



БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:
ПРОРЫВ ПО-
КАЗАХСТАНСКИ

ИНВЕСТИЦИИ:
ЗАРАБОТАЕМ НА СОЛНЦЕ

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
НАЦБАНК ПЫТАЕТСЯ СНИЗИТЬ
СПРОС НА ДОЛЛАРЫ

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
LIFESTYLE ОБРАЩАЕТСЯ К СТАРИНЕ

>>> [стр. 3]

>>> [стр. 4]

>>> [стр. 9]

>>> [стр. 12]



* Бриф-новости

В Астане обозначили евразийские перспективы

Международный форум «Евразийская экономическая перспектива», организованный по инициативе мажилиса парламента Казахстана и Государственной думы федерального собрания России, состоялся в Астане.

>>> [стр. 2]

Мелких фермеров пустили на полки

Благодаря совместному казахстанско-американскому проекту небольшие фермерские хозяйства получили доступ к полкам крупной торговой сети. Как сообщают участники проекта, фермерские хозяйства за счет использования новых методов выращивания овощей получили более одного млн тенге прибыли с одного гектара.

>>> [стр. 7]

Регулятор

В среду, неожиданно для всех в мажилис пришел председатель Национального банка Кайрат Келимбетов. Целью визита было обсуждение законопроекта, разработчиком которого является отечественный центробанк. Главный банкир страны сразу же пообщался с журналистами, что после обсуждения выйдет к ним и ответит на все интересующие их вопросы.

Анжела ЛИЛИНА

Стоит отметить, что слово свое главный банкир сдержал, около получаса рассказывая представителям СМИ, какую политику сегодня ведет Национальный банк, чего ждать



Центробанк не собирается отказываться от валютных интервенций

казахстанцам. Не обратил внимание г-н Келимбетов даже на слова собственных помощников, которые попытались за-

вершить внеплановую пресс-конференцию. Кайрат Келимбетов постарался ответить на все вопросы,

и сам даже модерировал. В первую очередь, прозвучал вопрос о его возможной отставке. Глава Нацбанка пообещал ответить на него позже, но все же резюмировал: «Работаю, слухи не комментирую». А также сообщил, что как председатель главного банка страны хранит свои сбережения в тенге.

Что касается основной политики Национального банка, то, по словам г-на Келимбетова, пока центробанк не собирается отказываться от валютных интервенций для сдерживания курса тенге. «Мы не больше двух месяцев находимся в свободном плавании, и те первые торги показывают, что объем торгов, на самом деле, небольшой. И небольшим расквашиванием этого объема торгов можно вызвать искусственный дефицит тенге и, достаточно большую волатильность обменного курса», - отметил Кайрат Келимбетов.

По его словам, именно для того, чтобы это пресечь, Национальный банк и проводил интервенции.

«В целом, мы оставляем за собой право для того, чтобы наблюдать за рынком и проводить интервенции Нацбанка. Но кроме того, что мы предполагаем, что до конца года будет конвертация средств Нацфонда,

так и по применяемой технологии. Комплекс можно эксплуатировать в двух режимах: топливном - с целью получения высокооктановых компонентов для выпуска бензина, и нефтехимическом - производством бензола - 133 тыс. т/год и параксилола - 496 тыс. т/год, которые станут базовым сырьем для нефтехимической отрасли. В данный момент завод готов производить бензол в промышленных масштабах.

Бензол и параксилон - востребованные продукты переработки нефти, которые являются сырьем для огромного ассортимента нефтехимической продукции, в том числе получения капронов, пластических масс и пластмассовых волокон. Первое время и бензол, и параксилон будут направляться на экспорт, так как пока в Казахстане нет возможности перерабатывать эти продукты. С развитием нефтехимических комплексов продукция будет направлена на внутренний рынок.

«В перспективе бензол и параксилон будут использоваться в качестве сырья на предприятиях газохимического комплекса, которые возводятся близ Атырау в СЭЗ «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк», - сообщил Нурлан Кейкин. - Параксилон на данный момент вырабатывается и направляется в резервуарные парки в небольших объемах. В течение месяца мы планируем вывести на нормальный технологический режим все установки КПА и выйти на проектную мощность».

В 2016 году на АНПЗ планируется завершить проект строительства Комплекса глубокой переработки нефти стоимостью \$1,8 млрд, также финансируемый Банком развития Казахстана. После ввода КГПН глубина переработки нефти достигнет 85%, производство высокооктанового бензина увеличится до 1,7 млн тонн в год.

Елена Когай также сообщила, что в начале этого года БРК профинансировал модернизацию Павлодарского НПЗ, а также проект АО «Конденсат» по запуску производства топлива экологического класса Евро-5. Кроме того, на рассмотрении находится проект модернизации Шымкентского НПЗ. «Таким образом, Банк развития Казахстана охватил все три нефтеперерабатывающих завода Казахстана», - отметила представитель БРК.

Как отметил управляющий директор по капитальному строительству и реконструкции АНПЗ Нурлан Кейкин, КПА уникален как по мощности,



«КПА является самым крупным проектом, на 94% профинансированным Банком развития Казахстана. Банк обеспечил долгосрочное масштабное финансирование - кредит был представлен на 13 лет под льготные проценты. Финансирование ведется в два этапа: первый этап, по ароматическим углеводородам, уже закончен, второй - на стадии финансирования, - сообщила заместитель председателя правления БРК Елена Когай. - Это стратегически важная отрасль. В судебном портфеле БРК нефтепереработка и нефтехимия занимают порядка 45%».

Нефтехимическая формула диверсификации экономики

Куда уходят миллиарды Банка развития?

Первая партия товарного параксилола выпущена на Атырауском НПЗ (АНПЗ). Еще ранее, в июле, здесь было запущено производство бензола. Тем самым завершился проект строительства Комплекса по производству ароматических углеводородов (КПА) стоимостью свыше \$1,1 млрд, профинансированный дочерней компанией холдинга «Байтерек» - Банком развития Казахстана (БРК).

Церемония пуска состоялась в Атырау в конце прошлой недели без пышных торжеств. «КазМунайГаз», в структуру которого входит АНПЗ, переживает не лучшие времена из-за низких мировых цен на нефть. Поэтому событие, хоть и прошло для прессы незамеченным, стало знакомым для экономики страны. В ситуации неясных перспектив мирового спроса на нефть, прежде всего, со стороны Китая, подобные проекты в сфере нефтехимии становятся жизненно важными для Казахстана, зависящими от сырьевого сектора. К слову сказать, на его долю приходится 20% ВВП, 60% экспорта страны.

В целом проект модернизации АНПЗ оценивается почти в \$3 млрд, основной финансирующей стороной (45% необходимого финансирования) в сложных экономических условиях выступил БРК. Проект включает в себя строительство КПА и Комплекса глубокой переработки нефти. КПА возведен «под ключ» по технологии французской Axens компанией Sinopec Engineering.

Другой вопрос - инфляция. Но и здесь, заверил г-н Келимбетов, Национальный банк работает над тем, чтобы снизить ее в среднесрочной перспективе - в течение ближайших трех лет. Он заверил, что в этом году показатели инфляции ожидаются «хорошие», и на первое октября она не превысила в годовом выражении 4,4%. По итогам года же Нацбанк ожидает инфляцию в пределах установленного коридора.

«Если такие темпы будут продолжаться, то до конца года мы выполним нашу задачу - быть в коридоре 6-8%. Но все будет зависеть от того, как поведут себя цены в октябре, ноябре, декабре. И мы внимательно за этим следим, в том числе этому посвящаем наши ресурсы по подтяжке базовой процентной ставки, которую недавно Национальный банк поднял до 16% для того, чтобы в целом притормозить инфляционные процессы в экономике. В то же время мы отпустили тенге в свободное плавание», - терпеливо объяснял Кайрат Келимбетов.

Кстати, говоря о базовой процентной ставке, глава Нацбанка

то есть с предложением доллара и дефицитом долларов на валютном рынке никаких проблем не будет», - подчеркнул он.

Говоря о курсе тенге, то именно сегодняшнее положение национальной валюты, а это 270-273 тенге за доллар, именно этот курс на данный момент является вполне адекватным тем внешним факторам, на которые ориентируется отечественная валюта.

«Когда мы говорим, что 270 - ставка денежного рынка - 16; рубль - около 70; нефть - около 50, даже ниже. Мы считаем, что сегодняшняя цена адекватная. (...) В таких условиях курс адекватный. А может любой из этих параметров пойти вверх или вниз. Мы должны адекватно реагировать и абсорбировать эти шоки. Поэтому курс более-менее свободный, но опять же не безнаказанный. Когда несколько манипуляторов рынка могут взять и пятью миллионными долларами разбудить всю страну. Поэтому Нацбанк бдит. Мы все наблюдаем и контролируем», - заверил он.

Другой вопрос - инфляция. Но и здесь, заверил г-н Келимбетов, Национальный банк работает над тем, чтобы снизить ее в среднесрочной перспективе - в течение ближайших трех лет. Он заверил, что в этом году показатели инфляции ожидаются «хорошие», и на первое октября она не превысила в годовом выражении 4,4%. По итогам года же Нацбанк ожидает инфляцию в пределах установленного коридора.

«Если такие темпы будут продолжаться, то до конца года мы выполним нашу задачу - быть в коридоре 6-8%. Но все будет зависеть от того, как поведут себя цены в октябре, ноябре, декабре. И мы внимательно за этим следим, в том числе этому посвящаем наши ресурсы по подтяжке базовой процентной ставки, которую недавно Национальный банк поднял до 16% для того, чтобы в целом притормозить инфляционные процессы в экономике. В то же время мы отпустили тенге в свободное плавание», - терпеливо объяснял Кайрат Келимбетов.

Кстати, говоря о базовой процентной ставке, глава Нацбанка

не исключил, что она может быть еще повышена. Но пока здесь только наблюдают за тем, «что будет происходить и какое будет влияние этой ставки».

«Если нам понадобится, мы готовы ее повышать, но пока мы это не предполагаем. Все будет зависеть от того, как будут развиваться события», - закрыл этот вопрос г-н Келимбетов.

Я смотрю все демутиваторы. Мне дети присылают. Это привлекает популярность. Популярность моей семьи растет на глазах. Я понимаю, что это своего рода снятие стресса, потому что очень достаточно серьезные события происходят

Другой вопрос - переезд офиса главного банка страны в Астану. Указ президента об этом уже подписан. Однако, если планировалось, что Нацбанк должен переехать в столицу до 2017 года, теперь эти сроки могут затянуться.

«Есть решение президента о создании финансового центра, переезда Национального банка указом президента, но в связи с большими ограничениями финансов мы сейчас дополнительно смотрим, когда это решение будет исполняться. Может быть позже переезд», - признал он.

В целом же, возвращаясь к ситуации в стране и курсе тенге, а особенно к предложениям членов национальной палаты предпринимателей о необходимости введения обязательной части продажи валютной выручки для экспортеров, г-н Келимбетов не смог сдержаться усмехнуться.

«Трогательно прозвучало от НПП, которое до этого говорило, что 300 - та цифра, при которой все начнет двигаться. Спасибо большое, Юлия Акупбаева, она хороший эксперт», - улыбнулся глава Нацбанка. Он заверил, что НБ работает с экспортерами и они в прежнем режиме делают

то, что необходимо. И к ним президентий нет.

«Вы должны понимать, что в предыдущие годы Национальный банк всегда активно участвовал. Это наша работа предоставлять доллары в экономику. И это даже уже не интервенции, чтобы погасить ажиотаж. А предоставление долларов, чтобы избежать искусственного дефицита тенге. Мы специально публикуем наше участие на валютном рынке, чтобы не было вопросов. Что касается других инструментов, банки, которые сами испугались того, что направили, говорят: давайте курс не будет в дене расти больше, чем столько», - рассказал г-н Келимбетов.

По его словам, меры сейчас обсуждаются, но никаких ограничений нет. В целом, по мнению главы Нацбанка, ситуация и ее понимание стабилизируются.

«Безусловно, какие-то аналитики и игроки рынка считают другой равновесность курса. Но нам нужно понимать, что всегда есть баланс интересов производителей, держателей долларовых депозитов и потребителей. Поэтому Нацбанк на страже баланса интересов. У нас нет дефицита долларов, долларом у нас все в порядке, с курсом все в порядке, с инфляцией будет все в порядке», - заверил он.

Напоследок же Кайрат Келимбетов поговорил с журналистами о демутиваторах, которые делают казахстанцев. Как оказалось, к творчеству населения глава Национального банка относится не только с юмором, но и с пониманием. «Я смотрю все демутиваторы. Мне дети присылают. Это привлекает популярность. Популярность моей семьи растет на глазах. Я понимаю, что это своего рода снятие стресса, потому что очень достаточно серьезные события происходят. Доллар стоит 150, потом - 188, сегодня мы понимаем, что равновесность находится вокруг 270 тенге. Многие дальше продолжают пугать самих себя. Ну, конечно, это такое народное творчество. Мы все живем в социальных сетях и ежедневно получаем все соответствующие замечания. Если фотографии хорошие, то не обижайтесь», - заключил он.

ГМК хочет прозрачности и просит господдержки

Пессимизм

Горнодобывающие компании испытывают давление из-за падения цен на сырье. И хотя эксперты говорят об окончании «медвежьих» прогнозов на сырьевых рынках, еще рано констатировать об установившемся «бычьем» тренде. В то же время, на минувшей неделе, казахстанские машиностроители на своем третьем форуме попросили правительство наладить отечественное производство высококачественной стали для своих нужд. При том, что в Темиртау имеется металлургический комбинат, по их словам, они вынуждены импортировать в год до 1 млн тонн качественной ирригуемой стали.

Юрий ЦАЙ

На внешних рынках

Инвесторам нужно готовиться не к продаже, а к покупке акций сырьевых компаний, полагают эксперты. На фоне падения цен на нефть большинство западных экспертов делают неутешительные прогнозы касательно сырьевых рынков. Тем не менее, по мнению специалистов, «летающий в воздухе» пессимизм не оправдан, считает аналитик Денис Гартман, редактор и издатель популярного среди инвесторов издания The Gartman Letter.

«Думаю, время «медвежьих» прогнозов по сырью осталось позади, но не уверен, что уже пришло время для «бычьего» настроения», - заявил г-н Гартман в интервью CNBC. Однако напряжение участников рынка сказывается на обвале котировок акций сырьевых трейдеров, горнодобывающих и нефтегазовых компаний. Ярким примером является Glencore, потерявшая более 70% капитализации с начала года.

В прошлый понедельник, 28 сентября, стоимость акций

швейцарского сырьевого трейдера Glencore на Лондонской фондовой бирже (LSE) упала на 29,4% на фоне опасений участников рынка относительно состояния долга компании. Бумаги одного из крупнейших в мире поставщиков сырьевых товаров и редкоземельных материалов на Гонконгской фондовой бирже во вторник отметились падением на 28,34% - до 8,8 гонконгского доллара (около \$1,14).

Правда, предпринятыми мерами, а именно проведением Glencore совместно с Barclays Capital в четверг, 1 октября, «круглого стола», на котором компания объяснила, что в отношениях с кредиторами компания «не имеет финансовых ковенантов, оговорок о существенных неблагоприятных изменениях или требований по доходности», опасения инвесторов несколько ослабли и стоимость акций компании ощутимо восстановилась.

Кроме того, компания сумела снизить объем задолженности с текущих \$30 млрд до примерно \$20 млрд уже к концу следующего года.

На этом фоне 29 сентября акции компании KAZ Minerals PLC обвалились на 20,35% до 349,99 тенге за бумагу на KASE. Днем ранее на Лондонской бирже металлов медь продолжила падение на 1,15% до \$4 965,00 за тонну на фоне опасений относительно здоровья экономики Китая. По словам отечественных экспертов, KAZ Minerals подешевел из-за паники инвесторов. Директор департамента аналитики «Асыл-Инвест» Айвар Байкенов напоминает, что по итогам торгового дня 29 сентября на отечественной бирже KASE бумаги потеряли 100 тенге (-20%). Он считает, что падение на KASE связано с динамикой акций в Лондонской бирже.

«Локальный рынок обычно выступает в роли догоняющего, но при этом лондонское движение было пока отыграно не полностью. Напомню, 22 сентября на LSE акции достигли минимума за последний год и составили 104,60 пенсов. За тот день бумаги потеряли 25,27%»

>>> [стр. 3]

10.10.2015–12.10.2015 – 10-я юбилейная Мангистауская региональная выставка «Нефть, Газ и Инфраструктура».

10.10.2015–13.10.2015 – Международная специализированная выставка «Энергоэффективность. Возобновляемая энергетика – 2015», Украина, Киев.

22.10.2015–25.10.2015 – IX Международная выставка оборудования и технологий для индустрии развлечений DUMAŃ SHOW TECH 2015, КШАС «Атакент» (Atakent Expo).

27.10.2015–29.10.2015 – Казахстанская международная выставка по животноводству и мясо-молочной промышленности.

03.11.2015–07.11.2015 – Metalworking and CNC Machine Tool Show (MWCS) 2015, Кутаї, Шанхай.

03.11.2015–07.11.2015 – Метал-Экспо 2015, Россия, Москва, ВДНХ.

04.11.2015–06.11.2015 – 10-я Центрально-Азиатская международная выставка «Сельское хозяйство».

Прорыв по-казахстански

Страна «выросла» на непонятных факторах

Конкуренция

Наверное, не только я почувствовал диссонанс между ростом конкурентоспособности по рейтингу ВЭФ и тем, что происходит с нашей экономической в текущий период низких цен на нефть. С этой точки зрения было любопытно посмотреть, по каким факторам конкурентоспособности страна совершила «прорыв». Анализ этой информации откровенно удивил.

Мурат ТЕМИРХАНОВ

Нефть обнажила недостатки

На сегодня, особенно после последней девальвации, я думаю, для всех стало очевидно, что с конкурентоспособностью нашей экономики большие проблемы. Как только упали цены на нефть, сразу же ухудшились все показатели нашей экономики. Тут же выяснилось, что проблемы экономики носят хронический и фундаментальный характер и не могут быть решены текущими точечными мерами, такими как девальвация тенге, корректировка бюджетных расходов или усиленное использование Нацфонда.

Причин проблем нашей экономики множество. На сегодня уже всем стало понятно, что правительство проспало «тучный период» и не проводило никаких структурных реформ, в результате чего диверсификация экономики не улучшилась, а даже ухудшилась. К недостаткам нашей экономики также относится большая слабость рыночной среды, вызванная доминированием после кризиса 2007–2009 годов государственного регулирования («ручное управление экономической»), а также разрастание квазигосударственного сектора и институтов развития.

Старая и новая денежно-кредитная политики оказались провальными. Бюджетная политика и использование Нацфонда были и остаются непрозрачными и неэффективными, с большой долей неконтролируемых внебюджетных расходов.

Результативность стимулирования экономического роста за счет государственных расходов низкая и продолжает снижаться. При красивых цифрах по безработице скрытая продолжительная безработица, структурная безработица, неполная занятость и масса самостоятельно занятого населения с низкими доходами остаются высокими. Теперь уже само правительство ожидает увеличения «официальной» безработицы.

Реализация политики индустриально-инновационного развития в Казахстане пока не принесла значимого эффекта: доля обрабатывающей промышленности неуклонно сокращается. Потраченные государственные средства и усилия не дают ощутимого результата.

Низкая доля частных иностранных и отечественных инвестиций по отношению к средствам Национального фонда и республиканского бюджета свидетельствует о малопривлекательности поддерживаемых государством инвестиционных проектов. Большинство таких проектов не соответствуют рыночным принципам прозрачности, эффективности и возвратности. В целом все усилия по привлечению серьезных иностранных инвестиций в сырьевой сектор так и не увенчались успехом.

Такие факты неконкурентоспособности нашей экономики можно продолжать и продолжать. Поэтому последнее улучшение рейтинга Казахстана, мягко говоря, вызвало у меня недоумение. Давайте вместе разберемся в причинах такого роста рейтинга.

Падение цен не учтено

Для начала напомним, что для оценки конкурентоспособности стран в мире существуют два наиболее признанных рейтинга конкурентоспособности – это Глобальный индекс конкурентоспособности Всемирного экономического форума (ВЭФ) и рейтинг мировой конкурентоспособности Международного института развития менеджмента (IMD). Оба рейтинга обновляются раз в год – IMD в мае, а рейтинг ВЭФ – в сентябре.

В связи с этим у меня лично не было никаких комментариев по майскому рейтингу IMD. По



После августовской девальвации наш ВВП в долларовом эквиваленте рухнет более чем на 30%

детально характеризуют конкурентоспособность стран мира. В 2015 году в рейтинге ВЭФ участвовало 140 стран. Рейтинг IMD оценивает конкурентоспособность каждой страны по 333 показателям. Они сгруппированы в 20 подкатегорий, которые в свою очередь объединены в 4 категории. В отличие от рейтинга ВЭФ в IMD примерно 70% показателей оцениваются на основе статистических данных, а остальное – на основе данных опроса. В 2015 году в рейтинге IMD участвовала 61 страна.

По обоим рейтингам (IMD и ВЭФ) важно отметить, что они делают анализ с довольно большим временным лагом (анализируются данные полугодовой или годовой давности). Например, в последнем, сентябрьском, отчете ВЭФ давались отдельные пояснения по рейтингу конкурентоспособности Азербайджана. По этой стране было сказано, что из-за временного лага в анализе не было учтено падение цен на нефть и отрицательное влияние этого события появится только в отчете на следующий год.

Таким образом, в обоих последних отчетах по конкурентоспособности не учтено падение цен на нефть, которое началось во второй половине 2014 года. Это первая причина, по которой последние рейтинги всех стран, имеющих сильную сырьевую зависимость, не изменились в худшую сторону.

Прогиб засчитан...

С точки зрения временного лага было смешно читать цитаты с пресс-конференции председателя правления Института экономических исследований Министерства национальной экономики **Максата Муханова**. Тема пресс-конференции была одна – это дифирамбы по поводу резкого улучшения в рейтинге ВЭФ. Спикер особо отметил, что «огромную роль в рейтинге конкурентоспособности сыграла инициатива Президента РК – План нации, закрепивший 5 институциональных реформ».

Здесь нужно отметить, что План нации «100 конкретных шагов», закрепивший пять институциональных реформ, был объявлен в мае этого года. Однако отчет по конкурентоспособности не принял во внимание падение цен на нефть, которое началось еще осенью 2014 года. Спрашивается, как План нации мог сыграть огромную роль в последнем рейтинге ВЭФ? За

метьте, это позволяет себе ученый, руководитель государственного института, который профессионально занимается вопросами конкурентоспособности.

Я специально заострил на этом внимание, поскольку именно государственные научные институты играют ключевую роль при подготовке данных для отчета по рейтингу конкурентоспособности ВЭФ. Но об этом чуть позже.

Ухудшение по IMD

В мае этого года IMD опубликовал свой рейтинг. В нем Казахстан опустился с 32-го места на 34-е (из 61 страны). По отдельным показателям рейтинга у Казахстана сильных изменений не было. Было небольшое ухудшение в категориях «экономические показатели» и «эффективность правительства» и некоторое улучшение в категориях «эффективность бизнеса» и «инфраструктура».

Такая оценка IMD была вполне ожидаемой. Несмотря на то что этот отчет не учитывал падения цен на нефть, в целом 2014 год был непростым. В начале года произошла девальвация. После нее произошла смена правительства, что случилось во многом из-за проблем в экономике и отсутствия реформ. Не буду все перечислять, вы и сами все видели.

В связи с этим у меня лично не было никаких комментариев по майскому рейтингу IMD. По

моему мнению, он достаточно хорошо отражал объективную реальность, особенно с учетом того, что 70% показателей формируются за счет статистических данных, а ими довольно тяжело манипулировать.

Рост вызывает сомнения

Отчет ВЭФ выходит на три месяца позже, чем IMD. С учетом того, что начиная с 2014 года ситуация в экономике становилась все хуже и хуже, я ожидал, что изменения в рейтинге ВЭФ будут более негативными, чем это было у IMD. Каково же было мое удивление, когда объявили, что по ВЭФ конкурентоспособность Казахстана резко выросла (с 50-го на 42-е место из 140 стран).

Еще больше я удивился, когда стал смотреть на улучшения по отдельным показателям конкурентоспособности. Перед тем как прокомментировать их, я хотел бы напомнить, что происходило в Казахстане перед резким падением цен на нефть.

Новое правительство во главе с **Каримом Масимовым** приступило к работе в апреле 2014 года. Тогда же была утверждена дорожная карта первоочередных мер социально-экономического развития страны на 2014 год. В мерах появились планы по второй волне приватизации, привлечению новых инвестиций, сокращению теневой экономики, новым подходам к тарифной политике и так далее. При этом началась серьезная реорганизация правительства, которая заняла как минимум два-три месяца, в течение которых правительству было не до серьезных реформ. Только после реорганизации правительство всерьез приступило к исполнению своих планов. Однако потом началось падение цен на нефть и стали возникать новые чрезвычайные планы и программы для поддержки роста экономики в трудные времена.

Таким образом, в 2014 году у правительтва чисто физически не было возможности произвести серьезные улучшения в конкурентоспособности страны. Теперь давайте посмотрим, по каким показателям (из 144) были самые большие «прорывы». В таблице указаны те из них, по которым произошло улучшение на 10 и больше позиций.

Факторы конкурентоспособности с наибольшим приростом

	Наименование фактора	Место в 2014 г.	Место в 2015 г.	Улучш-е 2014–2015 гг.
1	Контроль над международной дистрибуцией	91	60	31
2	Торговые тарифы	101	73	28
3	Эффективность антимонопольной политики	94	68	26
4	Бремя таможенных процедур	77	55	22
5	Качество местных поставщиков	108	88	20
6	Торговые барьеры на импорт	63	45	18
7	Качество научных институтов	99	81	18
8	Бремя государственного регулирования	63	46	17
9	Защита меньшинств	69	52	17
10	Интенсивность местной конкуренции	111	94	17
11	Уровень взятков и подобных платежей	80	64	16
12	Доступ к интернету в образовательных учреждениях	56	41	15
13	Независимость судов	86	72	14
14	Доля иностранных компаний в стране	111	97	14
15	Эффект налогов на мотивацию для работы	43	29	14
16	Способность страны удерживать таланты	71	57	14
17	Затраты бизнеса на исследования и разработки	68	55	13
18	Наличие ученых и инженеров	83	70	13
19	Эффективность правовой системы в урегулировании бизнес-разногласий	59	48	11
20	Доступность курсов профессиональной подготовки	66	55	11
21	Масштабы доминирования на рынке	68	57	11
22	Участие государства в развитии технологий	74	63	11
23	Прозрачность принятия решений правительством	40	30	10
24	Организованная преступность	74	64	10
25	Размер ВВП	51	41	10

Начну обсуждение этой таблицы с первого пункта – «Контроль над международной дистрибуцией». Он относится к категории «уровень развития бизнеса» и означает, в какой мере международное распространение товаров и услуг, а также маркетинг из страны контролируются отечественными компаниями. Так за счет чего произошел такой скачок? Получается, что в 2014 году наши экспортеры нефти, металлов и прочих природных ресурсов сделали что-то революционное в этой области.

Теперь давайте посмотрим на показатели «Торговые тарифы», «Бремя таможенных процедур» и «Торговые барьеры на импорт». Импортёры не дадут мне соврать, но в 2014 году никаких улучшений в этих областях не было. Более того, после вступления в ЕАЭС у нас выросли таможенные тарифы и стало больше барьеров для импорта.

Не знаю кто как, а я совсем не заметил никаких улучшений в «Эффективности антимонопольной политике», «Уровне взятков и подобных платежей», «Независимости судов», «Прозрачности принятия решений правительством» и «Организованной преступности».

Также интересно, за счет чего всего за один год резко выросла конкурентоспособность в показателях «Качество научных институтов», «Наличие ученых и инженеров» и «Доступность курсов профессиональной подготовки».

Если внимательно посмотреть таблицу, то вопросы есть по каждому пункту. Особо можно отметить последний пункт – «Размер ВВП». Это, наверное, единственный показатель из таблицы, который определяется на основании статистических данных (объективных показателей). Однако и по нему есть большой вопрос.

