



КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 40 (618), ЧЕТВЕРГ, 15 ОКТЯБРЯ 2015 г.

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:
КОДЕКС ПОМОЖЕТ
БИЗНЕСУ

>>> [стр. 3]

ИНВЕСТИЦИИ:
ПОКУПАЕМ НЕДООЦЕНЕННЫЙ
«КАЗМУНАЙГАЗ»

>>> [стр. 4]

ПОТРЕБРЫНОК:
ЗАМОРСКИЙ ФАСТ-ФУД
АТАКУЕТ

>>> [стр. 6]

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
БИЗНЕС ПРОДОЛЖАЕТ БРАТЬ
КРЕДИТЫ

>>> [стр. 8]



*** Бриф-новости**

Поможет ли регулятор банкам?

Меры, предложенные Национальным банком в рамках контрциклического регулирования, могут оказать определенную поддержку банкам второго уровня в период экономического кризиса. Но насколько они будут эффективными – покажет время. Такое мнение высказали аналитики, опрошенные «КЪ».

>>> [стр. 5]

Достойные кресла

Пару недель назад источники (как обычно говорят, близкие к теме) сообщили о возможной отставке председателя Национального банка Кайрата Келимбетова, чем не преминули воспользоваться СМИ, предложив свои спелые кандидаты и опросы. Они даже озвучили имена возможных кандидатов на должность главы Нацбанка, отметив те или иные сильные и слабые стороны кандидатов.

>>> [стр. 5]

Как банки заработали на девальвации

Главной причиной резкого роста активов казахстанских банков в сентябре 2015 года с 17,6 до 19,5 трлн тенге стала девальвация тенге, в связи с чем произошла переоценка валютных активов банков, прежде всего выданных кредитов. Таким образом, за один месяц вследствие свободного плавления тенге банки увеличили свои активы сразу на 10,7%.

>>> [стр. 9]

Украинский капкан для казахстанских инвестиций

Будучи в Астане, представители украинского правительства пригласили казахстанский бизнес поучаствовать в приватизации, предложив выкупить один из самых лакомых кусочков любой экономики – энергетический сектор. Но, по мнению экспертов, в данное время инвестирование в дальних соседей – дело чересчур рискованное.

>>> [стр. 10]

Перспективы

Официальный Киев в который раз обсуждает с Астаной поставки казахского газа на Украину. Вот и нынешний визит президента Украины Петра Порошенко в Казахстан не стал исключением – вопрос по диверсификации поставок газа стал предметом обсуждения украинского президента с премьер-министром РК Каримом Масимовым.

Гульмира САРБАСОВА

Как решить топливно-энергетический кризис в Украине

Поговаривают, что Украина и... Россия могут создать совместный газотранспортный консорциум. Но ведь понятно, что надо однозначно договариваться с Россией и, по всей видимости, придется через Казахстан. Вполне возможно, что и на этот раз позиция Казахстана будет прежней: вопросы, связанные с возможными поставками казахских энергоносителей на Украину, следует согласовывать с Россией, чему есть простое объяснение – иначе, как транзитом через российскую территорию, сделать это невозможно.

А учитывая характер долгосрочных партнерских и союзнических отношений (через совместное участие в ТС и ЕЭП, ОДКБ, ШОС) – Казахстан, по всей видимости, не станет принимать никаких решений без учета позиции России. Но, учитывая выгоду сделанного предложения, а также получение доступа к энергетической инфраструктуре в рамках ЕАЭС, Казахстан, в очередной раз примерив тогу миротворца, постарается преуспеть в мастерстве политеаса, дабы повернуть северного соседа на путь взаимовыгодного и долгосрочного сотрудничества. Для России это было бы выходом из патового положения, ибо плохой мир, лучше, чем никакой...

По украинскому законодательству и прежде всего по Конституции газотранспортная



Киев пытается получить от России разрешение на прямой транзит среднеазиатского газа

система объявлена неотъемлемой собственностью государства, что фактически парализует любые попытки сотрудничества не только с Россией, но и с Европой.