ВВП страны для рейтинга ВЭФ считается в долларовом эквиваленте. Поскольку наш Нацбанк фиксировал курс тенге, то наша нацвалюта была сильно переоценена. Теперь, после августовской девальвации, наш ВВП в долларовом эквиваленте рухнет более чем на 30%. Однако это повлияет на наши рейтинги конкурентоспособности только в следующем году.

Так почему же рейтинг ВЭФ не соответствует реальности? Я считаю, это связано с тем, что 70% показателей рейтинга ВЭФ формируется за счет опросов руководителей компаний и чиновников. Опросом в Казахстане занимается официальный партнер Всемирного экономического форума – Национальный аналитический центр (НАЦ) при Назарбаев Университете (государственная организация).

В своем отчете ВЭФ говорит, что без таких партнеров в каждой стране анализ конкурентоспособности страны был бы невозможен. Однако если проводится анализ конкурентоспособности государства, то источник информации для рейтинга должен быть независим от самого государства. НАЦ в этом случае трудно назвать независимым, а правительству сегодня крайне нужно показать хоть какие-то положительные результаты.

Примечание. Автор подчеркивает в письме в редакцию, что изложенное им является только его личной точкой зрения

«« [стр. 1]

Если в моменте стоимость акций на KASE составляет 350 тенге, то на LSE они торгуются в районе 285 тенге, то есть разница в котировках 65 тенге, или более 18%, – пояснил аналитик. По оценкам г-на Байкенова, обвал котировок обусловлен несколькими факторами. Во-первых, чередой понижения целевых цен со стороны крупных инвестиционных домов. Во-вторых, общей паникой в секторе акций металлургов, обусловленной китайскими опасениями и падением стоимости промышленных металлов. «Наиболее сильно пострадала компания с большой долговой нагрузкой. В случае с Kaz Minerals чистая задолженность составляет чуть более \$2 млрд при рыночной капитализации в \$500 млн», – добавил эксперт.

В стране

Между тем отечественные компании ГМК, кроме, пожалуй, «АрселорМиттал Темиртау», о своих проблемах предпочитают отмалчиваться. Возможно, это правильный подход. Кому теперь легко? Однако, имея в виду, что на предприятиях ГМК задействовано огромное количество работников, следует, видимо, все-таки обозначать свои болевые точки.

Не случайно ведь исполнительный директор Ассоциации горно-металлургических предприятий **Николай Радостовец** в рамках X Евразийского форума Kazenergy поднял проблему открытости бюджетов и отчислений в отрасли. По мнению главы АГМП, казахстанцы должны знать, как недропользователи работают, сколько зарабатывают и сколько выплачивают в бюджет.

«В горно-металлургическом секторе 41 компания поддерживает эту инициативу. Это очень непростое – поддерживать эту инициативу, потому что нужно раскрываться», – заявил г-н Радостовец.

В ходе III форума машиностроителей глава Союза машиностроителей страны, мажилисмен **Мейрам Пшембаев** попросил правительство в лице присутствовавшего первого вице-премьера **Бакытжана Сагиттаева** поручить компании «Тау-Кен Самрук» проработать вопрос строительства электрометаллургического завода по выпуску качественной ирригуемой стали мощностью 1 млн тонн в год. Стоимость такого завода может быть эквивалентна \$1 млрд. «Это столько, сколько машиностроители Казахстана ежегодно закупают по импорту», – объяснил г-н Пшембаев. По его словам, существование отечественной машиностроительной отрасли напрямую связано с налаживанием собственного производства высококачественного металла.



Казахстанцы должны знать, как недропользователи работают

«За 2014 год машиностроители использовали около 2 млн тонн стали. К сожалению, этот металл мы полностью импортируем. Поэтому стоит задача обеспечения казахстанцев качественным листовым, сортовым и фасовым прокатом», – заверил глава Союза машиностроителей.

К слову, имеющийся в стране металлургический комбинат в Темиртау на неделе заявил о своем намерении повысить производство стали до 3,7 млн тонн, что на 5,7% больше, чем в 2014 году. Об этом сообщил аким Карагандинской области **Нурмухамбет Абдибеков** на отчетной встрече с депутатами областного маслихата: «До конца текущего года прогнозируется довести выпуск чугуна до 3,5 млн тонн, стали – до 3,7 млн тонн, плоского проката – до 3 млн тонн за счет стабильной работы доменной печи № 3. Ее ввели в эксплуатацию после реконструкции», – пояснил глава региона.

Впрочем, руководство «АрселорМиттал Темиртау» в лице генерального директора **Виджая Махадевана** посчитало недавнюю отpravкy тенге в свободное плавание благом, но... недостаточным.

В своем блоге, озаглавленном «Девальвация тенге – это хорошо, но это только часть решения», он признается, что обесценение приблизительно на 45% национальной валюты, конечно, позволило «нам отсрочить решение о сокращении зарплат на 25%». «Традиционно тенге был привязан к российскому рублю. Сегодня, даже с учетом падения, курс обмена тенге/рубль приблизительно равен 4,1 тенге за один рубль, что все еще ниже исторического уровня, при котором один рубль был равен 4,8–5 тенге. Таким образом, изменение в валютном регулировании – шаг

04.11.2015–06.11.2015 – Центрально-Азиатская международная выставка «Чистящие и моющие средства, оборудование для химчисток и прачечных, уборочное оборудование».

10.11.2015–13.11.2015 – Международная выставка комплектующих и технологий производства электроники, Германия, Мюнхен.

в правильном направлении, но это не решает всех проблем, и мы должны упорно трудиться, чтобы решить оставшиеся проблемы», – сообщает г-н Махадеван.

Впрочем, были и позитивные новости из отрасли ГМК. К примеру, в Караганде на кремниевом заводе восстановили вторую рудотермическую печь. Речь идет, напомним, о заводе по выпуску кремния оскандалившегося TOO Silicium Kazakhstan стоимостью около \$170 млн, который был построен в Караганде в 2008 году. В 2012-м обнаружили, что задолженность Silicium Kazakhstan кредиторам превысила \$230 млн. В 2013 году в рамках договора цессии БРК передал проблемный актив АО «Инвестиционный фонд Казахстана». Затем на заседании Совета по горно-металлургической отрасли было принято решение о вхождении АО «НГК «Тау-Кен Самрук» в управление кремниевым заводом. После реабилитационных процедур завод возобновил деятельность в октябре 2014 года. На тот момент была запущена рудотермическая печь № 1.

Рынок радуют и позитивные новости от группы KAZ Minerals PLC, которая, как мы упомянули выше, испытала в последнее время тяжелейшее давление

из-за падения цен на сырье. К концу 2015 года в рамках второй пятилетки ГПФИИР планируется запуск двух объектов компании – KazMinerals Bozshakol в Павлодарской области (производственные мощности составят 30 млн тонн руды и 100 тыс. тонн концентрата в год) и KazMinerals Aktogay в ВКО (31 млн тонн руды и 100 тыс. тонн меди в концентрате в год).

Кстати, местные власти не преминули воспользоваться случаем и посетили эти активы компании – аким Павлодарской области **Канат Бозумбаев** ознакомился с ходом строительства горно-обогатительного комплекса TOO KAZ Minerals Bozshakol. Была достигнута договоренность о том, что большая часть рабочих мест будет предоставлена местному населению из расчета на одного иностранного работника два рабочих места для жителей Павлодарской области.

Строительство комплекса начали в 2010 году, закончить работы обещают к концу нынешнего года. Сейчас здесь работает около 2,5 тыс. человек, после введения ГОКа в эксплуатацию их количество сократится на тысячу. Проект подразумевает добычу и последующее обогащение медной руды. Его общая стоимость – \$2,2 млрд.

Справка «Къ»

Горно-металлургическая отрасль – один из наиболее конкурентоспособных и динамично развивающихся секторов промышленности Казахстана. В нем занято почти 164,5 тыс. человек основных профессий. В Казахстане сосредоточено 30% мировых запасов хромовой руды, 25% – марганцевых руд, 10% – железных руд. Запасы меди, свинца и цинка составляют соответственно 10 и 13% от мировых. Общие геологические запасы и прогнозные ресурсы уделей Республики Казахстан оцениваются в 150 млрд тонн. Из 105 элементов таблицы Менделеева в недрах Казахстана выявлено 99, разведаны запасы по 70, вовлечено в производство более 60 элементов. По данным за 2014 год, доля ГМК в структуре ВВП страны составляет 12%. Доля ГМК в промышленном производстве РК – 20%.

Завершен очередной этап модернизации газораспределительных сетей г. Тараз

Жамбылская область стала одним из первых регионов в Казахстане по реализации масштабного проекта Национального оператора АО «КазТрансГаз» по модернизации газораспределительной системы. Работы в этом направлении в городе Таразе начались в 2011 году. Завершение проекта запланировано на 2019 год.

Екатерина КАЛИТКИНА

Основная цель проведения модернизации – это обновление газовых сетей и оборудования, уровень износа которых на время начала реализации проекта достиг критических значений. Областной центр был газифицирован более полувека назад. Модернизация и реконструкция газотранспортных сетей является необходимой мерой для повышения технической надежности и безопасности при их эксплуатации, снижения сверхнормативных технологических потерь, восстановления проектных мощностей газопроводов.

– Программа модернизации направлена не только на замену устаревших газопроводов и ин-



фраструктуры на самое современное и высокотехнологичное оборудование. Проект коренным образом меняет подход к системе газоснабжения в городе Таразе. АО «КазТрансГаз» приняло решение полностью отказаться от надземных газопроводов низкого давления, заменив их на подземные газопроводы среднего давления. Этот грандиозный проект доказывает эффективность формулы «Инвестиции в обмен на тарифы», – говорит директор Жамбылского производственного филиала АО «КазТрансГаз Аймак» **Болат Муртазаев**.

С начала реализации проекта в Таразе была проведена замена

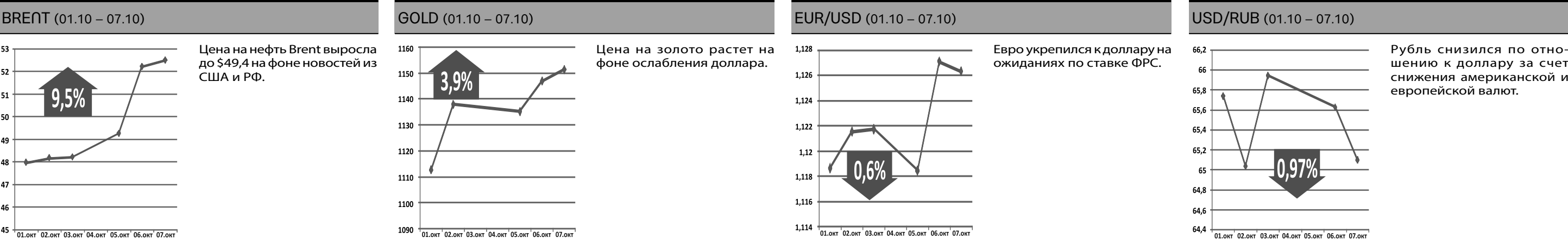
633 км подземных газопроводов. При этом изношенные стальные трубы заменены на полиэтиленовые, срок эксплуатации которых составляет более 50 лет. В частном секторе установлено 14 106 индивидуальных шкафов пунктов, которые располагаются вне жилого помещения. Модернизированные приборы учета снабжены дистанционной системой управления, которая позволяет операторам снимать показания и производить отключение в нужное время без доступа к шкафному пункту. Стоит отметить, что, по словам руководства АО «КазТрансГаз», внедрение инновационных проектов, таких как переход на двухступенчатую

систему газоснабжения, позволит решить проблему недостаточного давления газа у потребителей, в 1,5 раза повысить пропускную способность системы, выявить и устранить возможность незаконных врезок. Современная структура подачи газа обеспечит стабильное, бесперебойное и круглосуточное давление газа в магистраль. Кроме того, модернизация газораспределительных сетей позволит улучшить учет и контроль объемов потребления газа. В общей сложности за время реализации проекта всего будет произведена замена 940 км. газопроводов частного сектора города. Проложенные новые газопроводы среднего давления уже подведены до потребителей и присоединены через шкафовые распределительные пункты.

На сегодняшний день общая протяженность газопроводов по Жамбылской области составляет более 3891 км, в том числе 1368 км в городе Таразе. Газифицировано 8 районов из 10. Количество газифицированных квартир в области – 162 851. Экологически чистое природное топливо используют 167 промышленных предприятий и 4077 коммунально-бытовых предприятий региона.

ИНВЕСТИЦИИ

ОФИЦИАЛЬНЫЕ КУРСЫ ВАЛЮТ НА 07/10/15																													
1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР			AUD / KZT	194.01	1 ДИРХАМ ОАЭ			AED / KZT	74.31	1 КУВЕЙТСКИЙ ДИНАР			KWD / KZT	902.61	1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ			PLN / KZT	72.04	1 ТАЙСКИЙ БАТ			THB / KZT	7.51	1 ШВЕДСКАЯ КРОНА			SEK / KZT	32.82
100 БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ			BYR / KZT	1.55	1 ДОЛЛАР США			USD / KZT	272.95	1 КЫРГЫЗСКИЙ СОМ			KGS / KZT	3.95	1 РИЯЛ САУДОВСКОЙ АРАВИИ			SAR / KZT	72.78	1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА			TRY / KZT	91.36	1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК			CHF / KZT	280.21
1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ			BRL / KZT	69.8	1 ЕВРО			EUR / KZT	305.87	1 МЕКСИКАНСКИЙ ПЕСО			MXN / KZT	16.28	1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ			RUB / KZT	4.21	100 УЗБЕКСКИХ СУМОВ			UZS / KZT	10.35	1 ЮЖНО-АФРИКАНСКИЙ РАНД			ZAR / KZT	20.01
10 ВЕНГЕРСКИХ ФОРИНТОВ			HUF / KZT	9.8	1 ИНДИЙСКАЯ РУПИЯ			INR / KZT	4.18	1 МОЛДАВСКИЙ ЛЕЙ			MDL / KZT	13.7	1 СДР			XDR / KZT	383.47	1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА			UAH / KZT	12.87	100 ЮЖНО-КОРЕЙСКИХ ВОН			KRW / KZT	23.4
1 ДАТСКАЯ КРОНА			DKK / KZT	41	1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ			CNY / KZT	42.94	1 НОРВЕЖСКАЯ КРОНА			NOK / KZT	32.56	1 СИНГАПУРСКИЙ ДОЛЛАР			SGD / KZT	191.4	1 ЧЕШСКАЯ КРОНА			CZK / KZT	11.29	1 ЯПОНСКАЯ ЙЕНА			JPY / KZT	2.27



СЫРЬЕВЫЕ РЫНКИ

Боевики ИГИЛ спровоцировали рост цен на нефть

Алена АФАНАСЬЕВА, аналитик Forex Club

Нефть

Нефть подорожала во вторник. Министерство топлива США в своем последнем отчете повысило прогноз мирового спроса на нефть на 2015 год на 170 тыс. баррелей в сутки, до 1,34 млн баррелей. Прогноз спроса на будущий год пересмотрен с повышением на 100 тыс. баррелей в сутки, до 1,14 млн баррелей. Объемы выпуска продукции в 2015 году ожидаются на уровне 9,25 млн баррелей в сутки против предыдущего прогноза в 9,22 млн. Прогноз на 2016 год также был пересмотрен с повышением до 8,86 млн баррелей в сутки. В среду Brent пробила вверх тот самый месячный диапазон 46,80–50,80 \$/барр. Свою лепту внесли и напряжение на Ближнем Востоке, и публикация отчета управления энергетической информацией EIA. Во-первых, вероятность разрушения незаконных нефтепроводов, построенных боевиками ИГИЛ, значительно выросла. Это означает, что поставка углеводородов по очень низким ценам с захваченных боевиками территорий может прекратиться. Во-вторых, последнее исследование EIA говорит о том, что в 2016 году спрос вырастет на 100 тыс. баррелей в сутки, до 1,41 млн баррелей. Кроме того, агентство EIA утверждает, что объемы добычи в США за сентябрь упали на 120 тыс. баррелей в день.

Ко всему прочему ОПЕК вчера заявила, что темпы роста предложения со стороны стран, не входящих в картель, в 2016 году либо останутся неизменными, либо сократятся. Все это – прекрасные условия для роста нефти, если бы не глобальное замедление темпов роста мировой экономики, которое подтвердил отчет МВФ. Таким образом, мы полагаем, что текущий скачок вверх имеет краткосрочную природу и может завершиться в ближайшие дни. Вполне возможно, что катализатором коррекции станет еженедельный отчет по коммерческим запасам нефти в хранилищах США. Текущие уровни могут выглядеть привлекательными точками входа на продажу Brent с краткосрочной целью на уровне 49,00 \$/барр.

Средняя стоимость барреля нефти марки WTI ожидается на уровне \$49,53 за баррель против предыдущего прогноза в \$49,23 за баррель. Средний прогноз стоимости барреля нефти марки WTI и Brent на 2016 год составляет \$53,57 и \$58,57 за баррель соответственно. Между тем министр топлива Ирана заявил, что страна планирует представить более 50 проектов добычи нефти в ближайшем будущем.

Золото

Золото сейчас торгуется в районе \$1147,05 за унцию. Ближайшее сопротивление находится на \$1157 (максимумы 24 сентября), в то время как поддержка расположена на \$1132,50 (минимумы 5 октября) и \$1127,80 (минимум 18 сентября). Драгоценный металл продолжает укреплять свои позиции на фоне давления, которое испытывает сейчас доллар после выхода данных США. Статистика показала, что в августе дефицит торгового баланса США вырос максимально за последние пять месяцев на фоне падения объема экспорта до 4-летнего минимума, в то время как объемы импорта выросли.

Вести с ETS

Цемент падает в цене

Прошлая неделя на бирже ETS закрылась ростом средневзвешенной цены биржевых сделок по пшенице 3-го класса с базисом поставки франко-элеватор на 7% и составила 44 127 тенге за одну метрическую тонну, цена ячменя за прошлую неделю составила 42 259 тенге, а сахара – 183 000 тенге.

На секции торговли сельхозпродукцией было продано пшеницы на 80% больше, чем за аналогичный период предыдущей недели.

По данным областных управлений сельского хозяйства на 5 октября т. г., сельхозтоваропроизводителям убрано 13 206,0 тыс. гектаров, что составляет 89,6% от уборочной площади областей, намолочено 16 559,9 тыс. тонн.

В США 2 октября на Чикагской бирже (CBOT) пшеничные контракты опустились на 6 центов, с 5,1925 до 5,1325 \$/бушель, или на 1,2% (\$188,6 за тонну, или 51 235 тенге по курсу НБ РК за 2 октября 2015 года).

На секции металлов и промтоваров средневзвешенные цены на цемент марки Портландцемент 400 D20 с базисом поставки г. Алматы снизились на 9,72% и составила 11 217 тенге за одну тонну, а в Астане цена цемента снизилась на 11,92% и составила 11 000 тенге за одну тонну.

По регионам Казахстана средневзвешенные цены марки Портландцемент 400 D20 составили: в Алматинской области – 13 923 тенге (рост на 7,07%), по Восточно-Казахстанской области – 12 675 тенге (рост на 20,71%), по Жамбылской области – 12 979 тенге (снизились на 5,36%), в Павлодарской области – 15 800 тенге (рост на 26,97%).

На секции торговли нефтепродуктами средневзвешенная цена дизельного топлива составила 135 720 тенге за одну тонну.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (01.10 – 08.10)

KASE				Dow Jones				NASDAQ				FTSE 100				MMB5			
рост	изм. %	падение	изм. %	рост	изм. %	падение	изм. %	рост	изм. %	падение	изм. %	рост	изм. %	падение	изм. %	рост	изм. %	падение	изм. %
АО "Космос"	1			El du Pont de Nemours ...	7.66%	UnitedHealth Group ...	-3.01%	Wyann Resorts	2.56	Mylan	-1.05	Anglo American PLC	8.14%	easyjet PLC	-3.86%	ФосАгро	64	Татнефть	-4,9
АО "Народный сбер. банк Казахстана"	-1	АО "Разведка Добыча Казатранс"	2,5	Chevron Corp	3.52%	Merck & Co Inc	-2.79%	Microon Technology	0,65	Check Point Software Technologies	-1,99	Royal Dutch Shell PLC	2,32%	Hikma Pharma...	-2,74%	FLBargo	3,7	Северсталь	-11
АО "КазТрансОйл"	2,6	АО "КЕБООС"	2,5	Caterpillar Inc	2,37%	Pfizer Inc	-2,06%	Seagate Technology	1,36	Netflix	-2,92	BP PLC	2,26%	AstraZeneca PLC	-1,23%	Сбербанк (публ.)	0,58	Нурбанк	-18
АО "Казатранс"	4,4			General Electric Co	1,75%	Johnson & Johnson	-1,41%	Sandisk	1,77	Regeneron Pharma...	-13,32	Royal Dutch Shell PLC	2,24%	Shire PLC	-0,80%	ННPK	0,31	ТМК	-1
				Intel Corp	1,70%	NIKE Inc	-0,87%	Viacom	1,33	Ross Stores	-1,46	Glencore PLC	1,74%	Dixons Carphone PLC	-0,61%				
				Cisco Systems Inc	1,42%	Travelers Cos Inc/The	-0,78%	Symantec	0,57	Ross Stores	-4,11	BO Group PLC	1,46%	St James's Place PLC	0,73%				
				Exxon Mobil Corp	1,41%	American Express Co	-0,30%	Intel	0,53	Avago Technologies	-10,56	Transocean PLC	1,41%	Sweet Treat PLC	1,04%				
				McDonald's Corp	0,72%	Home Depot Inc/The	-0,44%	Discovery Communi...	0,4	Biogen Idec	-4,43	UHP Therapeutics Super...	0,40%	ABM Holdings PLC	1,65%				
				Apple Inc	0,48%	3M Co	-0,36%	ULA-Tensor	0,74	Celgene	-2,93	Randgold Resources Ltd	-0,56%	Legal & General Group...	1,66%				
				Bosung Co/The	0,46%	Wal-Mart Stores Inc	-0,29%	DeVrip	0,44	Dollar Tree	-3,86	Tesco PLC	-1,12%	SABMiller PLC	3,08%				
Nikkei 225				Hang Seng				Ibovespa				DAX				CAC 40			
рост	изм. %	падение	изм. %	рост	изм. %	падение	изм. %	рост	изм. %	падение	изм. %	рост	изм. %	падение	изм. %	рост	изм. %	падение	изм. %
Okuma	6,9	Alli Piron Airways	-5,8	CHOOO Ltd	13,86%	Sanda China Ltd	-0,72%	Heimerich & Payne	4,36	DR Horton	-1,07	adidas	0,06	Deutsche Post	0,23	Volksbanken vz	5,36	Correioff	0,12
Mitsubishi	150,5	Shincoo P	-8,0	China Shenhua Ener...	9,25%	CLP Holdings Ltd	-0,15%	El DuPont de Nemours ...	3,93	Abbott Laboratories	-1,5	Allianz	0,6	IT nchenner R clver...	1,15	Anheuser-Busch Indev	4,04	Unibail-Rodamco	0,85
Inpex	82	Astellas Pharma	-30,5	PetroChina Co Ltd	9,03%	Cathay Pacific Airways Ltd	0,00%	Transocean	1,06	Biogen Idec	-10,56	BASF	1,82	Allianz	0,75	Banco Santander Cent...	0,14	SARAFI	0,24
JGC	115,5	Ajinomoto	-52	Kunlun Energy Co Ltd	8,97%	Power Assets Holdings Ltd	0,14%	Cheesapeake Energy	0,56	Alamo	-4,21	Boyer	-0,45	Deutsche Telekom	0,06	BITU	2,31	Vinci	0,18
Ebara	29	Kyushu Nippon Kogyo	-38	Tingyi Cargen Inta...	8,18%	OK Hutchison Holdings Ltd	0,48%	Parathon Oil	1,12	Celgene	-4,43	Beiersdorf	-0,28	SAP	0,19	BASF	1,82	Deutsche Telekom	0,05
Sajitz	15	Ptarmic Electric	-15	China Petroleum &...	6,63%	Hang Lung Properties Ltd	0,56%	Genuorth Financial	0,63	Thales Coors Brewing ...	-3,27	BITU	2,27	Vonovia	0,19	Daimler	1,75	Unilever	0,11
Plasma Chemicals	23	Esai	-155	China Resources Ent...	5,44%	11.8 Fung Ltd	0,66%	Freight+RtMation	0,65	Delta Air Lines	-1,87	Commerzbank	0,15	adidas	0,17	EDF	0,21	SAP	0,15
Os Electric Industry	11	Plasma	-29	China Overseas Land...	4,74%	Went West China Hol...	1,24%	Rangr Resources	1,89	FS Networks	-4,98	Continental	2,35	Heidelberg	0,04	Siemens	1,87	Assicurazioni Generali	0,03
Chiyoda	57	Shiseido	-63,5	China Resources ...	4,63%	OTC Ltd	1,27%	Alcoa	0,57	Dollar Tree	-2,93	Daimler	1,7	Vonovia	-0,02	TOTAL	1	Udr	0,05
Amada	59	OH Foods	-62	Ping An Insurance ...	3,85%	China Mobile Ltd	1,44%	Hess	2,9	Unilevers Boots ...	-3,86	Deutsche Bank	0,29	Fresenius Medical ...	-0,1	Engie SA	0,26	Groupe Danone	-0,2

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %		изм. %		изм. %		изм. %
KASE	1,46%	S&P500	-0,36%	Light	1,73%	Олово	0%
Dow	0,08%	PTC	2,29%	Natural Gas	-0,53%	Паладий	0,47%
FTSE 100	0,43%	Hang Seng	1,72%	Алюминий	0,42%	Платина	1,01%
NASDAQ	-0,69%	MMB5	0,74%	Медь	0,62%	Серебро	-0,31%
Nikkei 225	0,95%	IBOVESPA	0,29%	Никель	0%	Шинк	0%

СЫРЬЕ

FOREX

	изм. %		изм. %
Eur/Obp	-0,15%	Usd/Chf	-0,01%
Eur/JPY	-0,21%	Usd/JPY	-0,14%
Eur/Kzt	0,06%	Usd/Kzt	0,00%
Eur/Rub	0,45%	Usd/Rub	0,46%
Eur/Usd	-0,06%		

ВАЛЮТА

Фунт и иена пошли в боковой тренд



Александр ГРИЧЕНКОВ, эксперт-аналитик MFX Broker / ведущий аналитик MFX Capital

На неделе на мировом валютном рынке вновь наблюдалась довольно умеренная динамика. После заседания ФРС США по денежно-кредитной политике и решения регулятора оставить ключевую без изменения инвесторы решили занять выжидательную

позицию и понаблюдать за дальнейшим развитием событий. Однако ухудшение перспектив роста глобального ВВП и резкий спад темпов экономического роста в Китае несколько увеличили спрос на защитные валюты – правда, это не касается американского доллара.

Доллар

Американская валюта показала весьма умеренное ослабление. Долларовый индекс просел на 0,35%, до уровня 95,90 пункта. Инвесторы отыгрывали недавнее решение ФРС сохранить ключевую ставку в пределах 0-0,25%. Кроме того, давление на доллар оказала негативная статистика по американской экономике – в частности, индекс деловой активности в производственном секторе от института ISM в сентябре сократился до 50,2 пункта (ожидалось

50,6 пункта), в результате чего промышленная активность в США оказалась на грани спада. Кроме того, занятость вне сельского хозяйства выросла в сентябре всего на 142 тыс. рабочих мест, в то время как инвесторы в среднем ожидали 203 тыс. До конца этой недели важных событий ожидается не так много. Однако ключевым из них станет, безусловно, публикация протоколов итогового заседания комитета по открытым рынкам ФРС США («минутки FOMC»). От их результатов будет зависеть тренд на мировом валютном рынке в целом (в том числе и тренд по американскому доллару) в ближайшие несколько недель.

Евро

Евровалюта не показала внятной динамики. Несмотря на довольно насыщенный внешний фон и обилие макростатистики по европейской экономике, инвесторы заняли выжидательную позицию, наблюдая за дальнейшим разви-

тием ситуации с ключевой ставкой американского ФРС. В итоге пара EUR/USD к концу прошлой недели осталась практически на неизменном уровне 1,1200. На текущей неделе ключевым событием для евровалюты станет публикация итоговых протоколов комитета по открытым рынкам американского ФРС. В случае, если результаты этих публикаций укажут на вероятность скорого повышения ставки, к концу недели пара EUR/USD вполне может вновь опуститься ниже психологического уровня 1,1000.

Фунт

Британский фунт торговался в боковом тренде. Пара GBP/USD по итогам пятничных торгов закрылась на уровне 1,5170, что практически соответствует уровню открытия торгов в понедельник. При этом по британской экономике в последнее время выходит все больше тревожной статистики, указывающей на грядущий спад экономического роста в стране.

На предстоящей неделе наиболее важное событие для британской валюты состоится сегодня, 8 октября, когда опубликуют протоколы заседания Банка Англии и решение регулятора по учетной ставке. Если это событие окажется в пользу британского фунта, пара GBP/USD к концу недели вполне может вновь отскочить к психологической отметке 1,5500.

Иена

На прошлой неделе японская валюта продолжала торговлю в среднесрочном боковом тренде. В отсутствие важных событий в самой Японии инвесторы решили занять выжидательную позицию по иене, правда негативные настроения на мировых рынках все же оказали ей некоторую поддержку. Пара USD/JPY за неделю просела на 0,6%, до 119,90. По техническому анализу иена продолжает торговаться в рамках среднесрочного бокового коридора 119,00–121,00.

ИНВЕСТИЦИЯ

Заработаем на солнце



Алтынай ИБРАИМОВА, аналитик «Сентрас Секьюритиз»

Альтернативная энергетика набирает обороты, вложения в проекты по ветровой и солнечной энергии становятся все более перспективными для инвесторов за счет выгоды. Аналитики предлагают покупать акции одной из интересных компаний отрасли NextEra Energy Partners.

– Расскажите о деятельности компании.

– NextEra Energy Partners вышла на IPO 26 июня 2014 года, разместив 16,25 млн акций по цене \$25 за каждую. В результате размеще-

ния компания смогла привлечь \$406,3 млн. На сегодняшний день NextEra Energy Partners владеет портфелем запатентованных генерирующих активов, состоящих из проектов по возобновляемым источникам энергии: солнечной и ветровой энергии. Портфель проектов компании включает активы в Северном Колорадо (ветровая энергия с мощностью 174 МВт), ветровые проекты с мощностью 99 МВт в Элкс-Сити, солнечные проекты с мощностью 20 МВт в Conestogo и многие другие.

– Какие главные корпоративные события вы можете отметить?

– В августе NextEra Energy Partners отчитался о результатах за второй квартал 2015 года, где чистая прибыль компании составила \$4 млн, а скорректированный показатель EBITDA – \$ 102 млн. Во втором квартале компания расширила портфель возобновляемых источников путем завершения приобретения четырех генерирующих ветровых мощностей. Кроме того, компания заключила долгосрочное соглашение о приобретении портфеля семи газопроводов в Техасе. На сегодняшний день лидером по производству альтернативной энергии являются США. На первом

месте стоит ветровая энергия, которая обеспечивает на текущий день потребности 16 млн домов в Америке. США планируют, что к 2050 году в энергетическом балансе страны на ветровую энергию придется 35% от общей ее производства. Двигателями отрасли альтернативной энергетики в США являются государственное стимулирование через ускоренную налоговую амортизацию, PTC (Production Tax Credits), ITC (Investment Tax Credits), наличные гранты и программы RPS (Renewable Portfolio Standards); совершенствование технологий и затрат на установку; ужесточение экологических норм. Несмотря на зависимость индустрии альтернативной энергетики от многих факторов, отраслевые исследователи ожидают, что инвестиции в возобновляемую энергию будут продолжаться.

– Какие прогнозы по отрасли предсказывают аналитики?

– Bloomberg New Energy Finance, которое анализирует возобновляемую энергетику более десяти лет, прогнозирует рост американской индустрии возобновляемых источников энергии. Согласно прогнозам, совокупные среднегодовые темпы роста составят примерно

10% в год с 2013 до 2020 года. По прогнозу Международного энергетического агентства США (МЭА), к 2030 году доля возобновляемых источников в мировой энергетике увеличится на 10% и составит 32%. Таким образом, они станут лидерами в мировом энергобалансе. По итогам 2014 года инвестиции в возобновляемую энергетику в мире превысили \$270 млрд. К 2030 году МЭА прогнозирует увеличение объема инвестиций до \$400 млрд. Акции NextEra Energy Partners были предложены нами к покупке в августе 2014 года – спустя два месяца после первого размещения. С тех пор котировки успели оправдать нашу рекомендацию и достигли максимального уровня \$48. Однако с начала года акции демонстрировали преимущественно негативный тренд, при этом по ним наблюдалась слабая активность. После публикации итогов за второй квартал 2015 года в августе акции компании ускорили падение и достигли минимального уровня \$19,91. Опасения инвесторов были связаны как с общей неблагоприятной конъюнктурой на мировом рынке вследствие замедления экономики Китая, так и с корпоративными событиями. Так, объявление компанией о

предстоящем приобретении портфеля семи газопроводов в Техасе усилило пессимизм инвесторов, поскольку могло оказать существенное давление на финансовое положение компании за счет высоких расходов.

– Какие рекомендации вы можете дать инвесторам?

– Недавно, в начале октября, компания объявила о приобретении частной компании – оператора газопроводов NET Midstream за \$2,1 млрд. Финансирование, согласное договору, включает примерно \$1,2 млрд собственных средств и \$900 млн заемных средств. Сделка предусматривает также будущие инвестиции в расширение NET Midstream в размере около \$300 млн в 2016 году. На новостях о приобретении актива акции за четыре торговых дня подорожали на 15%, однако до сих пор не отыграли потери и торгуются на уровне \$24,03. Учитывая перспективность отрасли альтернативной энергии и перепроданность акций, мы рекомендуем покупать акции NextEra Energy Partners. При этом не исключаем, что для дальнейшего инвестирования в проекты компания может использовать заемные средства, что будет сказываться на котировках акций.

TRAVEL EXPRESS
АВИАТУРАГЕНСТВО

GSA
PEGASUS
AIRLINES

БАРСЕЛОНА

ПАРИЖ

ЦЮРИХ

ВЕНА

Стамбул

от 99 918KZT

от 107 238KZT

от 103 029KZT

от 103 029KZT

76 860 KZT

офис продаж в Алматы
ул. Кунаева, 22

+7 (727) 273 17 17
273 21 59
262 06 16

GSA TRAVEL EXPRESS
www.travelexpress.kz

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА

РАХИМБЕКОВ Ербол Мухажанович

Председатель специализированного межрайонного суда по уголовным делам по г. Астане

Родился в Карагандинской области в селе Ростовка в январе 1964 года.
В 1989 году окончил Карагандинский государственный университет права.
Свою трудовую деятельность начал в 1984 году в качестве шофера совхоза имени Кирова. После окончания университета устроился на работу нотариусом нотариальной конторы Джамбульского района Северо-Казахстанской области.

С сентября 1990 года – юрист президиума Джамбульского районного совета народных депутатов.
Почти год спустя назначен судьей Булаевского районного суда СКО, затем – Нуринского районного суда Карагандинской области. Здесь же попробовал себя в качестве председателя суда.
В октябре 2000 года переезжает в Караганду, где работает старшим судьей Кировского судебного участка в составе Октябрьского районного суда города Караганды, год спустя – исполняющий обязанности

председателя, председатель Октябрьского районного суда №3 города Караганды.
В ноябре 2008 года переведен на должность председателя суда района имени Казыбек би Карагандинской области, затем переезжает в СКО, где возглавляет апелляционную судебную коллегию.
С июня 2014 года по настоящее время является председателем специализированного межрайонного суда по уголовным делам города Астаны.

«Передо мной есть подсудимый, передо мной есть дело, я его рассматриваю – принимаю решение»

Имя председателя специализированного межрайонного суда по уголовным делам по городу Астане судьи Ербола Рахимбекова знакомо многим казахстанцам. На его счету рассмотрение множества громких и резонансных уголовных дел. Именно он за последний год-полтора вынес решения по делам экс-председателя АРЕМ Мурата Оспанова, вице-министра сельского хозяйства Муслима Умирбаева, принял решение об условно-досрочном освобождении бывшего руководителя аппарата сената парламента РК Ержана Утембаева. Еще одно дело – резонансный процесс по делу Алиби. Но, несмотря на пристальное внимание со стороны прессы, председатель суда не любит быть в центре внимания. Ербол Рахимбеков рассказал в интервью «Къ» о том, что громкие дела достаются ему случайно, почему он дал Кайрату Жамалиеву больше, чем просил прокурор, как он относится к прессе на своих процессах и какие из них беспокоят его больше всего.

Анжела ЛИЛИНА

– Ербол Мухажанович, расскажите для начала, как и почему вы стали судьей?

– Я считаю, и это наверно правильно, что венцом, наивысшей точкой развития любого развития является то, если он станет судьей. Это и вопросы квалификации, и вопросы его статуса. Что касается, почему я стал судьей, не знаю, это было давно, в 1991 году. Конечно, мысли о том, что хотелось бы стать судьей, были еще будучи студентом, но, чтобы ставить перед собой конкретную цель – буду судьей и все, такого не было. Когда в 1991 году поступило предложение, естественно, я согласился. И получается, 25-й год эта работа является для меня основной.

– То есть, можно сказать, что вы один из первых судей независимого Казахстана?

– Ну, почему? Сейчас есть судьи, у которых побольше стаж. Тем не менее, так получилось, что с июня 1991 года я работаю судьей.

– Если говорить о вашей непосредственной деятельности, то в последние годы вы занимаетесь самыми громкими делами, связанными с коррупцией среди высокопоставленных чиновников и рядом резонансных дел. Как получается так, что такие дела оказываются у вас? Это ваш выбор?

– Прежде всего, давайте исходить из того, что любое дело, поступает в канцелярию, которая самостоятельно, посредством единой автоматизированной аналитическо-информационной системы, есть у нас такая программа, распределяет дела между судьями. То есть распределяет пропорционально. Нагрузка на каждую судью того или иного суда одинакова. Согласно положению, у председателя – меньше. Но мы такие ограничения не вводили. Поэтому у нас все судьи рассматривают одинаковое количество дел. Говорить о том, что какое-то дело можно распределить, либо нет – в эти вопросы не вмешивается никто, в том числе и председатель суда, это все делается автоматически. В зависимости, от конкретной нагрузки судьи в данный момент.

– То есть, вы не можете заранее знать, какое дело к вам поступит, и отказаться от него тоже не можете?

– Уголовно-процессуальным кодексом предусмотрены основания принятия самоотвода. Других оснований о не рассмотрении, не принятии дела к производству у судьи нет.

– Возвращаясь к тому, что к вам поступают самые громкие процессы, насколько это осложняет эмоциональное ведение процесса?

– Ведение процесса ничем не отличается. Конечно, когда коллегально или суд присяжных



???

рассматривают дело, тогда эмоциональная нагрузка распределяется между судьями пропорционально, и принятие решения в том числе. В любом случае, это легче. Коллегально советуешься, где-то друг друга подсказываешь и нагрузка делится на всех. Если судья единолично рассматривает дело, он уходит в судебную комнату, совещательную комнату, и остается один на один с приговором. Естественно, нагрузка есть. Главное, чтобы перебороть эту психологическую, эмоциональную нагрузку, судья должен соблюсти главный принцип – вынести приговор в соответствии со своим внутренним убеждением и законом. Если эти два требования будут им исполнены, он со спокойной душой примет решение и огласит вынесенный приговор.

– А есть эмоциональное различие между обычными делами и громкими?

– Представители СМИ, как и вы, задают вопрос: «Как вы относитесь к резонансным делам?». Прежде всего, надо исходить из того, что помимо этих дел я рассматриваю и другие дела нашей подсудности, относящиеся к категории особо тяжких. Просто эти дела на слуху (коррупция среди высокопоставленных чиновников, дело Алиби и др. – «Къ»), поэтому создается впечатление, что я рассматриваю только такие дела. Это совершенно неверная трактовка. Очень много дел поступает. Это дела по незаконному обороту наркотических средств, по вымогательству, по убийствам и коррупционные, относящиеся к особо тяжким. Поэтому как-то распределять – это такое дело, а это такое... Я к этим вещам не привык. Дело – есть дело. Передо мной есть подсудимый, передо мной есть дело, я его рассматриваю – принимаю решение. Все. Какой-то градации, как привыкли некоторые делать, для меня не существует.

– А прессу вы читаете? Что о вас пишут, что пишут о процессах?

– Обязательно. Во-первых, я должен знать мнение людей, общественное мнение, сложившееся по делу для того, чтобы элементарно противостоять. Просто уметь защитить дело, защитить принятое решение и так далее. Чтобы оно было нормально принято и нормально рассмотрено. Я читаю, я всегда отслеживаю. И во время процесса, и после процесса.

– Как относиться к публикациям?

– Скажу, что болезненно никогда не относился. Я всегда расцениваю ту или иную информацию, которая проходит в печати либо как информацию, либо как какое-то особое мнение. Больше никак.

– Скажите, а насколько вы чувствуете себя защищенным после таких резонансных дел? Опять же, учитывая, что вы один из немногих судей, которые постоянно на виду, судья, которого знают...

– Единственный недостаток – когда меня узнают (улыбается). Честно говоря, я не люблю, когда меня узнают, подходят, задают вопросы – не люблю. Я не публичный

человек. А по защищенности, если говорить о своей личной безопасности, то, в принципе, за 25 лет работы, какой-либо угрозы для меня со стороны родных осужденных или самих осужденных никогда не было. Я себя чувствую защищенным. Просто у меня для этого не было еще оснований. Думаю, и не будет. Надеюсь.

– А приходилось ли сталкиваться в жизни с людьми, которых вы когда-то осудили?

– Может быть и приходилось сталкиваться – не знаю. Были случаи, когда я сталкивался уже в новых процессах. Когда уже происходит рецидив, люди вновь совершают преступление, тогда с ними сталкиваешься, узнаешь их. В таких ситуациях. А так, чтобы где-то встретиться – возможно, но акцентировать на этом внимание никогда не приходилось. Тем более, чтобы кто-то подошел и говорил: «Вы меня судили», предъявлять претензии, такого тоже, бог миловал, не было.

– Если говорить о давлении при рассмотрении дел, присутствует ли такое со стороны подсудимых, защиты, потерпевших?

– Вы имеете ввиду именно во время процесса?

– Ну, я думаю, что вне процесса, вы сильно не соприкасаетесь...

– Да, это само собой, потому что это им невыгодно соприкасаться со мной. А так, чтобы во время процесса... Допустим, бывает какая-то агрессия со стороны потерпевших. Потому что люди ходят до последней точки. Бывает агрессия со стороны подсудимых. Я в таких случаях не расцениваю это как давление. Я стараюсь им разъяснить порядок судебного заседания. Если человек поймет – поймет. Зачастую понимаю. То есть они уже знают, что требования есть, УПК предусматривает те или иные ограничения во время судебных заседаний, порядок судебного заседания. Его нужно разъяснить. Часто я сталкиваюсь с такими ситуациями, когда подсудимый либо потерпевший, они же не юристы, они далеки от эти дел – это люди, которые случайно вовлечены в орбиту уголовного судопроизводства. Поэтому они не знают, как себя вести, они не знают своих обязанностей, прав и так далее. Поэтому я неоднократно в ходе судебных заседаний пытаюсь разъяснить. Я им говорю: «Главное для меня, чтобы вы понимали, что происходит в судебном заседании, какие вы имеете права, обязанности. Чтобы вы знали и защищали себя, активно защищали законные способы». Вот это главное. Когда он начинает понимать, он уже включается в процесс. А зачастую, он просто сидит, отдав себя на откуп защитнику. Надеется на него и сидит. Потом, соответственно, когда выходит приговор, начинает: «Вот, адвокат меня неправильно защищал и так далее». Такое очень часто бывает. Поэтому я сразу уточняю, понимаю ли участники процесса, о чем идет речь. Если вопрос непонятен – переспросите. Ничего зазорного в этом нет, вы не юрист.

И после этого, если он реализовал свое право, моя совесть чиста.

– По сути, как в школе с хорошим учителем, не понял – переспроси?

– Я считаю, что так и должно быть. Потому что видно: сидит подсудимый, он не понимает, о чем идет речь. Его арестовали, он сидит и не знает, что с ним. Да, действительно, где-то может он признает себя виновным, где-то нет, но он не понимает процедуру, которая с ним происходит. Если это разъяснишь, уже процентов на 70-80 их агрессия снижается.

– Если говорить о вынесенных приговорах, насколько морально тяжело выносить приговоры? Насколько сложно возлагать на себя ответственность за чью-то судьбу?

– Когда ты убежден, что прав, когда убежден, что ты использовал закон правильно, тогда уже психологическая нагрузка резко снижается. Единственное, начинаясь переходить к личности подсудимого, оценивать его личность. Например, по незаконному обороту наркотиков, наша категория предусматривает статьи, которые предусматривают наказание только в виде лишения свободы на срок от 10 лет. И вот представьте, подсудимый, у него четверо детей. Соответственно думаешь, а как будут дальше дети жить, если они малолетние? Часто по таким делам подсудимыми являются женщины. Вот как дети будут? То есть фактически, на 10 лет дети лишаются родителей. Вот этот аспект сложный. Но потом сразу думаешь, а если она останется с детьми, кого она вырастит из них? Таких же наркоманов, как она сама? Видите, эта грань: как быть, что лучше для детей? В любом случае, при вынесении приговора мы должны учитывать личность подсудимого и как понесенное наказание отразится на его близких. Это немаловажный аспект. Вот здесь, конечно, бывает какая-то психологическая нагрузка и ответственность.

– Если же говорить об оправдательных приговорах, как часто вам приходится их выносить? И приходилось ли?

– Да, почему нет? На то она и работа. Конечно, приходилось. Выносили оправдательные приговоры. Но, допуская, за последний год нет, а ранее – выносили. Это нормальная процедура, когда вина подсудимого не доказана, когда отсутствует в деяниях состав преступления. Если приходишь к такому мнению, что он не виновен, мы обязаны это решение принять.

– Что это? Ошибки следствия, человеческий фактор?

– Недоработки следствия, человеческий фактор может быть. Ситуации бывают разные. Неправильная оценка деяний. Исходя из оценки доказательств, которые представлены в судебном заседании уже выявляется, что лицо, допустим, невиновно в совершении преступления. Выносятся оправдательный приговор.

– В обществе иногда звучат мнения о том, что с судьями и законом можно договориться. Через эту же призму общество

рассматривает и все процессы с высокопоставленными чиновниками, так же, как говорят, что это «казак». Насколько подобные процессы прозрачны и что вы можете сказать, чтобы развеять этот миф?

– Говорить о каком-то заказе – ну, не знаю. Понимаете, когда люди высказывают мнение, что суд принял неправильное решение, суд не прав, либо выполняет какой-то заказ, это говорят люди, которые далеки от судопроизводства, которые не знают законов. Либо это люди, которые недовольны принятым в отношении их решением.

Довольные бывают редко. Один проигравший, другой – выигравший. Соответственно, проигравший будет хаять всех: принятое решение, будет высказывать свое недовольство в адрес судей и так далее. Другие люди, которые хотя бы немного знают суть дела, таких высказываний давать не будут.

Если вы обратили внимание, то сейчас очень часто все процессы происходят открыто, гласно, журналисты присутствуют, любой гражданин может присутствовать в зале судебных заседаний, ведется стопроцентное использование аудио- и видеозаписи. Эта запись доступна всем участникам процесса. Соответственно, если это доступно, пожалуйста, смотрите. Если вы видите, что где-то нарушен закон – обращайтесь. То есть закрытости никакой нет. А если нет закрытости, то как можно говорить о каком-то заказе? Делать оценку может вышестоящий суд, в случае несогласия с принятыми решениями первой инстанции, он изменит его. Законом предусмотрен порядок обжалования – используйте его. А вот так говорить, что какой-то заказ, я считаю, это в корне неверно.

– Если говорить о журналистах, как вы вообще к ним относитесь?

– При выполнении любой работы я всегда исхожу из того, что должен быть паритет. Все должны быть в равных условиях. Если я предоставляю возможность представителям СМИ участвовать в суде, освещать процесс, то я, соответственно, требую от журналиста, чтобы он не искажал реальность дела. Недавно, на одном из предварительных слушаний, мною было принято решение об оставлении меры пресечения без изменения. И на это предусмотрены основания в УПК: если лицо не скроется от следствия и суда, не продолжит заниматься преступной деятельностью, имеет постоянное место жительства, место работы и так далее. В публикации вышло, что судья оставил прежнюю меру ввиду того, что обвиняемый перестал быть опасным для потерпевшего. Такого основания в законе нет, понимаете?

Когда идет искажение, любой юрист, прочитав, может это действительно воспринять, как мои слова. Поэтому я всегда говорю журналистам: если что-то непонятно, пресс-релиз я вам выдам в течение десяти минут после процесса. Пожалуйста, руководствуйтесь им. Я составляю приговор и составляю

пресс-релиз, который я могу дать. Это мое право. Если что-то непонятно, я разъясню. Но ни в коем случае не искажайте сущность принятого решения. Потому что его читают. И потом это может сказаться на моей компетенции, на моей квалификации. Вот это самое обидное. Это моя репутация, которой я дорожу.

Некоторые журналисты высказывают мне обиды, говорят, что я не обращаю на них внимания. Я всегда говорю, вы делаете свою работу, я – свою. Если я буду обращать на вас внимание, как я буду исследовать доказательства? Единственное чего я требую и прошу от вас – не мешать мне работать и не мешать нормальному ходу судебного заседания.

– Если вернуться к уголовным делам, как вы считаете, публичная огласка, которая иногда происходит до начала процесса, как, например, было с делом Алиби, мешает или помогает?

– Интересный вопрос. Я разграничил виды огласки. Либо это просто констатация факта, либо это так называемое общественное мнение, которое создается до рассмотрения дела в суде. Вот смотрите, это мое умозаключение, прав я не прав, я не буду ни с кем спорить. Я потратил энное количество времени, чтобы ответить на этот вопрос.

Публикация о совершенном деянии – это просто информация, я с этим согласен. Я это тоже читаю, как любой гражданин страны. Если же по факту совершенного действия создается общественное мнение, то оно может негативно влиять на судью в процессе исследования доказательств. И вот интересное выражение адвоката XIX века Кони. Он отмечал возможность давления, так называемого, общественного мнения на участников судебного процесса. Он говорил, что это давление «всегда многообразно, чувствительно, и вместе с тем неумолимо, но создает вокруг судьи ту атмосферу, которая стремится нормально повлиять на его работу». Видите?

«Под видом общественного мнения судье указывается иногда только на голос общественной страсти. Накалялись страсти, следовало которым в судебном деле всегда опасно, и нередко недостойно». Вот эта мысль, она очень верная, я считаю. Поэтому судья должен быть выше этого. Когда воспринимашь... вспомните, как сначала одного защищали, сейчас другого защищают (имеется ввиду дело Алиби, когда сначала защищали потерпевшего, а после оглашения приговора – осужденного Жамалиева – «Къ»). И начинаешь думать, это все-таки общественное мнение, либо навязанное кем-то, либо это заказ, как вы говорите. Вот и все. А моя задача, чтобы эта шелуха отстала на момент вынесения приговора. Я должен быть выше этого. Есть доказательства – принять их, нет доказательств, соответственно, принять другое решение. Все.

– А если взять дело Алиби. В нем тяжелее было абстрагироваться?

– Да нет, я бы не сказал. Просто это дело больше вызвало ажиотаж изначально. Изначально, очевидно, подогреты.

– Общество считало, что как раз благодаря общественному мнению, дело дошло до суда. По крайней мере, таких разговоров было много...

– Я бы не сказал, что благодаря обществу дело дошло до суда. Потому что согласно материалам дела, сразу после поступления

заявления были проведены необходимые следственные действия, которыми были закреплены доказательства. Сразу.

– Не могу не задать вопрос, который также обсуждается. По этому делу вы вынесли приговор жестче, чем просил прокурор. Честно скажу, что на моей практике освещения судебных процессов, такое происходит впервые...

– Хорошо. А я приведу вам другой пример. Во-первых, для меня мнение прокурора никогда не было определяющим. Никогда. Поэтому в моей практике были и есть приговоры, по которым я назначал наказание больше, чем просит прокурор. Были и такие случаи, когда я принимал решение и назначал наказание меньше, чем просил адвокат. То есть, я должен оценить их доводы. А принять решение – это мое самостоятельное дело. Я за него несу ответственность.

Если говорить о том, почему такое суровое наказание, как не стрелять все комментарии, то давайте исходить из того, что судом данные лица были признаны виновными в совершении трех преступлений. Пишут, вот, за убийство дают меньше! Хорошо. Но там один состав преступления, здесь – три. Если учитывать по тяжести, одно преступление средней тяжести, по которому назначается наказание до пяти лет лишения свободы, второе преступление, относящееся к категории тяжких, по которому назначается наказание от семи лет лишения свободы. И третье преступление, относящееся к категории особо тяжких, за которое предусматривается лишение свободы свыше 10 лет. Вот и считайте...

– 22 года...

– То есть понимаете? Здесь совокупность преступлений. И я посчитал, что с учетомотягающих обстоятельств, а это совершение преступления в состоянии алкогольного опьянения, необходимо применить именно метод частичного сложения. Поэтому такое наказание.

Что касается комментариев о том, что это не экономическое, не коррупционное преступление, почему конфискация имущества? Ну, просто открытые кодекс и почитайте. Статья 194 предусматривает обязательное применение дополнительной меры наказания в виде конфискации имущества. Она применяется безоговорочно – альтернативы нет.

Если по закону идет конфискация, то я обязан ее применить. Это закон, а не чья-то прихоть. Я, когда читаю комментарии, думаю, ну кому это нужно? Любой юрист откроет кодекс и посмотрит. То есть, это нужно тому, кто хочет этот вопрос просто раздуть. И я к этому так и отношусь.

– Дело закончилось. Независимо какое: сложное, резонансное, публичное, непубличное. Как от него отстраниться? А если говорить о громких делах, то еще и постоянно потом кипят страсти в Интернете...

– Закончил дело, удалился в совещательную комнату, вынес приговор, огласил его. Все. На этом, уже до стадии исполнения приговора, я про это дело забываю. Потому что у меня есть другие дела. Переходишь к ним, и все. Это такая же работа, как любая иная. Если после каждого приговора я буду целую неделю отходить, извините, как я буду дальше работать? Просто отстраниться, быть спокойным за принятое решение. Твоя задача огласить решение, вручить всем

участникам процесса, при этом, сделать так, чтобы их права не были нарушены, ознакомить их с протоколом. И все. Идешь работать дальше.

– Сколько вы дел рассматриваете в месяц?

– Категория дел у нас особо тяжкие, и на сегодняшний день с начала года судом рассмотрено 80 уголовных дел. Соответственно, мной рассмотрено 15 уголовных дел.

– То есть, нет обязанности рассмотреть определенное количество дел за месяц?

– Нет. Это зависит от поступления дел, распределения программой. Наряду с одним делом у меня может быть еще несколько дел. Если я быстро рассмотрел, у меня может быть промежуток между делами. Это уже от нас не зависит, это зависит от количества поступающих в производство суда дел.

– Если говорить в целом, статистика уголовных дел увеличивается?

– По нашему суду, на протяжении последних трех лет количество дел стабильно. Роста или снижения нет. На одно-два дела больше или меньше. Просто вызывает беспокойство рост количества дел, связанных незаконным оборотом наркотических средств. Именно незаконный оборот наркотических средств, наибольшее количество дел, рассматриваемых нашим судом именно по этой категории.

– Как вы считаете, с чем это связано?