Поэтому очевидно, что вариант создания некоего консорциума с «Газпромом» помог бы решить срочные проблемы украинской экономики в условиях кризиса, таких как инженерное состояние газотранспортной системы Украины, требующее срочной модернизации, долги «Нафтогаза», в первую очередь, перед украинским правительством, которые день ото дня только накапливаются, угрожа банкротством, промышленной «лежачая на боку» в условиях кризиса, неспособность промышленного сектора, также, как и населения, платить за газ.

Как комментирует ситуацию президент Института энергетики и финансов Леонид Григорьев, украинские граждане хотели бы платить за газ, как белорусы, то есть по достаточно низким тарифам, но это противоречит общей идеологии «Газпрома», который стремится перейти на принцип равной прибыли от продаж газа на всех

рынках (в России – к 2015 году), – разумеется, с корректировкой на транспортные издержки. Весь вопрос – пойдут ли на уступки депутаты Верховной рады, пересмотрев в этой части украинское законодательство?

Среднеазиатский вектор – путь диверсификации

О том, что Украина хочет получить газ из Средней Азии, многим ранее заявлял в ходе заседания совместной межгосударственной украинско-казахстанской комиссии по вопросам экономического сотрудничества министр энергетики и угольной промышленности Украины Владимир Демчишин. Министрство энергетики и угольной промышленности Украины готово обратиться к Европейской комиссии с просьбой оказать содействие в переговорах с Москвой о поставках газа из Казахстана и Туркменистана. Г-н Демчишин заявил, что Украина готова покупать газ в Казахстане и Туркменистане, и необходимо вернуться к этому вопросу.

Очевидно, что и казахстанская сторона, если изыщет соответствующие запросам

украинской стороны запасы газа – не будет против. Но, как показывает история переговоров по этой теме, все упирается в транспортную инфраструктуру. А путь один – через Россию. В ситуации, когда реверсные поставки газа на Украину из Европы упали на более чем 50%, а власти страны приостановили закачку в газовые хранилища, Киев уже пытается получить от России разрешение на прямой транзит среднеазиатского газа. Представители «Газпрома» и Министерства энергетики РФ никак не комментируют сложившуюся ситуацию.

Но эксперты считают, что Россия на это не пойдет. «Россия на это не пойдет никогда, – комментирует глава Фонда национальной энергетической безопасности Константин Симонов. – У Москвы всегда была по этому вопросу жесткая позиция – «Газпром» закупает газ из Средней Азии в свой портфель и распоряжается им по своему усмотрению, но транзитной страной Россия никогда не будет». По словам главы ФНЭБ, это более чем логично. «Зачем выпускать конкурента на свой рынок сбыта, еще и предостав-

лять ему транзит через свою территорию? Россия просто защищает свои коммерческие интересы», – говорит г-н Симонов.

Чем запастись хранилища?

Известно, что кабинет министров Украины обязал поставщиков газа формировать страховой запас в объеме, соответствующем запланированной месячной поставке. Норма начислена действующим для поставщиков, располагающих собственной добычей, с 1 января 2016 года, а для всех остальных – с момента вступления в силу постановления №795 «Об утверждении порядка создания страхового запаса газа» от 30 сентября. Формирование страхового газа предусмотрено новым законом «О рынке газа».

Очевидно то, что стоит остро вопрос о том, какой газ предстоит закачивать при наличии нерешенных отношений с главным поставщиком «нетбэком» и российской монополией на транзит по газовой трубе. Этим, видно, и объясняется главный мотив встречи президента Украины с премьер-министром Казахстана.

Почем нынче газовый «кайф»?

Ранее Европейский союз и Россия согласовали условия зимнего пакета поставок газа для Украины. ЕС готов профинансировать закупку газа на \$500 млн для закачки топлива в украинские хранилища, а Россия готова предоставить Украине скидку, правда ее размер официально не уточнялся.

По словам Владимира Демчишина, это контрактная цена, предложенная Россией, но она не устраивает Украину. Киев хочет добиться от России цены в районе \$220 за тысячу кубометров. «\$250 – это не рыночная цена газа. Если мы отбираем этот газ на восточной границе, то мы этот транзит не заработаем. Мы готовы вам платить рыночную цену, европейскую, без учета за транзит. Это понятный принцип формирования цены – рыночная цена минус стоимость транзита, потому что отбираем на восточной границе, это минус \$30», – сказал г-н Демчишин.