– Может где-то выявляемость больше становится, где-то и люди сейчас активнее, где пострадавшие от наркотиков, где близкие осужденных. Сами осужденные не молчат, они уже открыто обращаются с заявлениями и так далее. Осужденные, подсудимые по делам, которые поступают в суд, активно включаются, выявляются каналы сбыта. И уже масса наркотиков тоже увеличивается – речь идет о килограммах. Вот это больше всего вызывает беспокойство.

– Не могу не спросить про дело экс-председателя национальной компании ЕКСПО Талгата Ермагиева. Его будет рассматривать в вашем суде?

– Насколько я знаю, сейчас дело на стадии изучения. ЕММ решил о хищениях, и если речь идет о хищениях, то это не наша подсудность. Я не знаю, по какой статье они будут преданы суду. Это Еспильский, если по территориальности. А так, может и к нам поступит.

Но я еще раз говорю, я не интересуюсь, потому что мне это не нужно. Поступит дело, я буду знать. А так, заранее спрашивать, интересоваться, я никогда сторонником этого не был. Поступит – поступит, будем рассматривать. Но еще раз говорю, я акцентирую ваше внимание, все дела поступают и распределяются автоматическим способом. Когда мне говорят, а зачем ты это дело взял, а зачем – это? Я говорю, проверьте базу, откройте базу. Если где-то я распоряжением либо ручным распределением вклинился в эту программу, это сразу выявляется. Кому это нужно? Никому. Мне, тем более это не нужно.

– Да и наверно, громкие дела надоедают постоянно рассматривать. Постоянно внимание и так далее, учитывая вашу не публичность.

– Есть же понятие – фаталит. Это про меня. Поступило дело – рассматриваешь, не поступило – сидишь спокойно. И все. Меньше внимания.



ТЕНДЕНЦИИ

Отрезвляющая реальность

Алкогольная промышленность страны под давлением союза

По прогнозам Kursiv Research, слабый рост алкогольного рынка Казахстана в 2015 году ослабнет на 1-2% относительно 2014 года в силу ужесточения условий на рынке внутри страны и возросшей конкуренции в рамках ЕАЭС. Также давление на рынок окажет ослабление экономики страны, что снизит доходы населения, в то время как стоимость алкогольной продукции увеличится.

Kursiv RESEARCH

Выживание в жестких рамках

Алкогольная индустрия Казахстана за 2014 год претерпела ряд изменений. В Казахстане запретили рекламировать безалкогольное пиво, если его название совпадает с брендом алкогольного. Повысили минимальную розничную цену одного литра крепких спиртосодержащих напитков почти в два раза. Также был введен временный запрет на ввоз и реализацию алкогольной продукции из России, Беларуси, Франции, Италии, Шотландии и других стран. Kursiv Research выяснил, как все эти изменения повлияли на деятельность производителей алкогольной продукции в Казахстане, а также проанализировал развитие рынка за последние три года.

По итогам 2014 года в Казахстанесовокупная величина произведенной алкогольной продукции составила 574,10 млн литров, тем самым показав рост на 2,35% по сравнению с предыдущим годом. Тем временем импорт алкогольной продукции увеличился в 2014 году на 4,11% по сравнению с 2013 годом и составил 85,90 млн литров. А в 2013 году размер импорта составлял 82,51 млн литров. Экспорт в 2014 году возрос на 33,98% до 11,37 млн литров в сравнении с 2013 годом. Несмотря на то, что экспорт резко увеличился в 2014 году, разница с импортом остается значительной, так импорт в 2014 году превысил экспорт в 7,55 раз.

В структуре производства алкогольной продукции основная доля приходится на пиво – 85,08% или 488,45 млн литров. Производство пива по итогам 2014 года выросло на 6,05%. В 2013 году объем произведенного пива составлял 460,57 млн литров. Стоит отметить, что производство пива растет более умеренными темпами в отличие от других видов алкогольной продукции в Казахстане.

Доля производства водки и ликеро-водочных изделий из общего объема алкогольной продукции составила 8,37% или 48,05 млн литров. В тройку лидеров входит производство вин (без учета сидра и сула виноградного), доля из общего объема алкогольной продукции составила 1,76% или 10,09 млн литров. Производство вина в 2014 году выросло на 7,34% в сравнении с 2013 годом. Следом с небольшой разницей идет производство спирта из дистиллированного виноградного вина или выжимок



Цены на алкоголь вырастут, а доходы населения снизятся

винограда, доля составила 1,63% или 9,33 млн литров. Здесь производство сократилось на 1,12% относительно 2013 года. Пятерку замыкает производство коньяка, доля из общего объема алкогольной продукции составила 1,23% или 7,06 млн литров. Небольшая доля в производстве алкогольной продукции у игристых натуральных вин – 0,39% или 2,23 млн литров, производство снизилось на 8,45% по сравнению с 2013 годом. Наименьшую долю на рынке алкогольной продукции занимает производство шампанского – 0,18% или 1,01 млн литров, при этом производство упало на 23,66% относительно 2013 года. В 2013 году объем производства шампанского составил 1,32 млн литров, что на 4,03% больше 2012 года.

Розничная реализация под давлением высоких цен

Ужесточенное регулирование данной сферы сломал восходящий тренд по росту объема розничной торговли, начавшийся с 2010 года и продолжившийся вплоть до 2013 года (средний прирост – 11,81%). Повышения цен на алкогольную продукцию сократил объем розничной торговли алкогольными напитками в 2014 году на 23,44% до 124,52 млрд тенге по сравнению с 2013 годом.

Из суммарного объема розничной торговли алкогольной продукции на водку, ликеро-водочные изделия и коньяк в 2014 году пришлось 49,53% или 61,68 млрд тенге. Объем розничной торговли водки, ликеро-водочных изделий в 2014 году сократился на 25,43% по сравнению с предыдущим годом. В целом уровень 2014 года остается выше 2008 года на 23,03%.

На розничную реализацию вина (виноградное и плодово-ягодное) в 2014 году пришлось 12,99% или 16,18 млрд тенге. В реализации вина в 2014 году наблюдается спад на 52,68% по сравнению с 2013 годом. Более того, сравнивая с 2008 годом объемом розничной реализации вина

снизился на 41,82%.

Доля в розничной реализации шампанского по итогам 2014 года составила 4,64%. Розничная реализация шампанского в 2014 году выросла на 26,75% до 5,78 млрд тенге по сравнению с предыдущим годом, однако остается ниже уровня 2008 года на 43,33%. Доля розничной реализации пива в 2014 году составила 32,83% или 40,88 млрд тенге. Здесь наблюдается небольшое снижение на 0,73% по сравнению с предыдущим годом. С 2008 по 2014 год объем розничной реализации пива увеличился на 28,81%.

Если рассмотреть индекс цен и тарифов на алкогольные и табачные изделия, то за последние 14 лет их уровень достиг максимального значения, составив 113,5%. Однако с 2004 по 2014 год цены и тарифы на алкогольные напитки были весьма нестабильны. Первое максимальное значение было достигнуто в 2006 году, затем резкий спад и только в 2014 году удалось превысить данное значение.

Крепкая импортозависимость

В 2014 году наблюдалось замедление темпов роста импорта алкогольной продукции в Казахстан. Это связано с временным запретом на ввоз и реализацию алкогольной продукции из России, Беларуси, Франции, Италии, Шотландии и других стран, который вступил в силу с 1 октября 2014 года в Казахстане. Данная мера была принята правительством РК после того, как были обнаружены многочисленные нарушения требований, установленных национальным законодательством и техническим регламентом Таможенного союза относительно маркировки и реализации алкогольной продукции, которые были произведены в вышеперечисленных странах.

Наибольшая часть товарооборота Казахстана приходится на страны ЕАЭС. В структуре экспорта Казахстана за 2014 год больше всего отечественной алкогольной продукции было направлено в страны единого экономического пространства

(далее ЕЭП) – 64,73% или \$6,28 млн. В частности, на долю России пришлось 62,52% или \$6,06 млн, а на Беларусь – 2,22% или \$215,57 тыс. от объема экспортируемой алкогольной продукции Казахстана. При этом 88,05% экспорта составило пиво, объемы которого оцениваются в \$5,53 млн. Другие страны СНГ, не считая России и Беларуси, в 2014 году импортировали из Казахстана алкогольную продукцию на \$1,92 млн, что составляет 19,82% общего объема экспорта спиртных напитков. Кыргызстан импортировал наибольшую долю – 15,01% или 3,0 тыс. тонн на сумму \$1,45 тыс. А на долю Узбекистана пришлось 4,81% или 853,1 тонн продукции на сумму \$466,38 тыс. Среди стран СНГ Узбекистан в 2014 году больше всех импортировал казахстанское пиво – всего на сумму \$1,92 млн.

В остальные страны мира Казахстан в прошлом году экспортировал 15,46% алкогольной продукции из общего объема на сумму \$1,50 млн. Основными потребителями казахстанской алкогольной продукции стали Китай и Соединенное Королевство. В Китай было экспортировано 8,72% спиртных напитков от общего объема – 226,2 тонн на сумму \$846,42 тыс. Соединенное Королевство импортировало 149,1 тонн продукции на сумму \$437,43 тыс., что составляет 4,51% от общего объема. В частности, в Китай экспортировалось вино на сумму \$760,66 тыс., а в Соединенное Королевство – спиртовые настойки, ликеры и прочие спиртные напитки на сумму \$427,57 тыс.

В структуре импортированной в Казахстан алкогольной продукции в 2014 году доля стран ЕЭП составила 38,00% или \$77,81 млн. Здесь львиная доля также принадлежит России, откуда в прошлом году было завезено 66,2 тыс. тонн продукции на сумму \$70,72 млн – 34,54% от общего объема импортируемых спиртных напитков. Доля Беларуси в импорте составила 3,46% или 7,09 тыс. тонн на сумму \$7,09 млн. Больше всего из стран ЕЭП были импортированы спиртовые на-

стойки, ликеры и прочие спиртные напитки на сумму \$48,14 млн.

На страны СНГ из всего объема импортированной алкогольной продукции в 2014 году пришлось 13,10% или \$26,82 млн. Республика Молдова оказалась лидером по экспорту алкогольной продукции в Казахстан. Молдовская продукция составила 9,86% или 7,6 млн. тонн на сумму \$20,18 млн в структуре импортной алкогольной продукции Казахстана. Из стран СНГ в Казахстан больше всего были импортированы вина на сумму \$14,69 млн.

Доля импорта из остальных стран мира составила 48,90% или \$100,13 млн. Значительная часть импорта пришла из Грузии – 10,38% или 4,8 млн тонн на сумму \$21,25 млн. Соединенное Королевство импортировало в Казахстан 57,0 тыс. тонн продукции на сумму \$19,71 млн или 9,63% от общего объема импорта. Из этих стран больше всего импортируются спиртовые настойки, ликеры и прочие спиртные напитки, всего на сумму \$51,62 млн.

Акцизы дают на бюджет

Увеличение ставки акцизов на алкогольную продукцию положительно отразилось на пополнении бюджета страны. 15 февраля 2014 года правительство вновь повысило минимальную розничную цену одного литра крепких спиртосодержащих напитков с 640 тенге до 1 120 тенге. По данным Комитета государственных доходов, стоимость одного литра спиртных напитков в 2015 году вырастет до 1 300 тенге и до 1 600 тенге – в 2016 году.

За 2014 год как производители алкогольных напитков, так и импортирующие компании выплатили в бюджет страны 44,98 млрд тенге, что на 18,58% больше по сравнению с 2013 годом. В 2013 году эти же компании пополнили госбюджет на 37,94 млрд тенге, а в 2012 году – на 38,28 млрд тенге. Основная доля из этих выплат – 37,85 млрд тенге или 84,15% – пришла на крупные компании, где количество сотрудников превышает 251 человек. Доля из суммарных налоговых выплат производителей алкогольной продукции средних предприятий (количество сотрудников больше 51 человека) составила 12,27% или 5,52 млрд тенге, а доля малых предприятий составила (количество сотрудников больше пяти человек) 3,58% или 1,61 млрд тенге.

Всего в Казахстане по официальным данным 2014 года зарегистрировано 338 производителей алкогольной продукции, из которых производители вина составляют 31,95% или 108 единиц, производители вина из винограда – 18,63% (63 ед.), производители спиртных напитков – 49,41% (167 ед.).

Наибольший прирост по налоговым выплатам показала компания «Евразия Элит». Так, за год выплаты компании в казну страны выросли в 2,32 раза или на 149,64 млн тенге по сравнению с прошлым годом и составили 262,45 млн тенге. В 2013 году компания пополнила казну налогами в размере 112,81 млн тенге. Компания была основана в 2012 году, и ра-

нее функционировала на рынке под брендом ТОО «Кит Со». Предприятие занимается производством 25 видов ликеро-водочной продукции. Филиал компании находится в Южно-Казахстанской области, в городе Шымкенте.

Резко выросли налоговые выплаты в бюджет у ТОО «БН Винавод Петропавловск». По итогам 2014 года суммарная величина налоговых выплат и других обязательных платежей компании составила 320,25 млн тенге, что в 2,19 раз или на 174,19 млн тенге больше по сравнению с предыдущим годом. В 2013 году компания выплатила всего налогов на сумму 146,06 млн тенге, что на 16,02% больше по сравнению с 2012 годом. Компания производит ликеро-водочной продукции 36 видов. Филиал компании находится в Северо-Казахстанской области, в городе Петропавловске.

Наибольшее снижение в налоговых выплатах в представленном списке наблюдается у ТОО «Петропавловский ликеро-водочный завод». Всего за 2014 год компания выплатила налогов в размере 462,49 млн тенге, что на 36,76% или на 268,85 млн тенге меньше по сравнению с предыдущим годом. Более того у компании наблюдается спад в налоговых выплатах и по итогам 2013 года. Так, в 2013 году было выплачено налогов на сумму 731,34 млн тенге, что на 24,55% меньше относительно предыдущего года. Филиал компании находится в Северо-Казахстанской области, в городе Петропавловске.

Казахский рынок под давлением

Большинство производителей алкогольной продукции Казахстана в 2014 году существенно сбавили свои обороты. Производители таких алкогольных продуктов, как водка и ликеро-водочные изделия, шампанское, вермут и вина (виноградные, натуральные, ароматизированные и прочие) снизили свои объемы производства. Тем временем положительные результаты показали производители таких ферментированных напитков, как яблочный сидр, грушевый сидр, медовый напиток и смешанные напитки, содержащие алкоголь.

Проведенный обзор выявил основные препятствия, с которыми столкнулись производители алкогольной продукции. В связи со вступлением в Евразийский экономический союз (далее ЕАЭС) правительство Казахстана было вынуждено ускорить темпы повышения налогов на акцизные товары. К 2020 году правительство намерено сравнять ставки акциза на алкоголь со ставками стран-партнеров по ЕАЭС. Исключение составляют пиво, безалкогольные и слабоалкогольные напитки.

Повышение налога на акцизные товары, как правило, приводит к удорожанию продукции, в результате чего снижается спрос. К тому же, увеличение ставок приводит к развитию теневого рынка, что опять же препятствует развитию бизнеса данной отрасли. Согласно данным компании «КазАлко», в 2014 году максимальный объем неформального рынка составил 25-30%.

Разница в акцизных ставках стала камнем преткновения между странами-участниками ЕАЭС. В России ставки данного вида налога выше, чем в Казахстане и Беларуси, что вынудило правительство Казахстана разрабатывать защитные механизмы для внутреннего бизнеса. По этой причине Астана запретила импорт алкоголя из Беларуси из-за несоблюдения прав потребителей. А Россия пыталась ввести ограничения на беспошлинный ввоз спиртных напитков из Казахстана и Беларуси – можно было ввозить на территорию страны не более пяти литров для личных нужд. Все это свидетельствует о том, что в пространстве ЕАЭС пока нет единых условий для стабильного развития алкогольного рынка.

С другой стороны, в рамках ЕАЭС производителям алкогольной продукции Казахстана удалось существенно нарастить экспорт, но разрыв с объемами импорта все еще слишком большой. В отличие от соседних стран, отечественные производители не в состоянии удовлетворить большую часть внутреннего потребления, что ставит под сомнение способность казахстанских компаний завоевать лидирующие позиции в рамках ЕАЭС.

Также значительно затрудняет развитие казахстанского алкогольного рынка запрет на рекламу данной продукции. К тому же, с июля 2014 года в стране запрещено рекламировать безалкогольное пиво, если его название совпадает с брендом алкогольного, в результате чего темпы роста пивного рынка замедлились.

В целом, правительство Казахстана не заинтересовано в развитии алкогольного рынка страны. В рамках поручения главы государства Нурсултана Назарбаева по обеспечению снижения уровня потребления алкогольных напитков в стране разрабатываются проекты о внесении изменений и дополнений в существующее законодательство о регулировании алкогольного рынка. Условия для

развития алкогольного рынка в Казахстане будут ужесточаться по таким направлениям, как акцизы, лицензирование, реклама, время и место продажи и так далее. Как сообщает Департамент государственных расходов, с 1 января 2015 года все индивидуальные предприниматели и юридические лица, осуществляющие хранение и реализацию алкогольной продукции, так же, как и физические лица, по месту своего нахождения (жительства) ежегодно должны уплачивать лицензионный сбор. Сбор уплачивается за каждый объект деятельности и составляет для оптовых реализаторов 200 МРП, для розничных дифференцируется в зависимости от административно-территориальной единицы – в столице он равен 100 МРП.

Указанные поправки в законодательство были внесены с целью сокращения потребления алкогольной продукции, ограничению мест продаж и упорядочению правил торговли алкогольной продукции. Вместе с тем необходимо помнить о том, что в случае хранения и реализации алкогольной продукции без уплаты ежегодного лицензионного сбора, предусмотрена административная ответственность в виде штрафа от 150 до 700 МРП с приостановлением действия лицензии до шести месяцев. Иными словами, это совокупность ряда мер, и административного штрафа и запрет на реализацию алкогольной продукции.

По прогнозам Kursiv Research, слабый рост алкогольного рынка Казахстана в 2015 году ослабнет на 1-2% относительно 2014 года в силу ужесточения условий на рынке внутри страны и возросшей конкуренции в рамках союза. Также давление на рынок окажет ослабление экономики страны, что снизит доходы населения, в то время как стоимость алкогольной продукции увеличится. Фактором роста станет увеличение экспорта алкогольной продукции в рамках расширения экономического союза.



Более подробный обзор рынка смотрите на сайте kursiv.kz

Жидкая зависимость

Казахстанцы не спешат переходить на более дешевое газовое топливо

Во вторник, 6 октября, Министерство энергетики и природных ресурсов РК установило план поставки сжиженного нефтяного газа (СНГ) на внутренний рынок страны на текущий месяц. Анализ показывает – в последние годы динамика поставок либо отрицательная, либо «точечная» на месте. Одна из причин – отсутствие прогресса в области потребления газомоторного топлива.

Так, в период 2005-2010 годы производство сжиженного нефтяного газа в Казахстане выросло с 1,25 млн тонн до 3,34 млн тонн, а потребление – примерно с 450 тыс. до 800 тыс. тонн. Однако в 2013 году в республике было произведено 2,4 млн тонн сжиженного нефтяного газа, что составило 110,6% от показателей 2012 года. А в июне 2015 года министр профильного ведомства Владимир Школьников сообщил, что Казахстан произвел 2,5 млн тонн сжиженного газа при внутреннем потреблении максимум 650 тыс. тонн. Судя по всему, министр немного завысил последнюю цифру. Так, ежемесячные планы министерства поставок сжиженного нефтяного газа в регионы определяют общий объ-

ем 41 тыс. тонн (плюс примерно 160 тыс. тонн, произведенных для ТОО «КазРосГаз» на Оренбургском газоперерабатывающем заводе из сырого караганакского газа). Несложный расчет показывает, что потребление в этом году в Казахстане держится на уровне максимум 500 тыс. тонн. В то же время производство СНГ в Казахстане за 2014 год составило 2,46 млн тонн, а потребление на внутреннем рынке – 855 тыс. тонн. Практически половина объема внутреннего потребления приходится на энергопроизводящие организации (45,2%), промышленные предприятия – 25,5%, население и коммунально-бытовые предприятия – в совокупности – 29,3%.

Однако во многих странах немалую долю потребления сжиженного газа составляют автомашины. СНГ используется в качестве моторного топлива для автотранспорта, с успехом замещая Аи-92. В соседнем Узбекистане, Индии, Турции и других странах даже старые автомашины как легковые, так и грузовые, и автобусы переоборудуют под «голубое топливо». Странами-лидерами по спросу на газ в транспортном секторе потребления в мире являются Пакистан, Аргентина, Иран, Бразилия. Россия в данном рейтинге занимает 20 место.

В периоды дефицита светлых нефтепродуктов СНГ – реальная альтернатива для насыщения вну-

тренного рынка дешевым, экологически чистым моторным топливом. Большим преимуществом СНГ считается его высокая экологическая безопасность, как следствие, минимальное количество вредных выбросов в атмосферу. В Казахстане, где большая часть регионов экологически неблагоприятны, использование СНГ в качестве моторного топлива внесет свой вклад в сохранение и улучшение окружающей среды. Что же касается экономической целесообразности, то розничные цены на СНГ на автогазозаправочных станциях успешно конкурируют с розничными ценами на Аи-92. В настоящее время розничные цены Аи-92 составляют от 122 до 130 тенге за литр, а СНГ – от 46 до 55 тенге за литр.

Проблема здесь не только в психологии владельцев автомашин, не желающих приобретать машины, работающие на газе, либо переоборудовать уже имеющиеся. На данный момент в республике существует всего 11 автогазонаполнительных компрессорных станций (АГНС), предназначенных для заправки автотранспорта компримированным природным газом. При этом три из них были построены в 80-е годы, в то время как остальные были введены в эксплуатацию с 2010 года в рамках проектов развития рынка газомоторного топлива.

К слову, еще десять лет назад в анализе TRACEKA (TRACEKA – Transport Corridor Europe Caucasus Asia) помимо всего прочего отмечались следующие задачи Казахстана в сфере использования такого природного богатства, как природный газ: модернизация и реструктуризация существующих производственных возможностей СНГ; развитие инфраструктуры для использования СНГ в качестве моторного топлива; модернизация инфраструктуры СНГ в больших городах, где продукт традиционно используется. Отметим, что сегодняшняя политика государства в распределении объемов сжиженного нефтяного газа среди основных ресурсодержателей для поставок областным операторам, а также установлении предельных цен оптовой реализации СНГ на внутреннем рынке должно привести к росту потребления и расширения рынка газа в Казахстане. Очевидно, что при этом нужны будут и программы по стимулированию использования газомоторного топлива, ориентированные как на владельцев автомашин, так и на расширение сетей АГНС. Видимо, при этом госорганам надо привести в порядок и бизнес, в котором компании занимающиеся переоборудованием автомобилей с жидкого на газовое топливо. Главное, все же, безопасность.

Одевайтесь по погоде

gismeteo.kz
прогноз погоды

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 39 (617), ЧЕТВЕРГ, 8 ОКТЯБРЯ 2015 г.

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
БИРЖА ПОВЫШАЕТ
ПРОЗРАЧНОСТЬ РЫНКА

»»» [стр. 9]

ИНДУСТРИЯ:
ТРУБА НА ВОСТОК: МИРАЖ
ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

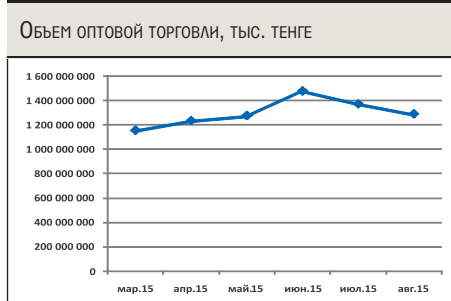
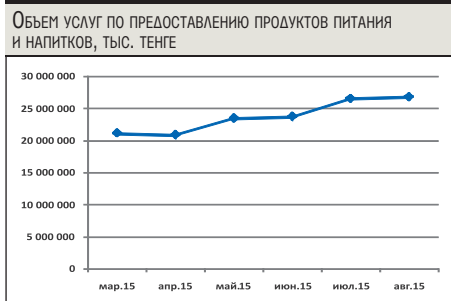
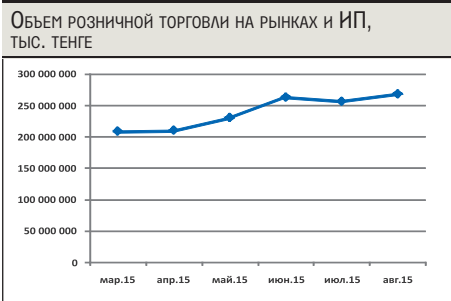
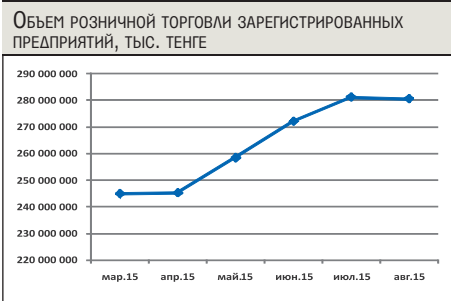
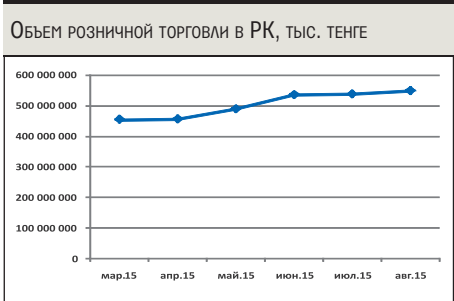
»»» [стр. 10]

HI-TECH:
МОБИЛЬНЫЙ БАНК
УЖЕ НЕ ФИШКА

»»» [стр. 11]

HI-TECH:
«КАЗПОЧТЕ» ПРЕДЛОЖИЛИ
ПОЙТИ В АУЛ

»»» [стр. 11]



Мелких фермеров пустили на полки Чемпионская бизнес-гонка

Эксперимент

Благодаря совместному казахстанско-американскому проекту небольшие фермерские хозяйства получили доступ к полкам крупной торговой сети. Как сообщают участники проекта, фермерские хозяйства за счет использования новых методов выращивания овощей получили более одного млн тенге прибыли с одного гектара.

Гульжанат ИХИЕВА

Напомним, что в апреле текущего года между Казахским национальным аграрным университетом, Университетом Флориды, Фондом местных сообществ Енбекшиказахского района и ТОО «Филип Моррис Казахстан» был подписан четырехсторонний меморандум о взаимопонимании и сотрудничестве в рамках проекта «Фермеры Чилика». Согласно проекту в течение 2015 года ученые из США обучали казахстанских фермеров современным методам ведения хозяйства, что поможет увеличить урожай овощей в три-четыре раза. Как сообщил на отчетной пресс-конференции профессор Университета Флориды **Брайан Боман**, консультировавший фермеров по вопросам применения ирригационных систем, успешные результаты показали метод выращивания рассады в так называемых кассетах и способом мульчирования. «Метод мульчирования предполагает вы-



Система принесла прибыль в 1 млн тенге

саживание рассады в почву через отверстия в пластике, который накладывается на почву. Во-первых, защитный слой согревает почву, во-вторых, обеспечивает высокую сопротивляемость сорнякам, и в-третьих, плоды не соприкасаются с землей и не портятся», – перечислил пользу нового метода г-н Боман. По его словам, таким образом был получен ранний урожай в объеме пяти тонн с одного га. Также, по словам профессора Бомана, на экспериментальных полях фермеры вырастили новые для отечественных аграриев 22 новых сорта томата, шесть сортов перца, салат латук, популярную у рестораторов бэйби-морковь и горький перец «сандарс». В свою очередь представитель ФМК **Айдо**

Смаилов подчеркнул, что для проекта важно, чтобы все внедряемые технологии были реплицируемые, то есть удобные в эксплуатации для всех фермеров. «К примеру, мы выбрали самую простую и эффективную систему капельного орошения, которая не нуждается в датчиках и компьютерном контроле. Потому что фермер может сказать, что система орошения, регулируемая каким-то софтом, для него не приемлема. Поэтому мы выбираем технику, которую за небольшие деньги можно установить у себя. К примеру, если на участке 10 соток поставить систему капельного орошения, она обойдется примерно 300 тыс. тенге. Но это разовые инвестиции. В последующем вам нужно будет только заменять

пластиковые трубы ежегодно», – говорит г-н Смаилов. Что касается реализации продукции, партнером по сбыту выступила торговая сеть «Арзан», которая с июля по сентябрь продавала плоды пилотного проекта со своих полок, что, по словам исполнительного директора «Фонда местных сообществ Енбекшиказахского района» **Бакытгуль Ельчибаевой**, стало главным достижением проекта. «Фермеры для того, чтобы поставлять свою продукцию в большой оптомаркет, нужно иметь официально зарегистрированное юридическое лицо, ему нужно выплачивать налоги. Простому фермеру, который не имеет бухгалтерии или других каких-то кадровых ресурсов, обеспечивать

логистику, оформлять документы, вести учет расходов очень трудно», – объясняет г-жа Ельчибаева. Как отметил **Райымбек Баталов**, глава холдинга Raimbek Group, куда входит и сеть «Арзан», в торговой сети чиликские овощи продавались по тем же ценам, что и на оптовом рынке. «То есть для потребителя овощи стали дешевле на 15–20%. Причем если на «Алтын Орде» цены оптовые, мы уже в розницу продавали по тем же ценам», – говорит г-н Баталов. По словам г-жи Ельчибаевой, в выигрыше остались и потребители. «Если средняя себестоимость килограмма помидоров составляет 27–30 тенге, то пройдя через перекупщиков, для конечного покупателя овощи стоят уже 80–90 тенге. Без посредников, через оптомаркет, фермеры продавали овощи по 55–60 тенге», – сказала Б. Ельчибаева. Как сообщают участники проекта, фермерские хозяйства благодаря новым методам выращивания овощей получили более одного млн тенге прибыли с одного гектара урожая. Они также отметили, что прежде всего проект нацелен на помощь мелким и средним фермерским хозяйствам, которым сложно достучаться до крупного ритейлера и получать какую-либо помощь по госпрограмме. «Мы в «Арзане» ищем тех фермеров, которые могут нам на полки по-

ставлять продукцию, при чем не только из Алматинской области, а так же из Павлодара, из Восточного Казахстана, и т. д. С крупными хозяйствами проблем нету, у них все налажено. Мы говорим о малом и среднем бизнесе, о тех, у кого три-пять га земли. Мы сейчас покажем, как этот вопрос им можно решать с помощью кооперации. Можно этих фермеров «вписать» и в государственные программы. Но опять же, с чем будет сталкиваться фермер? Банки требуют, чтобы у фермера в наличии был собственный залоговый капитал. К сожалению, поэтому очередь за этими дешевыми деньгами сегодня в банках не стоит», – сказал г-н Баталов. По словам г-на Смаилова, в следующем году в проекте будут участвовать 20 фермерских хозяйств Алматинской области. Сегодня разрабатываются тренинговые модули для новых участников и ведутся переговоры с алматинскими торговыми сетями для расширения канала сбыта продукции. «Мы реализовали проект, где почти нет посредников, который на практике показывает, как нужно развивать кооперацию. Проект, как я считаю, имеет большую перспективу и по тиражированию в Казахстане. Я думаю, что эти вопросы будут решаться на принципах государственно-частного партнерства», – резюмировал г-н Баталов.

СКОЛЬКО СРЕДСТВ ИНВЕСТИРОВАНО В «ФЕРМЕРЫ ЧИЛИКА»?

Проект «Фермеры Чилика» является частью комплексной программы по развитию сельских регионов. В пилотный проект было вложено 37 млн тенге частных инвестиций. Финансовая поддержка одного фермерского хозяйства составила около 500 тыс. тенге.



Реализация определенных в ходе диагностики инициатив позволит достичь роста несырьевого экспорта на 38 млрд тенге к 2018 году

Конкуренция

Семь казахстанских компаний, участвующих в проекте «Национальные чемпионы», вырвались в лидеры. Об этом стало известно в ходе заседания управляющего комитета по утверждению программы «Лидеры конкурентоспособности – Национальные чемпионы».

Анжела ЛИЛИНА

На сегодняшний день команда из числа экспертов международной консалтинговой компании McKinsey & Company и холдинга «Байтерек» завершила этап диагностики компаний – участниц программы.

«Из общего числа отобранных компаний семь уже сейчас можно назвать чемпионами. У них большие продажи, значительные объемы экспорта, правильный финансовый и маркетинговый менеджмент», – отметил председатель правления холдинга «Байтерек» **Куандык Бишимбаев**.

Это такие компании, как «RG Brands», «Eurasian Foods Corporation», «Агропродукт», «Банн Сулу», «Масло-Дел», «Alageum Group», «Alina».

На первом этапе для участия в программе были отобраны компании, имеющие высокие характеристики по показателям годовой выручки, количеству рабочих мест, среднему росту выручки и доли экспорта. Компании, участвующие в проекте, представлены из трех отраслей: АПК, машиностроение, производство стройматериалов.

В ходе второго этапа – диагностики компаний – определены ключевые направления по дальнейшему улучшению бизнеса, разработаны более 100 инициатив для компаний. Следующий этап программы предполагает внедрение инициатив и мероприятий, разработанных для каждой компании McKinsey & Company и холдингом «Байтерек».

Реализация определенных в ходе диагностики инициатив позволит достичь роста несырьевого экспорта на 38 млрд тенге к 2018 году, увеличить дополнительную выручку компаний-участниц на 173 млрд тенге. Кроме того, будет создано порядка 4 600 новых рабочих мест.

«В рамках этой программы мы сможем получить опыт, новые идеи, которые будут полезны всем нашим производителям. Компания McKinsey & Company, промониторив наше предприятие, открыли нам глаза на некоторые вещи. Предложены новые инструменты, механизмы для развития нашего бизнеса. Я думаю, что эти направления позволят нам развиваться, в том числе найти себя внутри Казахстана и осваивать новые эк-

портные рынки», – отметил генеральный директор «Сантехпром» **Владимир Крючков**. На этапе внедрения разработанных инициатив планируются оказание поддержки компаниям-участникам в трех направлениях: консультационной, финансовой, институциональной.

Консультационные услуги будут представлены экспертами McKinsey & Company в таких сферах, как усиление маркетинга существующих и новых продуктов, развитие продуктовой линейки, экспансия на новых рынках, улучшение эффективности производства, развитие управления персоналом и организационной структуры.

Предложения к рассмотрению сформированы 43 меры по направлению институциональной поддержки, целью которых является обеспечение добросовестной конкуренции на местном рынке, облегчение прохождения процедур сертификации, поддержка отечественных экспортеров при выходе на внешние рынки и др. Что касается финансирования, необходимого для реализации выбранных инициатив, то до конца года будут рассмотрены и определены оптимальные варианты предоставления фондирования в рамках существующих инструментов поддержки в институтах развития. Освоение средств будет производиться до 2018 г., по мере необходимости, согласно планам внедрения инициатив.

Программа «Лидеры конкурентоспособности – Национальные чемпионы» разработана в рамках реализации инициативы Президента Республики Казахстан **Н. А. Назарбаева** по созданию проекта «Национальные чемпионы», озвученной в ходе расширенного заседания правительства Республики Казахстан 5 мая 2015 года. Программа нацелена на создание в Казахстане конкурентоспособных, экспортноориентированных производств несырьевого сектора путем формирования компаний регионального и мирового масштабов.

Для реализации проекта в качестве консультанта была привлечена известная международная консалтинговая компания McKinsey & Company, имеющая опыт реализации подобных программ в других странах. Программа нацелена на такие основные показатели, как: прирост внутренних прямых инвестиций; создание высокооплачиваемых рабочих мест; рост несырьевого экспорта; повышение производительности труда. Для участников Программы будет доступна финансовая поддержка, предполагающая использование инструментов АО «НУХ «Байтерек», в частности межбанковское кредитование (посредством кредитования через банки второго уровня), финансирование лизинговых сделок, субсидирование процентных ставок, гарантирование кредитов, экспортное страхование, гранты на инновации.

Акции Кегос могут вырасти до 740 тенге

Фондовый рынок

Рост акций KEGOC был вполне предсказуем, поскольку это один из самых ликвидных и недооцененных инструментов на фондовом рынке Казахстана. Такое мнение высказали аналитики, опрошенные «КЪ».

Динара ШУМАЕВА

Напомним, что 6 октября 2015 года цена акций KEGOC достигла исторического максимума на уровне 606 тенге, торговая сессия закрылась на уровне 605 тенге. С

начала IPO цена акций выросла на 20%, за последний месяц – на 23,5%. По словам аналитиков, на рост стоимости акций влияют два главных фактора – высокая ликвидность бумаг и предстоящая выплата дивидендов. Так, по словам аналитика инвестиционного холдинга «Финам» **Богдана Зварича**, улучшение ситуации с ликвидностью инструмента на рынке привлекает к нему большой интерес со стороны частных инвесторов и позволяет инвестиционным фондам, ориентированным на ликвидные инструменты, включать подобные бумаги в свой портфель, что увеличивает спрос на акции компании и приводит к росту бумаги на рынке. «Стоит также отметить, что ожидаемые промежуточные дивиденды

за первое полугодие в размере 9,4 тенге на акцию, решение по которым может быть принято на общем собрании акционеров 16 октября, позитивно влияют на отношение инвесторов к бумаге. В результате этих факторов акция демонстрирует на рынке уверенную позитивную динамику», – комментирует он. По словам начальника управления по работе с корпоративными клиентами АО «Фридом Финанс» **Сакена Усер**, акции KEGOC являются одними из самых ликвидных в индексе KASE. За последние 52 недели объем торгов по этим бумагам составил более семь млрд тенге, что на 500 млн больше, чем объем торгов акциями «КазТрансОйл» – лидера индекса по объему торгов за последние несколько лет.

«Соответственно, KEGOC – это индикатор настроений инвесторов в сегменте тенговых акций. На мой взгляд, рост или падение акций из индекса KASE в первую очередь связаны со стабильностью курса тенге или ожиданиями участников рынка в отношении валютных рисков», – говорит Сакен Усер. Он продолжает, что если обратить внимание на график индикатора TONIA – Tenge over night (ставка отображает стоимость процентной ставки для привлечения тенге под залог государственных бумаг на одну ночь), то видно, как рост акций коррелировал вместе со ставкой тенге: чем ниже была ставка, тем больше был объем торгов. А когда ситуация с тенге стабилизировалась и валюта ста-

ла менее волатильной, объемы торгов значительно увеличились. По его мнению, это говорит о том, что инвесторы на определенный промежуток времени готовы вновь вкладывать в тенговые инструменты, учитывая, что KEGOC – один из самых ликвидных и недооцененных инструментов, рост был вполне предсказуем. По мнению аналитика ИК «Финам», общая позитивная тенденция, наметившаяся в акциях компании KEGOC, сохранится. Однако в последние месяцы года возможно коррекционное снижение, что не позволит бумаге до конца года преодолеть уровень 700 тенге. «В результате компания может закончить год в районе 580–620 тенге за акцию. В первом квартале 2016-го, в случае улучшения

общей экономической ситуации, бумаги компании могут предпринять попытку возобновления роста и уже к концу марта преодолеть уровень 700 тенге», – прогнозирует Богдан Зварич. Аналитик АО «Фридом Финанс» полагает, что в краткосрочном периоде цена может вырасти до уровня 610 тенге на акцию, в долгосрочном периоде – до 740 тенге. «Мы отталкиваемся от тех оценок, которые делали при IPO KEGOC. Мы применяли мультипликатор будущей прибыли и учитывали новую тарифную политику. Также не стоит недооценивать роль иностранных инвесторов, которые периодически открывают лимиты на акции компаний из развивающихся экономик», – говорит Сакен Усер.

КАЗАХСТАН ХАЛЫК БАНКИ
HALYK BANK
НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК КАЗАХСТАНА

Живите комфортнее!

Выбор жилья – дело, к которому надо подходить с душой, внимательно оценивая каждый вариант.

Халык банк создал для вас уникальное предложение – получите **предварительное одобрение**, выберите жилье по своему вкусу и празднуйте новоселье.

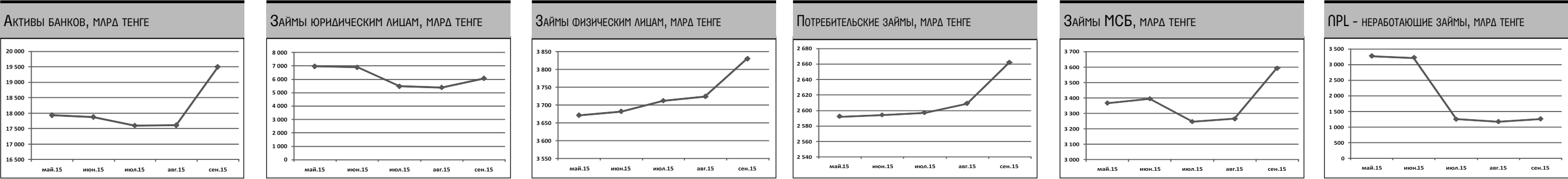
Живите комфортнее с ипотекой от Халык Банк со ставкой от **12,5%** годовых (ГЭСВ от 14,1%).

8 / 727 / 2 590 777 (для г. Алматы)
8 8000 8000 59 (по Казахстану)

www.halykbank.kz

Лицензия №10 от 6 августа 2008 года Агентства РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Банкротство по собственному желанию
исключит рейдерство

Закон

В России недавно вступил в силу закон о банкротстве, который позволяет закредитованным заемщикам объявить собственный дефолт. О том, когда в Казахстане вступит в силу подобное регулирование, а также почему это выгодно как кредиторам, так и государству, рассказал председатель Национального фонда развития финансовых услуг Михаил Кленчин.

Ольга КУДРЯШОВА

– С 1 октября в РФ вступил в силу закон о банкротстве физических лиц. У нас его начали разрабатывать еще в апреле совместно с Всемирным банком, и вроде бы к июлю должен был быть разработан проект. Известно ли, когда в Казахстане появится подобный закон?

– Прежде всего хочу отметить, что разрабатывать его начали не в апреле этого года, а гораздо раньше. Планом мероприятий по реализации Концепции развития финансового сектора Республики Казахстан в посткризисный период, который был утвержден постановлением правительства Республики Казахстан от 13 мая 2010 года № 409, была предусмотрена разработка и вынесение на рассмотрение Концепции проекта закона Республики Казахстан по вопросам внедрения института банкротства физических лиц, поручено это было Межведомственной комиссии по законопроектной деятельности.

Однако учитывая, что термин «банкротство» негативно воспринимается и вызывает ассоциации с полным крахом субъекта и его фактической ликвидацией, было принято решение термин «банкротство» заменить на понятие «урегулирование неплатежеспособности», поэтому рабочее название сейчас – Закон РК «Об урегулировании неплатежеспособности физических лиц». И это правильно,



Из-за экономического и финансового кризиса многие заемщики оказались в безвыходной ситуации

поскольку в отличие от существующего механизма банкротства юридических лиц законопроект предусматривает предоставление возможности должнику именно урегулировать проблемы и начать с чистого листа, а не лишиться навсегда возможности участвовать в сделках, получив нелцеприятный статус банкрота.

Что касается конкретных сроков, то Министерство финансов РК планировало до конца этого года разработать концепцию сопутствующих законов, чтобы к 2017 году внедрить новый механизм одновременно с принятием закона о всеобщем декларировании, поскольку без него вообще нет смысла вводить институт банкротства физических лиц. И на сегодняшний день уже разработана концепция, в которой изложены суть и обоснование необходимости принятия закона, предусматривающего порядок урегулирования неплатежеспособности физических лиц.

– **Актуален ли такой закон в текущей экономической ситуации и проводимой денежно-кредитной политике?**

– Из-за экономического и финансового кризиса многие заемщики оказались в безвыходной ситуации, в результате чего вынуждены до последнего судиться с кредиторами, тем самым теряя время и порой загоняя себя в еще большую кабалу. Я уже даже не говорю о том, что порой от безысходности должники идут на крайние меры, такие как несанкционированные акции протеста, в некоторых случаях это доходит до суицидов, что отрицательно сказывается на социальной обстановке, растет напряженность. Банки тратят значительные средства на судебные процедуры, но, несмотря на высокий процент обеспеченных залогом кредитов и высокий показатель положительных решений судов, процент фактического возврата по кредитам очень низок.

Конечно же, банки, учитывая угрозу роста социальной напряженности, идут на определенные уступки заемщикам: списывают пеню, частично либо полностью – просроченное вознаграждение и иногда – часть основного долга, если в семье заемщика погибает

деления имущества должника в пользу одного или нескольких наиболее активных кредиторов, применивших меры по взысканию долга в ущерб интересам кредиторов, имеющих в процедуре банкротства приоритет при удовлетворении требований. Также кредитору не нужно будет нести расходы по мониторингу финансового положения должника и исполнения им соглашений об уплате долга – этим будет заниматься финансовый управляющий, который должен изучать, оценивать и разделять стоимость имущества должника между кредиторами, осуществлять постоянный и централизованный контроль.

В концепции к проекту закона отмечается, что преимущество для должников выражается в обеспечении прямого ослабления стресса и прочих негативных реакций, вызванных невозможностью обслуживать долги, которые ухудшают психическое и физическое здоровье человека. Постоянная тревожность из-за невозможности вернуть долги может лишить должника желания трудиться и даже жить. У должников, прошедших процедуру урегулирования неплатежеспособности, отпадает потребность в социальной поддержке за счет государственных ресурсов, появляется возможность начать вести активную экономическую деятельность, создавая благосостояние для себя, своих семей и в целом для экономики.

Что касается государства в целом, то очевидная выгода от внедрения системы урегулирования неплатежеспособности физических лиц – это возврат в трудовой и экономический строй трудоспособных граждан и налогоплательщиков. Важно отметить и опосредованное перспективное преимущество для государства и общества в целом в виде обеспечения формирования ответственного правосознания членов семьи должников. В противном случае дети должников, воспитывающиеся в гнетущей обстановке под бременем долгов и постоянного финансового напряжения, в будущем не смогут социально адаптироваться, иметь рациональное отношение к финансовой

ответственности, уплате налогов и эффективной деятельности.

– **Какую опасность для будущих банкротов – физических лиц представляет этот закон?**

– Здесь речь идет скорее о плюсах и выгодах для будущих «банкротов», а не об опасности. Суть процедуры будет состоять в том, что в отношении заемщика в суде будет возбуждено дело о неплатежеспособности. И в случае соответствия его определенным требованиям суд принимает решение о применении в отношении физического лица процедуры урегулирования неплатежеспособности. Назначается финансовый управляющий, который проводит анализ финансового положения должника и инвентаризацию его имущества, после чего будет определено, какое имущество возможно реализовать для погашения части задолженности.

Оставшаяся часть подлежит уплате из доходов лица в рамках составленного плана погашения обязательств, максимальный срок реализации которого составит пять лет. План составляется финансовым управляющим при активном участии должника и кредиторов и должен предусматривать гибкие подходы к урегулированию вопросов задолженности со стороны как должника, так и кредиторов. Кредиторы вправе согласиться на списание части основного долга, пеней и штрафов в обмен на согласие должника уменьшить срок выплаты долга. План определяет размер средств, оставляемый на нужды должника, а остальные доходы, получаемые сверх установленного размера, будут направляться на удовлетворение требований кредиторов. По истечении срока исполнения плана погашения обязательств, при условии его полного исполнения, процедура прекращается и должник освобождается от всех обязательств, не включенных в план погашения.

– **Как обстоят дела с мировой практикой, применяются ли подобные законы в других странах и к каким позитивным или негативным последствиям они привели?**

– Конечно же, многие страны также сталкивались с долговыми проблемами физических лиц

и необходимостью бороться с многочисленными отрицательными последствиями сложившейся ситуации. Но какого-либо единого мирового подхода к законодательному регулированию вопросов неплатежеспособности физических лиц не имеется, поскольку многое зависит от особенностей каждого государства, его культурных и социальных аспектов. Даже названия сильно отличаются. Например, в Финляндии – Закон об урегулировании задолженности частных лиц, а во Франции – раздел в Кодексе потребителей «Урегулирование ситуации со сверхзадолженностью».

В ряде стран официальным критерием доступа к системе неплатежеспособности (банкротства) является добросовестность должника. Для достижения этой цели законодатели разных стран применяют различные инструменты. Практически во всех системах встречается запрет физическому лицу на вход в систему при предоставлении ложной или недостоверной информации.

Одним из способов справиться с риском недобросовестности является ограничение частоты использования процедур банкротства. К примеру, в России процедуру можно применять не чаще чем 1 раз в 5 лет, в США – 1 раз в 8 лет, в Литве и Латвии – 1 раз в 10 лет. Во Франции, Финляндии и некоторых других странах лишь однажды физическое лицо вправе обратиться к системе урегулирования сверхзадолженности. В некоторых странах доступ ограничивается кругом лиц, которые

испытали на себе последствия социальных форс-мажорных обстоятельств, таких как безработица или болезни.

В целом мировая практика в данном вопросе условно разделена на два подхода: при одном создаются высокие барьеры для доступа к использованию системы, при другом лица получают достаточно открытый доступ к системе, но на них могут быть наложены санкции за несоответствующее поведение.

– **Ну и гипотетический вопрос. Не превратится ли процедура урегулирования неплатежеспособности физлиц в «раскулачивание»?**

– Да, такие опасения высказывают некоторые эксперты. Однако хочу подчеркнуть, что в отличие от существующей процедуры банкротства физического лица с последующей ликвидацией предсудеторный механизм урегулирования неплатежеспособности предоставляет преимущественно в первую очередь самим должникам. И чтобы полностью исключить вероятность совершения «рейдерства», но уже в отношении имущества физических лиц, законом можно, например, предусмотреть, что процедура урегулирования неплатежеспособности будет проводиться исключительно по желанию должника и согласно его заявлению. Хотя на сегодняшний день предполагается возможность возбуждения дела в суде и по обращению кредитора, но тут уж, как говорится, в известной поговорке, волков бояться – в лес не ходить.

Справка «К»

Почему появилась нужда в законопроекте о банкротстве физлиц?

По данным Национального Банка Республики Казахстан, на 1 января 2014 года займы физических лиц увеличились на 766,7 млрд тенге (30,3%), составив на отчетную дату 3297,1 млрд тенге.

В 2013 году в Комитет по защите прав потребителей финансовых услуг Национального Банка Республики Казахстан поступило 6904 обращения/жалобы на деятельность финансовых организаций. Из общего числа обращений по банковскому сектору более 50% поступают от проблемных заемщиков с просьбами о реструктуризации и списании задолженности. В этой связи появилась необходимость разработки специального законодательного акта, который позволит создать условия для выхода должников из многолетнего затруднительного положения, вызванного нарастающими в геостратической прогрессии долгами, возвратиться в концепции законопроекта на сайте Ассоциации налогоплательщиков Казахстана.

Поможет ли продажа экспортной выручки курсу тенге?

Регулирование

Российские экономисты считают, что продажа валютной выручки экспортерами на внутреннем рынке поможет поддержать курс тенге. Казахстанский аналитик полагает, что эффект будет незначительным. При этом все признают, что проблема заключается в легитимности этого узаконения, в случае его принудительной реализации.

Динара ШУМАЕВА

Напомним, что недавно заместитель председателя национальной палаты предпринимателей (НПП) «Атамекен» **Юлия Акунбаева** предложила обязать казахстанских экспортеров продавать часть валютной выручки на внутреннем рынке.

«Для того чтобы курс пошел вниз, необходимо, чтобы начались «перевороты» в тенге... Для того чтобы прекратились интервенции, необходимо остановить спекулятивный настрой. Оста-

новить спекулятивный настрой можно несколькими инструментами», – сказала Ю. Акунбаева на пресс-конференции в понедельник в Астане.

«Первое – ввести какую-то фиксированную ставку... При изменении, допустим, в течение дня курса более чем на 3% торги останавливаются, как это делается в цивилизованном мире. Либо чтобы появился какой-то альтернативный крупный игрок, который бы продавал валюту, – это наши экспортеры. Этот инструмент называется «обязательная реализация части экспортной выручки». Конечно, это непопулярная мера, и возможность ее введения нужно обсуждать с экспортерами», – добавила она.

По ее словам, эти предложения были представлены в правительство и Национальный банк.

Об этом говорилось и год назад, в ноябре 2014-го, когда президент выступал с ежегодным посланием народу Казахстана.

Поможет ли это курсу тенге?

По словам директора аналитического департамента российской инвестиционной компании «Golden Hills – Капиталь АМ» **Михаила Крылова**, в экспортной экономике продажа валютной

выручки – главный способ поддержания обменного курса.

«Проблема этого способа в том, что он нелегитимный. Добиться продажи выручки можно только путем переговоров. Вводить это в законодательный оборот неправильно, это вовсе не рыночный способ», – сказал он.

Он рассказал о российском опыте введения этой инициативы для поддержания курса рубля.

«В России это произошло директивным путем после валютного кризиса 2014 года, но через компромисс. Правительство поручило экспортерам сообщать центральному банку о планах по продаже валютной выручки. Можно сказать, что у нас это произошло в «добровольно-принудительном порядке», – говорит эксперт.

Российский документ, в котором зафиксировано это обязательство, называется «Инструкция Банка России от 30.03.2004 № 111-И (ред. от 29.03.2006) «Об обязательной продаже части валютной выручки на внутреннем валютном рынке Российской Федерации» (зарегистрировано в Минюсте РФ 29.04.2004 № 5779)».

Он добавил, что на Украине подобные документы называются «Постановление 515» и Постановление № 540 от 29 августа 2014 года.

По его словам, эта мера спасла рубль от падения в область 120 рублей за доллар. Поскольку продажа валютной выручки – это мера, которая искусственно расширяет спрос на отечественную валюту в отсутствие мирового спроса на межбанковском рынке и при нежелании участников экономики рисковать.

Он считает, что эту меру можно использовать еще лет 60, пока не будет проблем с добычей углеводородов.

По словам управляющего директора инвестиционной компании Hedge.pro **Ильи Бутурлина** с точки зрения поддержания курса этот метод более чем эффективен.

«Это отлично работало во времена спекулятивной активности с рублем. В декабре было дано негласное указание крупнейшим экспортерам выбросить на рынок часть валютной выручки, что подержало валютную ликвидность и нейтрализовало часть панического спроса на рынке. Благодаря этому пара доллар/рубль потеряла около 40% за период с 17 по 26 декабря», – говорит он.

При этом Илья Бутурлин признает, что это, «конечно, незаконно».

«Бизнес имеет право сам принимать решение, когда и в каких объемах менять собственную выручку. Правительство на это права не имеет, однако оно вполне может попросить об этом неформально. Тем более столь же незаконно, напротив, создавать спекулятивную панику на рынке и умышленно ужимать ликвидность для увеличения властью, к ним могут быть применены иные, более законные меры», – полагает он.

Как рассказывает аналитик инвестиционного холдинга «Финам» **Богдан Зварич**, договоренность между правительством РФ, центральным банком и экспортерами позволила увеличить приток валюты на внутренний рынок и оказало позитивное влияние на динамику рубля.

Данное решение было принято правительством на пике волатильности на валютном рынке и позволило снять напряженность и не допустить панических покупок валюты. При этом компании

должны сохранять уровень валютных резервов не выше, чем они были на 1 октября 2014 года.

Также была достигнута договоренность о равномерной продаже валюты в течение месяца в объемах, необходимых для выплаты налогов, что позволило снять дополнительную волатильность, появлявшуюся в конце месяца.

В результате по российскому опыту можно сказать, что мера оказалась достаточно эффективной и позволила стабилизировать валютный рынок.

«Вполне возможно, что подобная мера со стороны правительства Казахстана также окажет позитивное влияние на валютный рынок страны и позволит тенге найти устойчивое положение», – считает он.

Российский опыт – не для Казахстана

Казахстанский аналитик, председатель правления BRB Invest **Галим Хусанов** другого мнения относительно эффективности предлагаемого инструмента.