В третьем квартале 2015 года Россия предложила Украине цену в \$247,17 за 1 тыс. кубометров – это уровень предыдущего квартала. Однако Киев отказался закупать газ на таких условиях. Дело в том, что в первом и втором кварталах Россия предоставляла скидку в \$100 за 1 тыс. кубов, но тогда была выше цена газа (она привязана к нефти с лагом в шесть-девять месяцев). Из-за снижения цены на газ Россия оказалась не в состоянии продлить скидку в полном объеме. И, несмотря на то, что цена газа не изменилась, скидка снизилась со \$100 до \$40. Украина же считает рыночную цену в \$205–207 за 1 тыс. кубометров.

Казахстанский газ вряд ли будет дешевле российского, считает Константин Симонов. «Весь вопрос в формуле ценообразования, – поясняет глава ФНЭБ. – И вероятнее всего казахи бы стали настаивать на применении принципа «нетбэка» (экспортный «нетбэк» – это цена на внешнем рынке за вычетом логистических затрат и экспортной пошлины), то есть на цене газа в соседней с Украиной Польше. При этом цена в Польше сейчас даже несколько выше, чем предложенная Россией».

Украинский эксперт в сфере энергетики Валентин Землянский считает, что цена газа из Казахстана априори не будет ниже российской. «Казахстан наверняка захочет привязки к цене европейских спотовых (разовых) контрактов. Сейчас эта цена составляет \$260–270 за 1 тыс. кубометров. А предложить что-либо в обмен на скидку Украина не в состоянии», – подчеркнул эксперт.

Украина обозначила свою позицию

«В 2011–2013 годах Казахстан поставлял в Россию около 12 млрд кубометров в год. Большая часть – поставки караганакского газа на переработку по соглашению с «КазРосГазом», – отмечает глава East European Gas Analysis Михаил Корчемкин. – При свободном транзите через РФ и хорошей цене часть этого газа могла бы быть направлена в другие страны».

Узбекистан и Туркменистан тоже хотели бы продавать газ Украине и Европе, но все упирается в отсутствие доступа к транзиту, полагает эксперт, подчеркивая обоюдную выгоду газового партнерства. Приняв закон «О рынке газа», который вступил в силу 1 октября, Украина дает понять миру, что не потерпит впрямь монополии поставщиков и усиленно ищет новые возможности, по мере сил создавая для этого определенные условия.

Так или иначе, но уже сегодня Украина на годы вперед очертила свою позицию в газовом вопросе. «Официальный Киев будет добиваться того, чтобы к 2018 году некоторые европейские страны, а также Россия, поставили в Украину не более 30% газа. Тогда Москва «престанет быть монополистом». Этими работами займется создаваемая парламентская коалиция», – уточнил временный поверенный в делах Украины в РК Юрий Лазебник.

«По мере того, как заработает ЕАЭС, Казахстан получит доступ к энергетической инфраструктуре и сможет поставлять свой газ туда, куда он захочет. Еще раз говорю – Украина готова покупать у Казахстана газ напрямую», – подчеркнул дипломат.

СПРАВКА «КЪ»

В 2014 году Казахстан экспортировал 11 млрд кубических метров газа. Объем межгосударственного транзита газа через территорию РК за 12 месяцев прошлого года составил 91,4 млрд кубометров. В том числе российского 49,4 кубических метра, туркменского – 38,4, узбекского – 3,6 млрд кубометров. Добыча газа в 2014 году составила 43,2 млрд кубометров, что составляет 102,2% по сравнению с 2013 годом. Объем потребления природного газа областями республики за январь–декабрь 2014 года составил 12,5 млрд кубометров, что составило 113,9% от аналогичного периода прошлого года.

Металл на волне позитива

Казахстанский ГКМ в ожидании радужных перспектив

Обзор

С ростом, хоть и незначительным, цен на нефть на минувшей неделе акции компаний ГКМ взлетели вверх. Аналитики прогнозируют повышение цен на сырье и металлы, однако при этом наращивание добычи и производства под вопросом.