По его словам, поддержание курса тенге за счет обязательной реализации части экспортной выручки в текущих условиях даст незначительный эффект, что связано с одним важным фактором – незначительными объемами этой выручки.

«Для поддержания текущей операционной деятельности валютные экспортеры и так вынуждены продавать часть валютной выручки. В этом смысле необходим расчет величины валютной выручки, которая у них остается после выполнения своих текущих обязательств, и валютных обязательств, а именно импорт товаров, работ, услуг и обслуживание финансовых обязательств.

Судя по значительному сокращению валютных поступлений и имеющимся валютным обязательствам, сумма денежных средств, которая останется для возможности обмена, будет незначительной», – говорит экономист.

Он полагает, что если заставить всю выручку экспортеров продавать, то те же экспортеры будут покупать доллары для выполнения своих обязательств, поэтому мы увидим только еще большую волатильность тенге, так как возрастут объемы двонаправленных торгов валютой.

Глава BRB Invest считает, что легитимность такого решения возможна только за счет изменения целого ряда законодательных актов и она не может коснуться

конкретной отрасли, так как это вызовет просто дальнейшую оптимизацию и увеличение транзакционных расходов.

«Административно заставить менять доллары на тенге будет сложно, так как менеджмент действует в интересах акционеров, и если это противоречит их интересам, обязать частный сектор осуществлять такой обмен будет просто невозможно», – считает Галим Хусанов.

Эксперт подтвердил, что в России действительно была такая практика, когда экспортеры административно обязывали продавать валюту, но, по его словам, это не оказало значительного влияния на курс рубля. Кроме того, влияние этой инициативы на российский и казахстанский

рынки может быть разным в силу отличий в структуре экономики.

«В России более дифференцированная экономика и более половины экспорта составляют несырьевые товары. Если у нас экспорт нефти и газа составляет порядка 70% всего экспорта, то в России доля в экспорте нефти и газа составляет порядка 40%.

При этом сальдо торгового баланса в России в отношении импорт к экспорту составляет порядка 50%, а в Казахстане отношение импорта к экспорту составляет порядка 60%.

Другими словами, мы более зависимы от сырьевых товаров и от импорта, нежели Россия. Поэтому влияние, по сути, будет различное на валютный рынок», – сказал он.

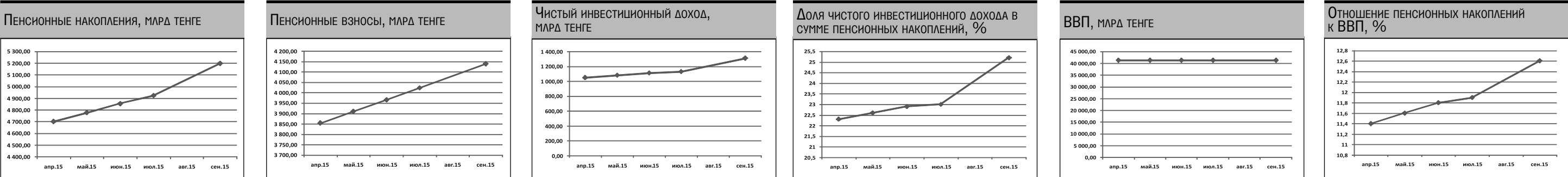
www.kursiv.kz

Успешные люди в курсе

По данным Комитета РК по статистике за январь–июль 2015 года казахстанский экспорт составил \$27 789,6 млн, снизившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 43,22%. При этом почти в два раза снизился экспорт минеральных продуктов – на 47,9% (\$19 287 млн). Так, если за январь–июль 2014 года Казахстан экспортировал минеральных продуктов на сумму \$40 233,4 млн, то за январь–июль 2015 года эта сумма составила уже \$20 946,4 млн.

В частности, значительно снизился экспорт топливно-энергетических товаров (на 47,7%) – \$38 315,5 млн до \$20 026,5 млн в 2015 году. Таким образом, доходы от экспорта компаний значительно снизились.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Нацбанк пытается снизить спрос на доллары

➤ Регулирование

Повышение Нацбанком базовой ставки (однодневной ставки РЕПО) с 12 до 16% и сужение коридора ставок говорит о том, что Нацбанк вынужден повышать стоимость тенговой ликвидности, чтобы снизить девальвационные ожидания инвесторов. Такое мнение высказали аналитики, прокомментировавшие решение Нацбанка.



Динара ШУМАЕВА

Напомним, что 2 октября Национальный банк повысил базовую ставку с 12 до 16%, а коридор процентных ставок, по которым он готов предоставлять или изымать (покупать) тенговую ликвидность, сузил с $\pm 5\%$ до $\pm 1\%$.

То есть верхняя граница коридора (ставка, по которой Нацбанк готов предоставлять ликвидность) осталась прежней – на уровне 17%, а нижняя граница коридора существенно снизилась с 7 (12 – 5) до 15% (16 – 1).

Таким образом Нацбанк показал участникам рынка, что готов покупать тенге по более дорогим ставкам, чем прежде (15% вместо 7%).

Кому это нужно?

По словам финансистов, опрошенных «Къ», это решение прежде всего направлено на снижение девальвационных ожиданий на рынке и означает попытку контролировать, прогнозировать и управлять ставками на денежном рынке Казахстана.

Так, по словам председателя правления АО «Сентрас Секьюритиз» **Талгата Камарова**, решение о повышении базовой ставки до 16% является отражением текущей ситуации на денежном рынке.

«Если вспомнить, то официальная базовая ставка денежного рынка на уровне 12% впервые была обновлена Национальным банком в начале сентября текущего года, сразу после введения свободно плавающего курса тенге.

Сразу после этого выросли объемы на рынке РЕПО и валютного свопа (см. таблицу)», – говорит Талгат Камаров.

Он продолжает, что рыночная ставка РЕПО тем временем дви-

Регулятор стремится снизить волатильность на денежном рынке

нулась к верхней границе и стабилизировалась в районе 17%, подтверждая спекулятивный спрос инвесторов на тенге. Таким образом, нижняя граница поизъятию ликвидности Национальным банком практически не использовалась.

Возможно, эта тенговая ликвидность дальше «уходила» на валютный рынок, где затем покупалась иностранная валюта.

В этих условиях Национальный банк решил погасить дальнейшие девальвационные ожидания путем ряда валютных интервенций и стабилизировал курс в районе 270 тенге, а нижнюю границу базовой ставки сдвинул вверх до 15%. Это решение выглядит признанием со стороны регулятора краткосрочного повышенного спроса на ликвидность.

«Соответственно, текущая базовая ставка в 16% с более узким коридором $\pm 1\%$ стала более реалистичной и сигнализирует рынку о падении ажиотажа вокруг ликвидности и курса тенге к иностранным валютам.

Национальный банк таким образом, видимо, будет более оперативно реагировать на рыночную ситуацию и пытаться оказывать влияние на поведение участников рынка», – комментирует глава АО «Сентрас Секьюритиз».

По мнению директора аналитического департамента АО «Асыл-Инвест» **Айвары Байкенова**, в первую очередь данное решение нацелено на поддержку курса тенге.

«Нацбанк таким образом пытается удержать курс на текущих уровнях путем сужения тенговой ликвидности, то есть создает такие условия дефицита тенге, когда игрокам на валютном рынке вместо привлечения по более высоким ставкам предлагается конвертировать свои

валютные средства в тенге», – считает аналитик.

Он полагает, что при этом регулятор стремится снизить волатильность на денежном рынке через сужение коридора процентных ставок. Также решение предполагает, что более высокая ставка размещения (15%) тоже заставит банки перекладываться в тенге в ответ на более высокую предлагаемую доходность.

Независимый финансист **Мурат Темирханов** предполагает, что Нацбанк вынужден сокращать ликвидность в тенге на рынке и повышать стоимость средств в тенге (повышать базовую ставку) в надежде, что это снизит спрос на доллары.

«Повышение ставки и сужение коридора означает, что банкам становится более выгодно давать деньги Нацбанку (лучше отдать Нацбанку, чем кредит компании) и

более дорого брать деньги у него в случае необходимости. Это сократит количество тенге в банковской системе, что снизит спрос на доллары (не за что будет их покупать)», – поясняет он.

Какие будут последствия?

По словам Талгата Камарова, результаты этого решения покажет время. Возможно, волатильность на рынке временна и попытка Нацбанка создать условия для привлекательности тенге со временем сработает. Что касается влияния этих решений на экономику в целом, по словам финансиста, мы увидим его опосредованно после объявления официальной статистики по динамике выдаваемых кредитов.

«Последние данные пока только свидетельствуют о снижении темпов роста выдачи новых кредитов для МСБ. Банки в свою очередь не торопятся поднимать ставки по кредитам. Для них приоритетным является кредитное качество заемщиков. Поэтому вряд ли стоит ожидать значительных изменений в ставках кредитования», – говорит Талгат Камаров.

По мнению аналитика «Асыл-Инвест» **Айвары Байкенова**, сложно оценить эффект повышения ставки, учитывая, что давление на тенге остается достаточно существенным. К тому же в условиях, когда экономика испытывает серьезные трудности и когда необходимы фискальные и монетарные стимулы, такое ужесточение денежно-кредитной политики выглядит не совсем логичным.

Базовая ставка задает ориен-

тир всем другим ставкам, как на кредитном, так и на депозитном рынке. В частности, удорожание кредитных ресурсов в настоящий момент нашей экономике крайне нежелательно.

«Конечно, здесь преследуется и цель по снижению уровня инфляции, но на российском примере мы увидели, что такая жесткая политика по повышению ставок особо не помогла рублю», – говорит аналитик.

Мурат Темирханов считает, что такое повышение базовой ставки не будет работать.

«Например, на прошлой неделе процентные ставки по валютным свопам (которые, по всей видимости, не фиксируются Нацбанком) были от 20 до 36% годовых.

То есть те, у кого не было ценных бумаг для операций РЕПО (чтобы занимать деньги у Нацбанка по базовой ставке), были готовы платить гораздо большие проценты. А это говорит о том, что такое повышение базовой ставки на рынке ничего не изменит», – полагает финансист.

Он добавил, что сегодня потолок по процентным ставкам на депозиты в самих банках составляет 10,5%. То есть при текущих девальвационных ожиданиях населению нет смысла вкладывать свои деньги на депозит в тенге, и физические лица продолжат скучать валюту.

«Таким образом, я считаю, что в текущей ситуации повышение базовой ставки не сможет предотвратить следующий скачок девальвации тенге. На сегодня вместо повышения базовой ставки нам прежде всего нужна ясная денежно-кредитная политика, которая бы четко соответствовала условиям Казахстана», – говорит он.

Биржа повышает прозрачность рынка

➤ Биржа

Биржа стала публиковать новый показатель с целью повышения прозрачности рынка и не более. Каждый участник рынка должен сам определить, как использовать в своем бизнесе новую информацию. Об этом «Къ» сообщил заместитель председателя правления KASE Андрей Цалюк.



Динара ШУМАЕВА

Напомним, что Казахстанская фондовая биржа с 1 октября 2015 года планирует публиковать средневзвешенный курс доллара США к тенге, рассчитанный по итогам двух сессий – утренней (основной) и дневной (дополнительной), а также суммарный объем торгов по ним. Информация будет опубликована на странице интернет-сайта KASE, посвященной результатам торгов иностранными валютами.

«Цель данного изменения – создание адекватного ориентира на рынке иностранных валют в условиях объявленного Национальным банком РК режима свободно плавающего обменного курса тенге», – говорится в сообщении. Также указывается, что средневзвешенный курс доллара США, рассчитанный по итогам утренней (основной) сессии, по-прежнему будет использоваться биржей в различных целях, предусмотренных внутренними документами KASE, как показатель, определяющий стоимость тенге в основной резервной валюте мира на текущий день.

Новый рыночный ориентир

По словам Андрея Цалюка, очень важно понимать, что биржа стала публиковать новый показатель лишь с целью повышения прозрачности рынка. Пока он даже не имеет статуса официальных биржевых индикаторов, которые применительно к рынку иностранных валют описаны во внутреннем документе KASE «Методика расчета индикаторов рынка иностранных валют». «Мы предоставили рынку дополнительную информацию в условиях повышенной волатильности курса. Как рынок будет использовать эту информацию – вопрос не к нам. Каждый участник рынка должен сам

Объединенные результаты двух сессий более репрезентативно характеризуют значение обменного курса

определить, принимая во внимание касающиеся его нормы действующего законодательства, как использовать в своем бизнесе новую информацию», – сказал Андрей Цалюк. Он добавил, что в то же время средневзвешенный курс доллара США, который KASE рассчитывает по итогам утренней (основной) для данного инструмента сессии, был и остается официальным индикатором биржевого рынка иностранных валют. Порядок расчета и публикации данного индикатора не изменился. Равно как не изменилась сфера его применения для биржи.

Методика расчета

На вопрос, почему для расчетов нового индикатора будут использоваться итоги торгов только утренней и дневной сессий и не берутся в расчет итоги вечерней сессии, представитель KASE ответил, что это обусловлено разницей в инструментах. Как известно, на спот-рынке KASE проводятся торги тремя инструментами по паре доллар/тенге:

- 1) USDKZT_TOD (схема расчетов T+0, то есть расчеты происходят в день заключения сделки);
- 2) USDKZT_TOM (схема расчетов T+1, то есть расчеты происходят в рабочий день, следующий за днем заключения сделки);
- 3) USDKZT_SPT (схема расчетов T+2, то есть расчеты происходят на второй рабочий день после дня заключения сделки).

По первому инструменту прово-

дятся две сессии – утренняя (основная) и дневная (дополнительная). По второму и третьему инструментам дополнительных сессий нет, а основной является так называемая вечерняя сессия.

«На протяжении последних десяти лет значимость дневной сессии по инструменту USDKZT_TOD неуклонно росла, и профессионалы рынка придавали ее результатам не меньшее значение, чем результатам утренней сессии. В условиях свободно плавающего курса объединенные результаты двух этих сессий более репрезентативно характеризуют значение обменного курса тенге к доллару по итогам дня, так как обе сессии касаются одного и того же инструмента. Именно по этой причине, идя навстречу пожеланиям участников рынка, KASE стала рассчитывать и публиковать средневзвешенный курс доллара к тенге расчетами в день заключения сделок по итогам двух сессий», – комментирует Андрей Цалюк.

По его словам, средневзвешенные курсы по инструментам USDKZT_TOM и USDKZT_SPT – это совсем другие показатели, характеризующие стоимость других инструментов. При их формировании банками принимаются во внимание иные факторы, чем при торговле USDKZT_TOD. Поэтому смешивать сделки по всем долларovým инструментам в одну корзину для расчета средневзвешенного курса доллара к тенге нельзя.

Среднее значение курса

Средневзвешенный курс тенге к доллару США, рассчитанный по всем сделкам основной (утренней) торговой сессии KASE за период с 05.01.15 по 30.09.15, составил 192,71 тенге за доллар США, по всем биржевым сделкам – 197,01 тенге за доллар США.

С приходом нового инвестора условия банка не изменятся

➤ Кредитование

Условия накопления и кредитования в Жилстройсбербанке (ЖССБ) с приходом стратегического инвестора не изменятся. Более того, инвестор обязан осуществлять свою деятельность согласно закону о жилстройсбережениях и взять на себя все социальные функции банка. Об этом заявил председатель правления АО «Жилстройсбербанк» **Айбатыр Жумагулов** во время пресс-конференции в Алматы.

Динара ШУМАЕВА

По его словам, окончательное решение о привлечении нового акционера в ЖССБ еще не принято. До конца года правительство совместно с НУХ «Байтерек» будет проработан план, который определит наиболее оптимальные условия приватизации части пакета банка. Предполагается, что максимальный пакет акций, предлагаемый к продаже, может составить 51%.

Однако согласно казахстанскому законодательству наличия

25% акций в капитале банка достаточно для того, чтобы блокировать те или иные решения. «Что касается приватизации, хотели бы отметить, что государство все равно остается в числе акционеров и однозначно у него будет блокирующий пакет акций, что не даст принять инвестору какие-либо решения, которые будут противоречить общей стратегии», – сказал председатель правления Жилстройсбербанка Айбатыр Жумагулов.

Он также отметил, что собственный капитал банка сегодня составляет более 110 млрд тенге. Соответственно, если инвестор пожелает приобрести более 50%, это потребует немалых денег.

«Поэтому мы ожидаем, что не все инвесторы в нынешних условиях могут позволить себе это. Мы ожидаем более серьезного инвестора с большим опытом в системе жилстройсбережений», – сказал Айбатыр Жумагулов.

Глава ЖССБ добавил, что будущему инвестору придется учесть все обязательства банка, в том числе по выплате государственной премии вкладчикам банка в размере 20%, компенсации курсовой разницы после девальвации тенге, реализации Программы развития регионов до 2020 года и другие обязательства.

«В связи с возможной приватизацией банка многие клиенты переживают, что могут помешаться условия по продуктам

ЖССБ. Хочу отметить, что наши продукты регулируются законом о жилстройсбережениях, даже если сегодня будет открыт новый банк жилстройсбережений, вкладчики также будут иметь право получить 20%-ную господдержку, которая на сегодняшний день выплачивается нашим клиентам», – сказал он.

Условия по уже выданным кредитам не поменяются. Что касается новых условий, то ставка кредита в ЖССБ также регулируется законом о жилстройсбережениях, согласно которому маржа банка не превышает 3%. Соответственно, банк не имеет права устанавливать ставку выше 5%.

«Соответственно, будущий акционер однозначно должен принять эти условия», – подчеркнул глава ЖССБ.

Во время пресс-конференции было также заявлено, что все вкладчики ЖССБ получат компенсацию независимо от суммы накоплений.

«Ограничение в размере 1 млн тенге не будет, то есть депозиты будут компенсироваться независимо от суммы депозита», – сказал председатель правления банка.

Речь идет о депозитах, которые были открыты в ЖССБ на 18 августа 2015 года. На тот момент в ЖССБ действовало: до 1 млн тенге – 435 тыс. договоров на общую сумму 66 млрд тенге (это составляет 25% от всех вкладов БВУ). Согласно проекту компен-

сировать эти вклады намерены одновременно по схеме Национального банка. Объем компенсации составляет около 20,9 млрд тенге.

Количество депозитов в размере свыше 1 млн тенге – 57 тыс., на общую сумму 114 млрд тенге. Сумма компенсации по ним составит 40 млрд тенге.

Как только механизм выплат будет утвержден, его тут же доведут до сведения каждого вкладчика.

Как заявили представители ЖССБ, сроки для приема заявлений не будет. Для удобства клиентов специально разработана услуга на портале e-gov, благодаря которой заявления можно будет подать в режиме онлайн, с использованием электронной цифровой подписи. При этом открывать специальный банковский счет не требуется. Курсовая разница будет зачислена при условии сохранения депозита в банке в течение одного года.

В настоящее время в банке действует 552 889 договоров с общей суммой вклада 280 млрд тенге.

Результаты программы развития регионов

По направлению «Жилье для всех категорий населения» квартиры по линии банка с начала реализации программы получили более 15 265 семей, общая площадь построенного жилья составила 974 тыс. кв. м. По направлению «Жилье для молодых семей» всего сдано в эксплуатацию 4893 квартиры общей площадью 277 тыс. кв. м.

Алматы – Стамбул – Алматы

(Ақтау қаласы арқылы / Через город Актау)

Жарқын демалыстарды өткізу немесе жаңа маусымға өз гардеробыңызды толтыру SCAT әуекомпаниясының ең төменгі тарифімен мүмкін болып отыр!

Провести яркие выходные или пополнить свой гардероб на новый сезон теперь реальнее с самым низким тарифом от авиакомпании SCAT!



Билеттерді 2015 жылдың 25 тамызы мен 21 қазан аралығында сатып алыңыздар. 1 қыркүйек пен 23 қазан аралығында саяхаттаңыздар. Науқан шарттары: * Билеттер ауыстыруға және қайтарып беруге жатпайды. * Тариф алымдарсыз көрсетілген.

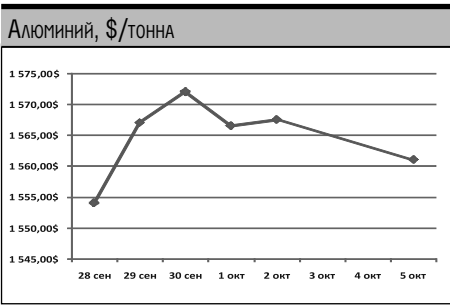
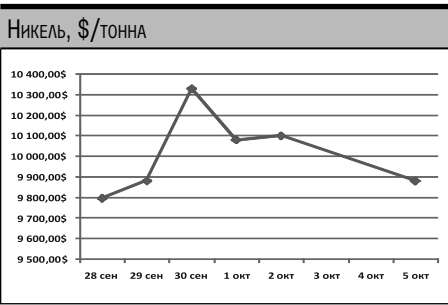
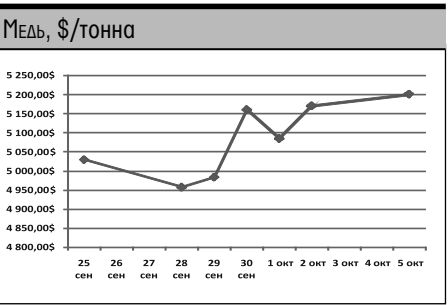
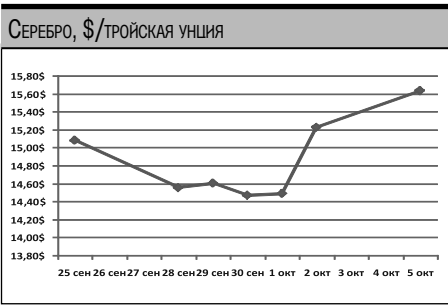
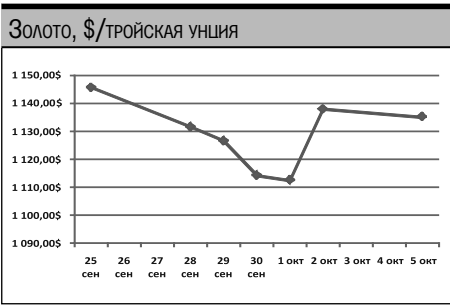
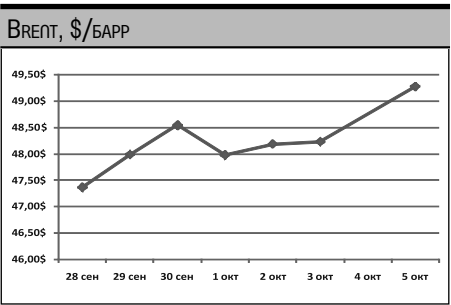
Приобретайте билеты в период с 25 августа по 21 октября 2015 года, путешествуйте в период с 1 сентября по 23 октября.

Условия акции: * Билеты не подлежат обмену или возврату. * Тариф указан без сборов.



8 7252 99 88 80
www.scat.kz

ИНДУСТРИЯ



Труба на восток: миф или реальность?

➔ **Экспорт**

Организация поставок углеводородов в Индию, это одна из стратегических задач нефтяного рынка Казахстана, об этом официально заявляют в правительстве. Но все говорит о том, что подобный проект если и возможен, то только в очень отдаленном будущем.

Игорь КЛЕВЦОВ



Индийское направление сегодня надо рассматривать именно с точки зрения перспектив в далеком будущем

Тема индийского направления транспортировки углеводородов муссируется на правительственном уровне уже несколько лет подряд. Однако пока это больше пожелание, поскольку дальше заявлений о том, что подобное сотрудничество выгодно всем и жизненно необходимо для развития региона, идея нефтетрубы в Индию так и остается идеей. Еще пять лет назад на бизнес-форуме в Астане директор по разведке индийской нефтегазовой компании ONGC Videsh **Анил Бхандари**, уверенно вещал, что в данный момент Индия и Казахстан рассматривают различные варианты транспортировки нефти и газа из Казахстана. В том числе и присоединение Казахстана к проекту ТАПИ (проектируемый магистральный газопровод протяженностью 1,735 км из Туркменистана в Афганистан, Пакистан и Индию). «Это случится, потому что у Казахстана большой избыток нефти и газа. И Индия нуждается в нефти и газе, и это мог бы быть очень хороший коридор для поставок нефти и газа в Индию», – сказал тогда представитель индийских нефтяников. Но несмотря на подобные ежегодные речи как с индийской, так и с казахстанской стороны, вопрос поставок оставался открытым.

В этом году дело, казалось бы, сдвинулось с мертвой точки. На недавнем форуме Kazenergy генеральный директор АО «КазТрансОйл» **Каиргельды Кабылдин** отметил, что диверсификация возможности поставок нефти и газа на международные рынки будет одним из стратегических направлений деятельности национальной компании «КазМунайГаз». При этом он ясно обозначил приоритетные азиатские страны. «Есть два огромных покупателя – Китай и Индия, которые от Казахстана находятся на расстоянии вытянутой руки. Мы уже в Китай дошли, есть перспективное направление на Индию, это всего лишь 2,5 тыс. км, это тоже возможно решить», – сказал он.

Этому очередному заявлению предшествовало два события. Так, в июне состоялась встреча министра энергетики Казахстана **Владимира Школьника** и министра нефтяной промышленности Индии **Дхармендра Прадхана**. Итогом встречи стало создание рабочей группы по оценке целесообразности транспортировки нефти, трубопроводного и сжиженного газа из Казахстана в Индию. В июле, в ходе своего визита в Казахстан, глава правительства Индии **Нарендра Моди** заявил о намерении запустить совместный проект по бурению первой нефтяной скважины с участием индийской компании. Однако индийское направление сегодня надо рассматривать именно с точки зрения перспектив в далеком будущем, считает эксперт **Олжас Байдилин**. «Следует учитывать высокие риски при транспортировке углеводородов в Индию. Знаменитый газопровод ТАПИ (Туркменистан-Афганистан-Пакистан-Индия) так и остался на бумаге, хотя разговоры о нем ведутся более 10 лет. И это учитывая, что Туркменистан действительно располагает необходимыми ресурсами и производственными мощностями для поставок природного газа в Индию», – отмечает г-н Байдилин. «Казахстан и центральноазиатские страны фактически не имеют опыта сырьевых транзитных поставок из-за нестабильности или военных атак на транспортную инфраструктуру, вследствие чего маршрут в 2,5-3 тыс. км может казаться привлекательным, однако защитить его в случае каких-либо политических обострений – непосильная задача для всех рассматриваемых стран», – говорит эксперт.

Кроме того, по мнению Олжаса Байдилина, практическое «наполнение» сотрудничества наших стран в нефтедобывающей сфере в настоящее время

невелико. В первую очередь это участок «Сатпаев» в Каспийском море, оператором которого является ТОО «Сатпаев Оперейтинг» – СП «КазМунайГаз» (75%) и индийской ONGC Videsh Limited (25%) (именно о бурении на этом месторождении и говорил глава правительства Индии в июле – «КЪ»). «Геологические запасы этого месторождения предварительно оцениваются в 200-250 млн тонн нефти, но фактические запасы станут известны лишь после бурения и выполнения необходимых геологоразведочных работ, то есть не ранее, чем через 1,5-2 года. Даже если извлекаемые запасы подтвердятся по верхней границе оценок, этого все равно мало, чтобы говорить о необходимости строительства трубопровода в Индию, который на таком расстоянии экономически рентабелен при мощностях свыше 25-30 млн тонн в год», – считает г-н Байдилин. Еще один проект, который обсуждается с индийской стороной, это блок «Абай», о котором давно нет никаких практических новостей, и скорее всего по каким-то причинам обсуждение вопросов по «Абаю» было «заморожено».

Таким образом, говорить о реальном воплощении идеи поставок углеводородов в Индию рано. Индийские компании даже не ведут добычу в РК, и не спешат с инвестициями, скорее ждут их сами от Казахстана, в отличие, кстати, от их прямых конкурентов – китайских госкорпораций, которые имеют полную технологическую цепочку в Казахстане – нефтегазовые месторождения, трубопроводы, перерабатывающие мощности и в скором будущем нефтехимический комплекс.

Поэтому для Китая нефтегазовое сотрудничество с Казахстаном действительно стратегическое направление бизнеса, и скорее можно говорить об увеличении поставок в Поднебесную. Так

потребление нефти в Индии в 2014 году, согласно данным BP Statistical Review of World Energy, составило 180,7 млн тонн. Рост, по сравнению с 2013 годом, составил 3%. С 2000 года потребление выросло в 1,7 раза и сейчас доля Индии в глобальном потреблении нефти составляет 4,3%. Но этот рынок, при схожести с Китаем по количеству населения, уступает Поднебесной по многим показателям. Для сравнения: только потребление нефти в КНР, в 2014 году, составило 520,3 млн тонн (доля – 12,4%), то есть китайский нефтяной рынок почти в три раза превышает индийский. А если посмотреть на данные потребления первичной энергии (нефть, газ, уголь, атомная энергия, возобновляемая и так далее), то преимущество становится еще более очевидным: 2,9 млрд тонн против 638 млн тонн нефтяного эквивалента (больше в 4,6 раза). По доле потребления энергии (всех возможных видов) Китай занимает первое место в мире – 23%, тогда как доля Индии составляет лишь 4,9%.

Кроме того, по мнению эксперта, действующие транспортирующие мощности РК на данный момент недогружены. Это, кстати, отметил и г-н Кабылдин. Правда глава «КазТрансОйла» о полупустых трубах нефтепровода говорил со знаком «плюс». «Есть сегодня у западносибирского бассейна нефтепровод

Омск-Павлодар-Шымкент производительностью до 25 млн тонн, на сегодня не загружен (полностью – ИФ-К), есть нефтепровод Казахстан-Китай, который до 20 млн имеет мощность, тоже полностью не загружен, то есть сегодня инфраструктура находится на границах направления на Индию», – сказал Каиргельды Кабылдин. По мнению эксперта, для того, чтобы открывать новые каналы в этом направлении, необходимо сначала полностью загрузить существующие. При этом Олжас Байдилин подчеркивает, что в интересах Казахстана необходима диверсификация каналов и направлений поставок, однако надо четко разделять Индию и Китай. Поднебесная располагает финансовыми и технологическими возможностями добычи, переработки и поставок углеводородов, к примеру, газопровод из Центральной Азии в Китай (до Шанхая) на сегодняшний день является самым протяженным в мире – почти 9 тыс. км, при этом планомерно-административная экономика КНР для нас, как для поставщиков, более предпочтительна и стабильна, нежели «балансирующая» система Индии.

Китаю, в контексте противостояния с США, необходимы альтернативные каналы поставок углеводородов, снижающие возможность блокирования морских поставок из стран Персидского залива, и он готов вкладывать существенные инвестиции в близлежащие страны. Перед Индией такие геополитические задачи не стоят, потребление нефти и газа не так велико, кроме того, до нефтедобывающих стран ОПЕК «рукой подать», а морская транспортировка в разы дешевле строительства и поддержания трубопроводной инфраструктуры.

«Особых преимуществ и перспектив у проектов по транспортировке в Индию нет ни для добывающих стран, ни для самой Индии. Транспортировка в Индию стала бы актуальной в случае проблем с поставками казахстанской нефти в Европу или с началом добычи нефти на совместных проектах в Каспийском море через сухо-поставки Казахстан-Иран и Иран-Индия. Видимо поэтому в индийском «сериале» не хотят ставить точку», – заключил г-н Байдилин.

Справка «КЪ»
АО «КазТрансОйл» – дочерняя организация АО НК «КазМунайГаз», 100% акций которого принадлежит АО «Самрук-Казына».
Акционеры АО «КТО» по состоянию на 1 июля 2015 года:
АО «КазМунайГаз» – простые акции – 346 172 040 шт.; доля в общем пакете – 90%.
Прочие акционеры с долей менее 5% – 38 463 559 шт.; доля – 9,9999%.
Финансовые показатели за 6 мес. 2015 года:
Валовая прибыль – 46,6 млрд тенге.
Операционная прибыль – 43,0 млрд тенге.
Чистая прибыль – 36,7 млрд тенге.
Прибыль на акцию – 96 тенге.

Неэффективных фермеров выдают с рынка

➔ **Господдержка**

В Минсельхозе уверены, что новая система субсидирования агропромышленного комплекса страны искоренит коррупцию в местных органах власти и заставит нерадивых сельхозпроизводителей поменять сферу деятельности.

Игорь КЛЕВЦОВ

Уже в этом году субсидии, которые выдавались фермерам по количеству зарегистрированных за ними гектаров, начали уходить в прошлое. Минсельхоз в корне пересмотрел политику господдержки сельхозпроизводителей и предложил сразу шесть финансовых инструментов. Это – гарантирование и страхование займов, инвестиционные субсидии, субсидирование ставки вознаграждения по кредитам и лизингу, финансовое оздоровление, фондирование банков второго уровня. По мнению Минсельхоза реформа господдержки сельского хозяйства позволит развиваться только эффективным фермерам, остальным придется или менять свой подход к ведению хозяйства, или вообще завязать с бизнесом в сельском хозяйстве. Необходимо перемены в Минсельхозе в первую очередь объяснить тем, что «гектарные» субсидии не работали на развитие и повышение производительности АПК.

«Одной из причин реформирования системы субсидирования является сложность администрирования, которая приводила к высокой коррупционности при выдаче субсидий», – сказал министр сельского хозяйства **Асылжан Мамытбеков** на брифинге в СЦК. «Например, в районе **Габита Мусрепова**, в Северном Казахстане, посевные площади составляли более миллиона гектаров, и за две недели небольшая комиссия, в состав которой входит, в том числе районный акимат, должна проверить все эти поля и подтвердить факт посева. Это очень сложно, это занимает огромные ресурсы как по времени, так и материальные, соответственно, у нас очень было много фактов, когда субсидии шли туда, где не было посевов, либо выдались субсидии там, где культуры саялись как попало», – добавил г-н Мамытбеков.

При этом он подчеркнул, что сами «гектарные» субсидии являлись доходами для фермера, потому что затрат почти не было. Он отметил, что только за прошлый год прокураторкой было выявлено более четырех тысяч таких слу-

чаев, когда субсидии выдавались необоснованно, именно «гектарные» субсидии. Из них около двух тысяч только по Алматинской области. При новых формах субсидирования администрирование бюджетных средств станет куда проще. Поскольку новая техника, приобретенная фермером, легко поддается учету, а новые технологии скажутся на повышении урожайности. Однако у самих фермеров есть опасения, что и при новой системе субсидирования деньги увидят только крупные хозяйства, малые опять останутся за бортом господдержки. Так, в Союзе фермеров РК отметили, что в целом поддерживают нововведение, но при условии, что действительно поменяет подход государства ко всем сельхозпроизводителям. «В любом случае до мелких фермеров, сеющих менее одной тысячи гектаров, эти субсидии (на гектар – «КЪ») и не доходили. Если механизмы и приоритеты будут изменены, то возможность получать субсидии для мелких хозяйств возрастет», – говорит глава Союза фермеров Казахстана **Ауезжан Даринов**. По его мнению, главный принцип, который должен быть при любых механизмах субсидирования, – прозрачность. Как минимум списки тех, кто получил субсидии и на что он их получил, должны быть в открытом доступе. Вопросы вызывают и возможности небольших фермерских хозяйств взять кредиты, чтобы потом их субсидировать. Банки второго уровня рассматривают такие кредиты, как слишком рискованные, да и вообще не горят желанием кредитовать АПК. В Минсельхозе уверены, что проблем не возникнет, по словам министра, по данному вопросу были проведены консультации с финансовыми институтами, и саму ставку субсидирования (от 30%), уже можно рассматривать как первоначальный взнос. Кроме того, министр сельского хозяйства отметил необходимость создания сельхозхозяйственных коопераций.

«У нас очень много перерабатывающих мощностей, которые сейчас не загружены во многом из-за того, что у нас отсутствует сбытовая кооперация, заготови-

тельная кооперация», – сказал министр сельского хозяйства. По данным министра, сегодня около 70% поголовья скота и вся плодово-овощная продукция находятся в личных подворьях.

«Да, мы занимаемся организованными хозяйствами, развиваем аграрный бизнес в организованных хозяйствах, но мы не должны устраниваться и не обращать внимания на этот огромный сегмент в личных подворьях. И излишки этой продукции мы должны закупать и сдавать в перерабатывающие предприятия», – отметил г-н Мамытбеков. При этом он подчеркнул, что речь не идет об укрупнении хозяйств, что при существующем законодательстве значительно повысит налогообложение небольших хозяйств. «Кооперация прежде всего предназначена для мелких хозяйств, и оно будет оставаться мелким. И оно будет объединяться в кооператив. Это не юридическое объединение, это экономическое объединение мелких сельхозовпроизводителей», – заключил министр.

Кроме того, Асылжан Мамытбеков заявил, что Казахстан планирует присоединиться к международной ассоциации стран – экспортеров сельхозхозяйственной продукции (Кернская группа).

«Мы очень подробно изучили и брали во главу угла всех этих изменений (новые правила субсидирования в сельском хозяйстве) именно опыт Кернской группы, который принципиально отличается от тех стран, которые вместо развития преследуют иную цель – сдерживание роста производства. Например, не секрет, что в Европе есть проблема перепроизводства, и в некоторых странах государство платит только для того, чтобы фермер не саял или не увеличивал свое поголовье. В странах Кернской группы стоит задача, которая совпадает с нашей, – именно по увеличению объемов производства, увеличению эффективности производительности труда в сельском хозяйстве. Соответственно, для нас этот опыт был бы особенно важен, и мы сейчас очень серьезно рассматриваем вопрос о возможности присоединения Казахстана к Кернской группе», – сказал г-н Мамытбеков.

Цифры и факты
По данным Министерства сельского хозяйства внедрение в 2014 году инвестиционного субсидирования позволило увеличить на 14,4% объем инвестиций в основной капитал сельского хозяйства, который по итогам года составил 166,4 млрд тенге. Инвестиции в производство продуктов питания возросли на 16,5% и составили 40,8 млрд тенге. Объем валовой продукции сельского хозяйства в 2014 году составил 2,5 трлн тенге, что превысило уровень предыдущего года на 0,8%.
В 2014 году Казахстан экспортировал 12,3 тыс. тонн мяса и мясорпродуктов. Из них экспорт «красного мяса» составил 7,5 тыс. тонн, говядины – 6,3 тыс. тонн. При этом импорт продукции АПК снизился на 4,1%.
В 2015 году объем субсидий в АПК составил 157,3 млрд тенге, что почти в 1,8 раз больше 2013 года.

Реинвестиции: дважды войти в одну реку

Каждой стране дорог иностранный инвестор, но вдвойне ценен тот, кто вкладывает заработанные деньги здесь же в производство, то есть реинвестирует. В Казахстане в сфере обрабатывающей промышленности действуют 130 иностранных инвесторов, которые реализовали более 150 проектов на \$6 млрд и создали свыше 20 тыс. рабочих мест. При этом каждый третий из них намерен реинвестировать в РК.

Марк АЙСБЕРГ

Напомним, за годы первой пятилетки ФИИР удалось привлечь \$17,6 млрд прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в обрабатывающую промышленность – рост почти втрое. Ее доля в общем объеме ПИИ выросла с 7% до 14%. Реальный прирост ВДС (валовой добавленной стоимости) сферы обработки составил 24,5% – до 3,7 трлн тенге.

Доходное место
Как известно, цель реинвестиций – обеспечить максимальную эффективность использования полученных доходов. Наиболее выгодны реальные реинвестиции – вложение средств в создание реальных активов, связанных с осуществлением операционной деятельности экономических субъектов. При этом, реинвестирование может быть полным, – все полученные от первичного вложения средства вкладываются второй раз, и частичным.

В Казахстане мы имеем как раз случай реального реинвестирования в проекты в обрабатывающей промышленности страны – в реализацию новых проектов и расширение действующих производств. Стоит отметить, что в течение последних двух лет государством проводится системная работа с действующими иностранными инвесторами. Проводится мониторинг деятельности каждого инвестора, оказывается поддержка в решении проблем, в том числе с помощью инвестиционного омбудсмена. Также государство помогает тем инвесторам, которые намереваются вложить дополнительно

ные средства и ресурсы в расширение своей производственной деятельности. Как уже подчеркивалось выше, речь идет только о реинвестициях в обрабатывающую промышленность. География действующих инвесторов широка: от Восточной Азии (Японии, Кореи, Китая, Сингапура, Малайзии) до ведущих стран Евросоюза и Северной Америки, а также государств южного пространства и Ближнего Востока. Анализ статистики показал важную закономерность – более 60% из числа вышеуказанных 130 иностранных инвесторов реализовали свои проекты в годы первой пятилетки индустриализации. Для сравнения – на период с 1992–2009 годы приходится только 40%.

Позолотившие ручки
Так в чем же ценность повторных инвестиций (реинвестиций) иностранного бизнеса для экономики страны? Во-первых, это дополнительные возможности привлечения иностранных инвестиций в основной капитал и наращивание производственных мощностей. Формы могут быть различными – от увеличения действующих мощностей до освоения выпуска новой или сопутствующей продук-

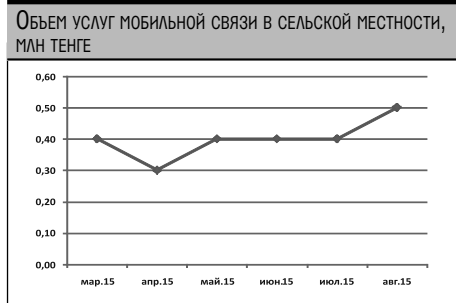
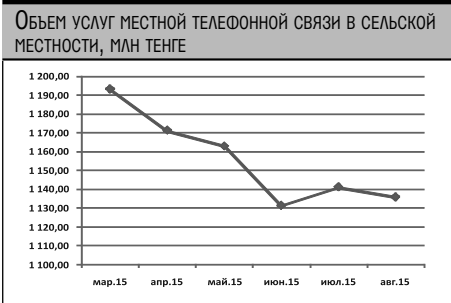
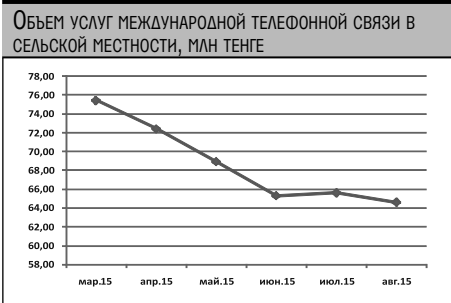
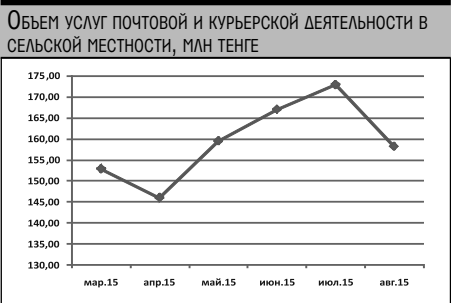
ции. Особо ценится производство инновационной продукции, поскольку оно дает максимальную добавленную стоимость и очень высокую рентабельность. Во-вторых, в результате реинвестиций, действующих зарубежных инвесторов в стране, создаются новые рабочие места, производится продукция под брендом «Сделано в Казахстане», которая способствует импортозамещению или даже выходу на экспорт. В-третьих, повышается компетенция работающего персонала на заводах, привлекаются новые технологии и инновации, расширяется сеть местных поставщиков. Все это поможет реализации второй пятилетки индустриализации. И, наконец, реинвестиции вообще, а глобальных компаний особенно, являются четким сигналом для новых иностранных инвесторов. Скажем, известный германский концерн HeidelbergCement с момента прихода на рынок Казахстана в 2005 году, вложил свыше \$430 млн в расширение своей производственной деятельности. И в результате – сегодня корпорация имеет два цементных завода в Мангыстауской и Восточно-Казахстанской областях и шесть бетонных заводов.

Хороший пример реинвестиции из сферы высоких технологий – французский концерн Alstom. С 2013 года в Астане началось производство электровозов, в тот же год в Алматы стартовало производство стрелочных электроприводов. То есть иностранный инвестор, однажды решившийся начать производственную деятельность в нашей стране, в дальнейшем, при определенных рыночных обстоятельствах, реинвестирует в свою деятельность. В конце августа 2015 года состоялся торжественный запуск сразу четырех новых проектов по реинвестициям. Так, турецкая компания BTM Group начала производство кровельных гидроизоляционных мембран. А хорошо известная покупателям французская Daupone дополнила к производимым йогуртам Daupone, «Активия», «Растишка» и др., освоила производство двух новых кисломолочных напитков: «Био Баланс Тан» и «Био Баланс Сладкий». Алматинский вентиляторный завод начал производство центральных кондиционеров LG Electronics, а турецкая Galaksi Group – подоконников и штапиков. На этом четкие действующие иностранные инвестора не намерены

останавливаться. К примеру, до конца этого BTM Group планирует начать производство битумных кровельных листов (кровельные листы «Еврошифтер») и битумных эмульсий (мастики), а Galaksi Group – оконных и дверных аксессуаров, и со следующего года готовится почти вдвое увеличить производство алюминиевых профилей. «Растишка» решил подрасти. Важно подчеркнуть, что несмотря на продолжающуюся рецессию мировой экономики, которая коснулась, увы, и Казахстана, многие действующие иностранные инвесторы за последние годы продолжали увеличивать свои показатели. Так, за годы первой пятилетки индустриализации (2010-2015), компания Daupone увеличила производственную мощность завода почти в пять раз – до 11 000 тонн молочной продукции в год. Стоит отметить серьезный социальный аспект – количество рабочих мест увеличилось более чем втрое – до 345 человек в 2015 г. Galaksi Group обеспечивает хлебом насущным 658 работников, а ведь еще в 2010 году в компании работали всего 178 человек. За последние пять лет численность

сотрудников этой компании увеличилась почти в 3,7 раз, а мощность производства почти в два раза – до 20 500 тонн в 2015 г. По данным Национального агентства по экспорту и инвестициям KAZNEX INVEST МИР РК, в реализации данных проектов было реинвестировано свыше \$20 млн и создано 124 новых рабочих мест. Понятно, что эти показатели не поражают воображение, особенно в сравнении с сырьевыми гигантами, зато служат свидетельством ориентированности иностранных компаний, действующих в Казахстане, на реинвестиции в расширение своих производств. По мнению инвесторов, это стало возможным в результате созданного в стране благоприятного инвестиционного климата и системной поддержки со стороны государства. Как известно, в Казахстане приняты беспрецедентные меры по поощрению инвесторов в наиболее важных для нас отраслях – освобождение от корпоративного подоходного налога (КПН) и земельного налога сроком на 10 лет, налога на имущество – на восемь лет. А также компенсация до 30% капитальных затрат после ввода объектов в эксплуатацию.

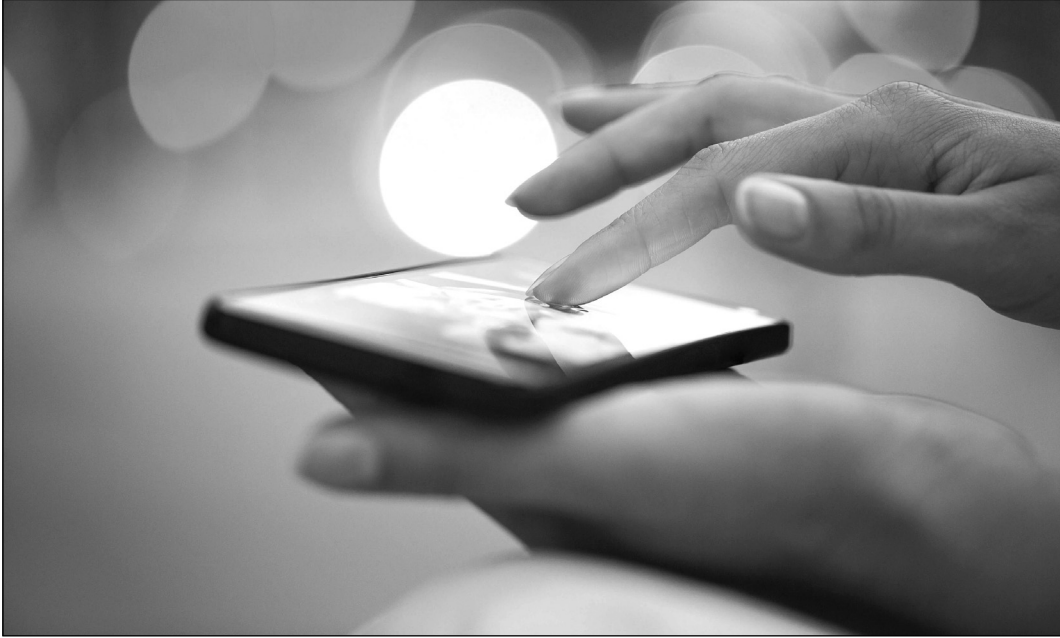
Плюс льготные условия привлечения иностранной рабочей силы, гарантированная стабильность ставок всех налогов и платежей, кроме налога на добавленную стоимость (НДС) и акцизов. При работе с госучреждениями будет внедрен принцип «одного окна». Для лучшей и оперативной защиты создан институт «инвестиционного омбудсмена». Наконец, предприятия, работающие в приоритетных отраслях, со стороны правительства будут оказывать содействие по заключению гарантированного заказа. Кстати, до конца 2015 года планируется ввести в эксплуатацию еще дополнительно четыре новых проекта по реинвестициям с участием действующих турецких, китайских и южнокорейских компаний. В целом, действующими иностранными инвесторами (с учетом запущенных в августе четыре новых производств) планируется реинвестировать более \$50 млн, создать около 500 новых рабочих мест, которые внесут свою лепту в инновационную индустриализацию РК. И как любил говорить один из лучших реинвесторов в истории Джон Рокфеллер, «Не бойтесь больших расходов, бойтесь маленьких доходов».



✦ Экспансия

Мобильная реклама давно стала очень неплохим источником дохода крупных компаний, но это за рубежом. В Казахстане же рынок находится в зачаточном состоянии, и отечественные рекламщики рискуют «прозевать» эту прибыльную нишу, предупреждают эксперты.

Гульжанат ИХИЕВА



В Казахстане и рекламодатели, и пользователи пока предпочитают десктопную рекламу

ется в статье эффективных маркетинговых расходов казахстанских компаний даже несмотря на то, что девальвация заставляет сейчас бизнес экономить деньги. «Мы видим ежегодный рост рекламы на диджитал (реклама в интернете – «Къ»), Почему? Потому что в отличие от других платформ – телевидения, печати и т. д. – это измеримый канал. Рекламодатель видит, как и насколько эффективно используются его деньги. Приносит доход или нет», – говорит г-н Винокуров. Однако в Казахстане и рекламодатели, и пользователи пока предпочитают десктопную рекламу – ту, что можно видеть на экране ноутбуков и компьютеров, считает эксперт, а мобильная реклама пока находится на экспериментальном уровне. На вопрос, почему же такая прибыльная платформа, как мобильные устройства, не так популярна на нашем рекламном рынке, специалист ответил, что тому есть несколько взаимосвязанных причин. «Пользователь, как правило, не производит покупку с мобильного устройства поле просмотра рекла-

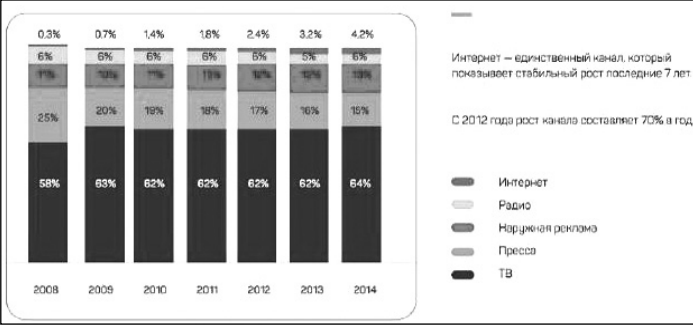
мы. Он обычно заходит на главный сайт через компьютер дома или на работе. Это поведение пользователя объясняется тем, что мы пока не привыкли покупать с телефона. Мы смотрим новости на телефоне, общаемся на телефоне, смотрим рекламу, но уже через ноутбук, к примеру, делаем свои заказы», – объясняет г-н Винокуров. Если первая причина обусловлена привычкой пользователя и уровнем его доверия к мобильным платежам, то вторая касается непосредственно расходов и прибыли рекламодателей. «Проблема непопулярности мобильной рекламы лежит также в маркетинге. Рекламодатели, при распределении рекламного бюджета не учитывают мобайл. В среднем, бюджет на диджитал в Казахстане составляет \$10 тыс. Из них на мобайл уходят \$1–2 тыс. – в лучшем случае. Потому что специалисты умнее измерять эффективность на десктопе, а рекламодатель знает, как это происходит и знает, что он может достучаться до своего пользователя. А через мобильный сделать это сложно, там невозмож-

но четко отследить эффективность рекламы. К примеру, человек, посмотрев рекламу на мобильном, закрывает ее. Но может затем сесть за ноутбук и заказать рекламируемый продукт. Тут агентства, которые измеряют эффективность, теряют с ним связь, и не могут сказать, какая именно реклама подтолкнула человека купить продукт», – говорит специалист. По его словам, эта погрешность в измерении эффективности является сегодня проблемой не только отдельных агентств, но и таких гигантов индустрии, как Google и «Яндекс». «Отслеживать эффективность должны все. И основной инструмент измерения на данный момент – это Google Analytics, его ближайшая альтернатива «Яндекс.Метрика», также дополняющие сервисы, которые предоставляют более расширенную аналитику – к примеру, Adjust, который замеряет конкретно эффективность мобильного приложения, количество переходов на них. Принцип работы Google Analytics основан на том, что когда человек просматривает стра-

ницу, работает код, Google Analytics – часть этого кода. Однако не на всех страницах разработчикам удастся вставить часть этого кода, и, соответственно, эти страницы не отслеживаются», – объясняет г-н Винокуров. Результаты отслеживания эффективности рекламы на мобильных устройствах от реальных данных могут отличаться на 20–25%, говорит он. Из-за такой разницы агентства мобильной рекламы могут терять столько же в доходах, считает эксперт. Дело в том, что некоторые агентства работают за средства, поступающие от транзакций, то есть размеры оплаты часто зависят от того, с какого канала произошла продажа. При смещении каналов, как в примере с переходом пользователя со смартфона на ноутбук, становится непонятно, какой канал привел к оплате, поэтому агентства теряют определенную часть дохода. Рынок мобильной рекламы в Казахстане сейчас низкоконкурентный, потому и выгодный для тех, кто хочет привлечь к себе внимание, особенно для новых игроков, считают российские и украинские специалисты. У многих казахстанских компаний большими темпами растет и количество пользователей мобильного приложения, итрафик, но, как они сами отмечают, они до конца не понимают, что с этим делать, и как зацепить рекламный рынок. По словам генерального директора крупной российской мобильной рекламной сети Ipego Mobile Игоря Еремина, чтобы начать работать на рынке мобильной рекламы, нужно заняться образованием рекламодателей – недостаток у заказчиков знаний о возможностях мобильного рынка является серьезным препятствием для ее развития, считает он. «Да три года назад в крупных московских рекламных агентствах не было отделов по работе с мобильной рекламой. Ими занимались те, кто работал с десктопными рекламами. Рекламодателям нужно было объяснять, как такая система работает. Мы выпускали брошюры, где из 10 страниц 30 содержали полный обзор рынка, и раздавали их. Без такого ликбеза рынок не сдвинется с места», – говорит бизнесмен. Как заметил другой эксперт, исполнительный директор мобильной рекламной сети в России WarStart Михаил Литвиненко, сегодня успех на рекламном рынке зависит от того, насколько точно агентство сможет подобрать заказчику подходящую ему аудиторию. «Чтобы продать сервис рекламодателю, нужно предоставить ему не просто платформу, а еще и пользователей. Есть ряд мобильных приложений, которые могут предоставить данные о пользователях, их мы ценим очень высоко. К примеру, у нас есть приложения, которые связаны социальными сетями. Они могут через профайлы собрать информацию о поле, возрасте, привычках пользователей. То есть мы можем заказчику сказать, кому именно мы будем показывать и предлагать его рекламу. Возможно, я вам сейчас говорю о том, что вас жидет, скажем, года через три. Но сейчас у нас, к примеру, рекламировать мало ценит неидентифицированный трафик», – сказал г-н Литвиненко. По его словам, таргетирование рекламы по пользователям – мировой тренд. И основным «продающим» инструментом рекламы сегодня является не CTR (click-through rate), или как называют в народе, кликабельность, и не трафик, а уникальные пользователи. Тем не менее, западные рынки прошли этот этап недоверия, проб и ошибок, и сегодня компании США вкладывают большие средства в мобильную рекламу. На вопрос, сколько времени понадобится на это казахстанскому рынку, эксперты отвечают, что сначала местным специалистам предстоит освоить необходимые технологии. «С точки зрения технологий, мы сейчас видим, что на казахстанском рынке мало агентств, умеющих использовать уже имеющиеся разработки – это и call tracking (измерение эффективности рекламы по телефонным звонкам – «Къ»), и система автоматической



	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
TV	39.1%	38.8%	38.1%	37.3%	36.9%	36.2%	35.7%
Digital	22.3%	22.5%	28.2%	30.9%	33.2%	35.3%	37.3%
Mobile	2.6%	5.7%	9.8%	14.0%	18.7%	22.6%	26.4%
Полиграфия	20.7%	19.0%	17.7%	16.5%	15.5%	14.7%	14.0%
Пресса	17.8%	17.0%	16.1%	15.2%	14.4%	13.7%	13.0%



аналитики рекламных кампаний, система автоматической генерации. Поэтому местные агентства проигрывают зарубежным специалистам, так как вторые более опытные в технологическом плане. И пока специалисты местных агентств не начнут развивать не только свои личные навыки, но и возможности своего инструментария, мы будем выигрывать», – говорит украинский специалист. Примечательно, что в самой Украине мобильная реклама тоже не так популярна, как и в Казахстане. Как отметил г-н Винокуров, это связано с технологическими причинами – в стране долгое время была недоступна высокая скорость интернета, а давать рекламу на медленном интернете было крайне не эффективно. 3G в Украине появился в двух городах совсем недавно, и средства, выделяемые на мобильную рекламу, сейчас по пропорциям такие же, как и в Казахстане. По прогнозам экспертов, рынок мобильной рекламы Казахстана может оживиться после того, как откроется локальный офис компании Google. Ожидается, что специалисты компании будут проводить обучающие мероприятия для казахстанских игроков. Также Google поможет сегментировать рынок по регионам страны и «рассортировать» пользователей по их личным данным, после чего мобильный рынок станет основной площадкой для проведения рекламных кампаний.