Юрий ЦАЙ

На внешних рынках

Примечательное событие произошло в понедельник, 12 октября – сырьевой трейдер и производитель металлов Glencore объявил о продаже двух крупных медных активов – Собаг в Австралии и Lomas Bayas в Чили. Суммарно эти два рудника в первом полугодии произвели 59 600 тонн меди, в 2014 году – 116 200 тонн

(для сравнения: всего Glencore произвела в 2014 году 1,5 млн тонн меди, выручка от продажи этого металла у компании составила в прошлом году \$17,7 млрд, а EBITDA – \$4,3 млрд).

Кроме этого, в начале сентября компания сообщила о масштабном сокращении своих расходов с тем, чтобы до конца 2016 года уменьшить свой чистый долг на треть – до \$20 млрд. Тогда сообщалось, что для этого компания намерена продать несколько активов, в том числе горнодобывающих, инфраструктурных и сельскохозяйственных. Сейчас трейдер должен кредитору \$29,6 млрд, по итогам 2014 года долговая нагрузка была 2,3 EBITDA. Большая часть этого долга сформировалась после того, как в 2012 году Glencore объединилась с горнодобывающей Xstrata, тогда этот актив был оценен в 39,1 млрд фунтов стерлингов (около \$61,9 млрд по тогдашнему курсу), отмечалось в сообщениях компании.

Между тем акции Glencore показали рост на Лондонской бирже (20-процентный взлет в начале торгов, остановившись на отметке в 12% выше предыдущего закрытия у 106,3 пенса) еще 5 октября вслед за повышением акций Glencore в Гонконге до месячного максимума 18,36 конгонских доллара, на 72% выше предыдущего закрытия, но затем растеряли большую часть завоеванных позиций и завершили сессию 17-процентным повышением.

Взлет акций произошел из-за сообщений, что Glencore ведет переговоры с суверенным фондом Саудовской Аравии и китайским зернотрейдером COFCO, а также с канадскими пенсионными фондами о продаже долей в активах.

В конце же прошлой недели, в пятницу, 9 октября, стало известно о том, что швейцарский сырьевой трейдер сократил выпуск цинка на 500 тыс. тонн для сохранения стоимости запасов при низких ценах на цинк и свинец. К тому же ожидается увольнение около 1 600 рабочих в

Австралии. В итоге цены на цинк, а затем и на медь резко пошли вверх на ожиданиях, что борьба за долю рынка завершена и производители больше не готовы мириться с текущим положением вещей. Для большинства компаний столь низкие цены делают наращивание объемов добычи нерентабельным. Если процесс приобретет глобальный масштаб, товарно-сырьевой рынок надувает «дно» и уверенно пойдет вверх. И незамедлительно аналитики Commerzbank дали прогноз о повышении цен на медь в четвертом квартале текущего года до \$5 500 за тонну и дальнейшего роста до \$5 900 за тонну в январе-марте, а затем и до \$6 100 за тонну во втором квартале 2016 года.

Что касается казахстанских горнорудных компаний, как сообщает KASE, восемь из девяти голубых фишек представительского списка на бирже закрыли прошлую торговую неделю в зеленой зоне, что называется на бирже – наблюдались «бычьи» настроения.

>>> [стр. 10]

Выигрышная ипотека

Оформите ипотечный заем или рефинансируйте залоговый заем в Alтын Bank и участвуйте в розыгрыше **9 подарочных карт по 100 000 тенге** на покупку бытовой техники и электроники!

www.altynbank.kz ☎ (2) 59 69 00

Лицензия Национального Банка Республики Казахстан №1.2.23/194/33 от 29 декабря 2014 года

Министерство обороны подвело итоги конкурса «Военный пост»

За звание лучших в трех номинациях боролись более 100 блогеров, сетевых журналистов и фотографов

Напомним, что конкурс на лучший пост в интернете на военную тематику стартовал в июне. По условиям конкурса к участию принимались публикации, появившиеся в сети не позднее 20 сентября. Работы конкурсантов на государственном и русском языках оценивались экспертной комиссией, в которую, кстати, вошли и участники практического семинара по экстремальной журналистике, прошедшего также по инициативе министерства обороны Казахстана.