Мобильный банк уже не фишка

✦ Инновации

Пользователи интернет-банкинга в мире становятся более привередливыми, рассказали участники конференции Mobi Event 2015, их уже не устраивают стандартные услуги, предоставляемые мобильным банком, а пользователям казахстанских приложений пока еще приходится сталкиваться с проблемами авторизации. Специалисты предложили некоторые решения в области мобильных приложений.

Ольга КУДРЯШОВА

Мобильный банк как показатель современности «По оценкам западных специалистов, уровень важности мобилизации каждый год растет, есть предпосылки к тому, что мобильный банк становится просто базовым, и если у вас нет мобильного банка, вы уже не самый современный банк», – отметил коммерческий директор Usability Lab Дмитрий Силаев. Он рассказал, что 50% пользователей используют мобильный банк, и при этом мобилизация растет на 20%. Количество мобильных платежей также растет, при этом количество мобильных банков не сильно увеличивается, в том числе и по западным исследованиям. Они показывают, что 10% пользователей хотят сменить банк на другой, поскольку мобильные приложения банка не соответствуют их требованиям. Люди не хотят отвлекаться на рутинные транзакции типа оплаты мобильной связи услуг ЖКХ и т. д. Он добавил, что для мобильных интернет-банков необходима постоянная модернизация для

сохранения потребительского интереса. «Инновации должны касаться тех вещей, которые улучшают и упрощают ключевые пользовательские задачи», – подчеркнул спикер. Он также назвал несколько, на его взгляд, удачных решений для мобильных приложений: возможность оплаты без указания оператора, выбор номера из телефонной книги, то есть возможность пополнить счет другого человека, а также возможность указать ранее оплаченные номера телефонов. **Пользовательские замечания** Основатель компании Delfast Данил Тонкопий рассказал, что, проанализировав пользовательские отзывы о казахстанских приложениях, удалось выявить основные проблемы. Анализ проходил на основе app-маркетов Android, Apple Appstore и Windows Phone market, в категориях: банкинг, телекоммуникации и e-commerce. «Самая активная оценка приложений происходит в Android маркете, что, возможно, связано с наиболее высокой активностью пользователей. Наименьшее количество оценок оказалось в Apple маркете, которые не влияют на общую картину», – отметил спикер. При этом Windows Phone market оказался самым непопулярным среди оценок пользователей. Основные ошибки, которые были выявлены по результатам анализа пользовательских оценок по указанным категориям, – это проблемы с функциональностью: ошибка авторизации, ошибка подключения к интернету, проблемы со скоростью интернета и т. д.

Для мобильного приложения важна концепция Руководитель отдела разработки мобильных приложений Crystal Spring Сергей Беер рассказал об ошибках, которые не следует допускать заказчикам при раз-

работке мобильного приложения, основные из них – это отсутствие четкой бизнес-модели и технического задания. «Стоимость разработки мобильного приложения складывается из множества факторов. Основной фактор – это количество времени, которое необходимо на разработку приложения, которое в свою очередь зависит от объема необходимых работ», – отметил спикер. Второй проблемой является то, что заказчик не всегда может четко ответить, для чего ему необходимо мобильное приложение. «Когда вы заказываете мобильное приложение, вы должны себе представлять бизнес-модель, в которую это приложение будет встроено», – добавил он. Не менее важным вопросом является цель, для которой будет использоваться приложение. «Это может быть как увеличение количества зарегистрированных пользователей, увеличение количества продаж, от основных целей во многом зависит то, что будет расположено на основных экранах приложения», – отметил г-н Беер. Пользователь должен в один клик доходить до необходимых функций приложения. Кроме этого, он рассказал, что дизайн мобильных приложений может кардинально отличаться от дизайна для веб-сайтов. Кроме этого, дизайнеров с большим опытом дизайна для мобильных приложений в Казахстане не так много. На первом этапе разработке важна концепция дизайна, а детали лучше обсуждать после теста мобильного приложения.

Мобильные переводы Заместитель директора департамента продуктов Intervale Виктор Носов презентовал приложение My Рау. Первое мобильное приложение по картонным переводам в Казахстане, которое не требует привязки к какому-либо конкретному банку, в ряде случаев не требует авторизации, то есть клиент может

осуществить перевод без договора с банком и посещения точек продаж. Если привязать мобильное приложение к телефону, клиент может привязать банковскую карту или несколько банковских карт. Перевод возможен через мобильный телефон с карт, размер комиссии определяется в зависимости от карточки и банка отправителя и получателя. Возможности перевода, к примеру, на российскую карту на сегодняшний день нет, но разработчики со временем предложат и такую услугу. «Хотя банк-эквайр и позволяет делать такие переводы, однако они достаточно опасны с позиции мошенничества, при этом банк не отвечает за фрод. Мы используем собственную систему антифрода, которая мониторит независимо от банка. Она облачная, то есть у нее есть единый центр, который проводит транзакции нескольких десятков клиентов, при этом антифрод-анализ достаточно развернутый», – отметил он. При этом системы не конфликтуют друг с другом, однако одна систему может распознать случай мошенничества, а другая нет. Он добавил, что некоторые банки готовы отказаться от антифрод-защиты и нести риски самостоятельно, поскольку пользователи уходят из-за часто ложного подозрения на фрод. Специалист отдела мобильных финансовых сервисов Kcell Даурен Есkenов представил платжный mPOS-терминал, предназначенный для предпринимателей

и предоставляющий мобильный эквайринг. «Это одно из смешанных направлений в бизнесе, аудитория – как крупный, так и мелкий и средний бизнес, а именно розничная торговля, все виды доставки, онлайн-торговля, оказание медицинских услуг, гостиничный бизнес, салоны красоты и т.д. Преимущество терминала – это отсутствие скрытой абонентской платы, предприниматели при этом не несут каких либо лишних затрат по обслуживанию», – отметил г-н Есkenов. Существенных отличий от банковских терминалов нет, однако устройством может работать с sim-картами всех операторов, представленных на рынке. Преимущества таких устройств для предпринимателя – это простота использования приложения. По мнению г-на Есkenова, обычные POS-терминалы пока еще остаются сложными для восприятия даже среди продавцов, в отличие от mPOS-терминалов. При этом функционал mPOS и POS-терминала абсолютно идентичен. Он отметил, что количество mPOS-терминалов с 2013 года увеличилось с 48 тысяч пользователей, до примерно 70 000 тысяч. «Сейчас государство идет в сторону онлайн-касс и в части законодательного регулирования каких-либо ограничений нет. Законодательно mPOS не подлежит регистрации как кассовый аппарат. Комиссия по любым картам составляет 2,6%, а средний мировой показатель составляет 2,75%», – заключил эксперт.

Будущее мобильного банкинга

По данным компании Strategy Analytics, выручка на мировом рынке мобильных приложений по итогам 2014 г. составила \$33,7 млрд, что на \$12,3 млрд больше показателя 2013 г. Аналитики компании прогнозируют, что в 2018 г. объем рынка в денежном выражении преодолет отметку в \$60 млрд. Отдельно на рынке мобильных разработок выделяется бизнес-сегмент. В него включаются контракты двух типов. Во-первых, это создание мобильного продолжения корпоративных систем для внутреннего пользования, например, системы документооборота, управления логистикой и т.п. Во-вторых, это целый пул клиентских приложений, конечным пользователем которых является покупатель.

«Казпочте» предложили пойти в аул

✦ Регионы

В Алматы состоялся бизнес-симпозиум с участием «Казпочты», телекоммуникационных компаний и Национального Банка. Под председательством членов комиссии Международного Союза Электросвязи (ITU) состоялась обсуждение возможности возложения полномочий по предоставлению услуг электронных платежей в отдельных районах республики на почтовую службу.

Роман ЖЕЛЕЗНЯК

Пути решения по обеспечению услугами электронных платежей всего населения страны, вне зависимости от местонахождения населенных пунктов, рассматривались на научно-практическом симпозиуме в Алматы. На вопросы «Къ» ответил один из организаторов симпозиума, член комиссии Международного союза электросвязи Юрий Гринь. – Юрий Григорьевич, на сегодняшнем симпозиуме решается круг вопросов, достаточно специфичных, ориентированных на определенных специалистов. Однако здесь мы видим представителей совершенно различных отраслей – коммунационные компании, «Казпочта», Нацбанк. Скажите, какие вопросы решаются при их непосредственном участии? – Вопросы, которые мы здесь обсуждаем, кажутся частными и узкими, но они имеют выход на всех и на каждого. Потому что мы говорим о том, как сделать так, что-

бы современные цифровые финансовые услуги были доступны всем, были легко доступны и в городе, и в деревне, и при этом были надежны. Чтобы люди, которые доверяют свои деньги, были уверены, что деньги не пропадут, а наоборот, чтобы это было так же удобно, как когда ты достаешь из кошелька и платишь продавцу, чтобы удобно можно было переслать деньги бабушке, и она их точно получила. И наоборот, бабушка – внуку. Так вот, для того чтобы это было именно так, поскольку здесь работают деньги, задействованы современные телекоммуникации, то нужно, по крайней мере, чтобы те, кто отвечает за правила работы в этой области, участвовали в этом вместе. Плюс – то новое направление, которое сейчас в Казахстане, как раз мы развиваем, и оно развивается также в России, и я уверен, что оно пойдет и в других странах, чтобы почта, которая присутствует во многих уголках, где нет банков, могла тоже этими современными телекоммуникационными технологиями воспользоваться и тоже включилась. У нас есть эти решения, и сегодня «Казпочта» начинает их внедрять. Они позволяют людям в Астане, в Алматы, не выходя из своего офиса или дома, не идти, не искать почтовое отделение, а вызвать и послать, например, перевод. Чтобы это все работало хорошо и правильно, нужно, чтобы эти регуляторы, те, кто задает правила игры, разговаривали на одном языке. Как правило, это не так. Финансисты считают, что они все знают, телекоммуникационки иногда свои правила устанавливают. Мы такой разговор начинали в прошлом году в Баку, у нас был первый семинар, проведенный по нашей инициативе вместе с Международным союзом электросвязи, это как раз тот глобальный регулятор для связистов. Мы привлекли к этому симпозиуму

банковского регулятора – Банк международных взаиморасчетов, он находится в Базеле, и регулятор почтового союз. В самом начале, уже были разговоры, задавал вопрос коллега из Центробанка Республики Беларусь, все сводилось к тому, что уже необходимо собраться и разговаривать. Поэтому вопрос, казалось бы, частный, для специалистов, но если его правильно решить, то он будет общим для всех. Для бабушек, для детей, для активного населения, вот такая задача, поэтому мы это делаем. – Вы активно общаетесь с казахстанскими структурами, и в области коммуникации, и с Нацбанком, и с «Казпочтой», на ваш взгляд, исходя из сегодняшней ситуации, как эти вопросы будут решаться в Казахстане? – Мне кажется, что в Казахстане есть хорошие условия для того, чтобы это правильно развивалось. Мне было очень приятно здесь видеть и слышать представителя Нацбанка, финансовые власти Казахстана понимают важность и необходимость этого вопроса. Мне было очень приятно видеть здесь первого зампреда «Казпочты», которая как раз сейчас активно занимается развитием новых цифровых финансовых услуг. Ну, и телекоммуникационщики, они – молодцы, прекрасно работают четыре оператора, хорошая конкуренция, поэтому, я считаю, что есть все основания для того, чтобы это успешно развивалось. И регуляторы, министерства, которые задают политику в этой области, будут продолжать уделять этому должное внимание. Я знаю, что люди, которые занимаются коммуникациями по линии министерства, вполне современные и прогрессивны, и это все дает возможность Казахстану быть одним из лидеров, по крайней мере, в странах СНГ.

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

«Шлагбаум» открыл дорогу «партизанскому кино»

✦ Кино

На казахстанские экраны вышла драма Жасулана Пашанова «Шлагбаум». Впервые лента была показана в основной конкурсной программе 37-го Московского Международного Кинофестиваля, где фильм был номинирован сразу в двух категориях: «Лучший фильм» и «Лучшая мужская роль». И если в первой номинации «Шлагбаум» обошла картина Ивайло Христова «Лузеры», то «Серебряного Георгия» за лучшую мужскую роль получил актер Еркебулан Дайыров, сыгравший в драме одну из главных ролей.

Елена ШТРИТЕР

Бюджет фильма составил всего 15 тыс. долларов, что для современного кинематографа практически мизерная сумма. Как отметил режиссер картины, его «Шлагбаум» – сигнал новому поколению кинематографистов о том, что снимать хорошее авторское кино, попадающее на престижные фестивали, можно, особенно, если этого сильно хотят и идти к этой цели. Рауан (Еркебулан Дайыров), приехавший откуда-то из аула под Шымкентом, работает на стоянке в престижном жилом комплексе, по ночам подрабатывает охранником



Актёр получил за роль Рауана «Серебряного Георгия»

в ночном клубе, а оставшееся время делит между младшим братом и тренировками по боксу. Его жизнь – это ежеминутное выживание. Айдар (Дидар Каден) каждый день проезжает мимо него на дорогом авто своего отца-нефтяника и мечтает сам поступить в Британский университет. Его жизнь преисполнена проблем из-за денег отца и его связей (казалось бы!), которые сделали из сына лишь тень отца, вызывающую жалость. Оба стремятся построить свою жизнь собственными силами. Оба живут в одном городе, пересекаясь в одном дворе. Они даже в чем-то похожи, но между ними пропасть. Между ними шлагбаум, созданный богатством и нищетой. Но однажды Айдар и Рауан столкнутся. Вот только к чему это приведет... Вопрос классового неравенства – тема актуальная. Картин, похожих

на казахстанский «Шлагбаум», в современном кинематографе довольно много. Однако, несмотря на весьма примитивный сюжет, лента смотрится на одном дыхании. Причем на протяжении практически всего фильма не покидает ощущение затаившейся завязки. Понятно, что герои неотвратимо идут навстречу друг другу. И ты ждешь, что вот сейчас они встретятся и все закончится, однако их встреча

СПРАВКА

Новая лента Жасулана Пашанова – первый фильм, снятый в рамках движения «Партизанское кино». Это картины, созданные не благодаря, а вопреки. Кино, говорящее об актуальных проблемах молодежи, часто не находит финансирования, поэтому летом прошлого года несколько казахстанских кинематографистов, в числе которых и режиссер Жасулан Пашанов, подписали Манифест партизанского кино. Он базируется на трех принципах: отсутствие бюджета, актуальный социальный аспект, предельный реализм и протестная форма.

Кулинарный Battle определил лучшего

✦ Конкурс

В минувшую субботу на территории фуд-корта ТЦ Мега Park прошло яркое событие для любителей и профессионалов кулинарного мастерства – первый в Казахстане батл между отечественными поварами. Организатором конкурса выступила известная в социальной сети Facebook группа «Ресторанная критика Казахстана» при поддержке Ассоциации шеф-поваров Казахстана.

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ



За звание лучшего соревновались более 30 участников

выбранных продуктов каждый шеф-повар должен был в течение 45 минут приготовить: закуски, одну для демонстрации зрителям). Оценка работы во всех номинациях проходила по следующим критериям: 10 баллов – гигиена, организация рабочего места, рациональное использование продукта; 20 баллов – презентация, внешний вид блюда, соразмерность порции; 20 баллов – креатив, профессиональное мастерство, сложность приготовления блюда; 50 баллов – вкус блюда. Среди членов жюри можно было заметить известных личностей. К примеру, бренд-шефа ассоциации

кулинаров России и победителя нашумевшего шоу «Адская кухня» Михаила Некрасова. Примечательно, что практически все продукты, которые поступили в распоряжение участников, были казахстанского производства. Тем самым организаторы решили поддержать отечественного производителя. С раннего утра и до самого вечера за звание «лучшего» соревновались более 30 участников. Настоящие профессионалы своего дела без лишнего сомнений и какого-либо волнения творили у плиты настоящие шедевры. В итоге победителем в номинации «Лучший шеф-повар Казахстана» стал Андрей Атапек, су-шеф от

Roma Café. Именно его блюда получились самыми живописными и вкусными, за что его и наградили памятным кубком, дипломом и другими ценными подарками от организаторов. Остальным участникам были вручены медали и дипломы, подтвержденные международным жюри Всемирной Ассоциацией кулинарных сообществ (WACS). За звание лучшего также боролись Александр Гордеев (My Café), Халмурат Нурдинов («Вечное небо»), Артем Евдокимов (Villa dei Fiori), Джорджико Палацци (Pomodoro), Виктор Михеев («Тито Авангард»), Сергей Загородин (кафе «Чехов»), Андрей Неумывакин (Café Central) и другие шеф-повары из самых популярных заведений Южной столицы.

«Чемпионат шеф-поваров подарил возможность встретиться работодателям и потенциальным сотрудникам – шеф-поварам из разных регионов страны. На участие в соревнованиях подали заявки более сотни человек, желающих побороться за звание лучшего. Они представили жюри свои презентации, на основе которых и проходил отборочный тур. В планах организаторов – регулярное проведение Чемпионата в разные времена года», – рассказал Александр Трегубенко, Президент Ассоциации шеф-поваров Казахстана.

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

СПАЛЬНЫЙ ЭКОНОМ-КЛАСС

Мы рады предложить дополнительный комфорт по цене эконом-класса на рейсах из Астаны в Лондон, Франкфурт, Париж, и из Алматы в Гонконг. Для бронирования посетите www.airastana.com.

Lifestyle обращается к старине

✦ Ярмарка

В последнее время в Алматы все чаще проводятся культурные и развлекательные мероприятия, направленные на развитие художественного вкуса у горожан, способные предложить новый формат шопинга и развлечений. Одним из них в этом месяце станет lifestyle-проект Portobello Road, организуемый выставочной компанией «А Экспо» при поддержке British Council (Британского совета).

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

Ожидаемое мероприятие названо так в честь одноименной улицы в Лондоне, на которой располагается самый большой блошиный рынок Европы. Известный еще в XIX веке, рынок обрел свою популярность в 1950-е годы, и с тех пор с нею не расставался. Найти на нем можно все что угодно, но нужно подготовиться, что искать придется долго. На блошином рынке под стильным белым навесом появляются вещи со всей Европы: CD, пластинки, книги, военная форма, фамильные украшения, выцветшие манто... Уникальную атмосферу улицы создает не только архитектурная особенность втиснутых в небольшое пространство домиков и магазинчиков в Викторианском стиле, но и космополитичность баров и ресторанов. На Portobello Road никто не навязывает свой товар – продавцы с глубочайшим чувством собственного достоинства пестуют свои коллекции и проводят день на воздухе в приятной компании. Конечно, в Алматы такая улица вряд ли когда-нибудь появится, а вот одноименное двухдневное



Каждый алматинец сможет почувствовать себя англичанином

мероприятие впервые пройдет уже в конце октября и будет иметь камерный характер. В нем примут участие 20 лучших компаний, которые работают антикварами, предметами старины и винтажными изделиями. Как рассказали организаторы, главная цель мероприятия – создать постоянную площадку, которая будет соответствовать европейскому уровню во всех смыслах этого слова. Перед командой организаторов стоит немаловажная задача разбить стереотип о том, что антиквариат и винтаж – это дорого и недоступно, а коллекционирование – это скучно. Специально для этого ценовая категория выставляемых предметов будет начинаться от нескольких тысяч тенге. Конечно же, линейка дорогих и действительно ценных предметов старины также будет представлена в широком объеме. «В марте специально посетил оригинальный Portobello Road в Лондоне, для того чтобы вос-

создать нечто подобное и у нас в городе, – рассказал Владислав Першин («А Экспо»), один из организаторов проекта. – Конечно, в Европе участников намного больше, и обыкновенным «хламом» выставляемые там товары для продажи назвать никак нельзя. К этому стремимся и мы, тщательно отбирая участников проекта. Это не очередная ярмарка ненужных вещей, которые буквально заполнили Алматы, а красивый ивент, который нужно посетить всем ценителям прекрасного». К слову, лондонская Portobello Road также может похвастаться несколькими моментами, которые придется к месту и в алматинском мероприятии. Один из них – популярный в Европе и во всем мире Book Crossing (книгообмен) – когда каждый желающий предмет принести уже прочитанную им книгу и обменять ее на другую. Это будет проходить в специально отведенной

зоне, оформленной «ретро» шкафом. Вторая фишка – не менее приятная: зона «5 o'clock tea» под девизом «На наших часах всегда пять вечера». На ее территории все желающие в любое время смогут отведать вкуснейший английский чай. Также, участие в проекте примет «Благотворительный магазин добра». В нем будет представлена специально подобранная ретро-коллекция. Интересно, что в мероприятии примут участие и немало молодых современных казахстанских дизайнеров и художников. Для них алматинская Portobello Road станет дебютной площадкой. Открытие выставки состоится 23 октября на территории комплекса VILLA Boutiques & Restaurants и пройдет в формате торжественного приема. Среди важных событий этого дня – презентации компаний, салонов и студий, интерактивные мероприятия, живая музыка и выступление аниматоров.

✦ Новости

В Алматы состоится благотворительный аукцион

На 30-м этаже гостиницы TheRitz-Carlton, Almaty в рамках программы Community Footprints открылась выставка картин, специально созданных для 3-го ежегодного благотворительного аукциона «Я хочу жить», направленного на сбор средств в пользу детей с онкологическими заболеваниями. Особенность работ, подготовленных для аукциона, – это творческий дуэт знаменитых казахстанских деятелей искусства с детьми, которые победили свою страшную болезнь. В проекте приняли участие сестры Габо, Е. Волкова, Ж. Жубанова, Э. Казарян, С. Сулейменова, Д. Касымов, А. Есдаulet, Е. Григорьян, Г. Макаров, А. Маргацкая, С. Дюсембина, А. Табиев, М. Кир, А. Саз, А. Стариков, С. Ташимов, дизайнер А. Кожальдина, фотограф Yan Ray. «Благополучие детей, их жизни – одно из важных направлений нашей программы корпоративной социальной ответственности Community Footprints, в которой участвуют все отели TheRitz-Carlton и их сотрудники по всему миру. Мы гордимся участием в данном проекте и приглашаем вас увидеть совместные работы казахстанских художников и детей своими глазами, оценить их выразительность и глубину. Вы будете потрясены», – поделился своими впечатлениями Джо Хаяд, генеральный директор TheRitz-Carlton, Almaty. Выставка картин продлится до 10 октября, а 11 октября состоится аукцион, на который будут приглашены меценаты и известные персоны Казахстана.

Автопробег «Алматы-Амстердам» стартовал из южной столицы Республики

5 октября стартовал автопробег «Алматы-Амстердам», проходящий в рамках масштабного казахстанского телепроекта «С любовью из». Старт автопробегу был дан с одной из АЗС сети «Газпромнефть» в Казахстане, которая выступила топливным спонсором проекта. Семь участников съемочной группы за 35 дней путешествия преодолеют более 30 тыс. километров из Алматы в Амстердам. Всего команда «С любовью из» посетит семь стран Европы, а молодые казахстанские актеры Рауан Имангалиев и Ксения Бараникова расскажут зрителям передачи о культуре и традициях европейских городов, а также о разнообразных развлечениях, доступных для туристов.

Казахстанский «Кубок коневладельцев» вышел за границы республики

✦ Турнир

В минувшие выходные в Алматы на конно-спортивной базе Республиканской школы высшего спортивного мастерства прошел «Кубок коневладельцев» по конкуру. В этом году обычные клубные соревнования выросли в международный турнир, участие в котором приняли команды из нескольких регионов Казахстана, а также из Российской Федерации, Кыргызстана и Узбекистана. Общий призовой фонд соревнований составил \$17,5 тыс.



Спортсмены-конники разыграли \$17 тысяч

Лоқсли (РШВСМ, Алматы), медали за второе и первое места забрали в Астану Хасенов Азамат на лошади по кличке Камелот (второе место) и Манжаев Ержан на лошади по кличке Приват. Все три всадника прошли как основную дистанцию, так и перепрыжку «нулем» (без штрафных очков). Победителей определило время. Причем первое место от третьего отделила всего лишь секунда. Пока поле приводили в порядок для «Гран При», зрители смогли насладиться показательным выступлением мастеров выездки. «Гран При» прошел практически в полной тишине: за тем, как спортсмены проходят дистанцию с самыми высокими препятствиями (150 см), зрители наблюдали затаив дыхание. Впрочем, это зрелище стоило. Третье место в «Гран При» «Кубка коневладельцев 2015» завоевал

Руслан Ниязов, представляющий РШВСМ (Алматы) на коне по кличке Атом. Второе место, как и в Малом Гран При, заняли Хасенов Азамат и Камелот (Астана), доказав, что постоство – признак мастерства. А кубок за первое место и все прилегающее к нему премии и подарки завоевал кыргызский спортсмен Ринат Галимов на Чарлизе. Церемония награждения состоялась в конном строю (командовал парадом мастер спорта международного класса Александр Тишков). Примечательно, что церемония награждения в этом году, как и сами соревнования, была очень насыщенной. Дипломы, медали, премии и подарки получили участники всех заездов, занявшие призовые места. Но лучшими в командном зачете стали россияне. Команды из Казахстана и Кыргызстана заняли второе и третье места соответственно.

СПРАВКА

Конкур – одна из самых зрелищных, ярких и азартных дисциплин конного спорта. Основная задача всадника – пройти трассу с препятствиями по определенной маршруту за установленную норму времени (Впрочем, более быстрое прохождение маршрута приветствуется). Первые официальные соревнования по преодолению препятствий состоялись в Дублине в 1864 году, а в программу Олимпийских игр такой вид соревнований вошел в 1912 году.