Дмитрий ЦХЕ

Прошедшие строгий отбор работы участников размещались на официальной страничке Минобороны в социальной сети Facebook. Победители определялись путем открытого голосования интернет-сообщества и были разделены на три номинации: «На острие атаки» — за лучший аналитический пост, «Артобстрел» — за лучший фоторепортаж, «Главный калибр» — за вклад в освещение военной тематики. Как отметили в министерстве обороны, «Военный пост» — это не просто конкурс, это в первую очередь поддержка и поощрение журналистов, военных экспертов, представителей медиа-профессии, общественности, сетевых журналистов и блогеров, которые в своих материалах рассказывают общественности о позитивных переменах и новых тенденциях в казахстанской армии, о воинской службе и уникальных традициях, о военнослужащих, переваливших себя службе родной стране и народу. Тем самым они вносят весомый вклад в укрепление положительного имиджа Вооруженных Сил Казахстана. Акцент военных на социальных сетях не случаен. Последние годы сетевые журналисты и блогеры завоевывают все большую популярность, и их роль в формировании общественного мнения уже стоит на одном уровне с традиционными СМИ. Как отметили в Министерстве обороны, всего на конкурс было прислано более 100 работ. Среди участников особо были выделены: **Бауржан Муканов** с материалом «Спецназ Минобороны Казахстана учит журналистов науку выживать», **Ерлан Мусабеков**, продемонстрировавший во всей красе «Парад в Астане», **Данил Потапов** («Военный дискурс»), **Елена Игнатюк** («Один день из жизни казатовцев»), **Фархат Кинжитов** (материал «Медицина цвета хаки»), **А также Руслан Жубанязов** («Армейские будни»), **Динара Жаналина** («Кто, если не мы!»), **Александр Тен** («Первым делом самолеты...»), **Сергей Барановский** («Военная служба в Казахстане — стабильность и престиж»), **Евгений Гура** («Айбалта-2015 началась»), **Олег Великий** («О правилах призыва военнослужащих»), **Эльмира Рахмешева** («Орал каласының 55/17 әскери бөлімінде ашық ескі күні жарияланды»), **Марат Нуритов** («Отслужил как надо и вернусь»), **Нурбек Маруфов** («БҰРЫН-СОҒДЫ БОЛМАҒАН...»), **Жанар Кусанова** («Казашка ждет в Ираке своего спасителя. Его позывной — дохтор») и другие.

Открытое голосование в соцсетях стартовало 23 сентября и завершилось на днях. В итоге в номинации «Артобстрел» победителем был признан Бауржан Муканов, с материалом «Спецназ Минобороны Казахстана учит журналистов науку выживать». В номинации «Главный калибр» — Динара Жаналина, с материалом «Кто, если не мы!», **Мадина Махамбетқызы** («Сарбаз — әскери өмірдің келбеті») и Кусанова Жанар («Казашка ждет в Ираке своего спасителя. Его позывной — дохтор»). В номинации «На острие атаки» — Евгений Гура («Айбалта-2015



началась»), и **Нурбек Маруфов** («Айбалта-2015»). Статьи, при голосовании интернет-пользователям было предложено оставлять под публикациями свои комментарии. Организаторы конкурса учредили специальный приз за лучший комментарий к понравившемуся посту участника. При его оценке учитывались полезность, яркость и интересность, насколько комментарий подходит к работе и дополняет ее, общее впечатление от него, а также количество голосов пользователей за комментарий. Автор за лучший комментарий к работе фанлистов конкурса награжден вместе с победителями по трем номинациям.

Газетные площадки не позволяют опубликовать все посты победителей, но один из них, рассказывающий о работе казахстанских военных врачей в горячих точках, редакция газеты представляет на суд читателей.

«Казашка ждет в Ираке своего спасителя. Его позывной — дохтор»

Кусанова Жанар
10 лет назад казахстанский военный врач спас жизнь тяжело раненой иракской девочке, перелив ей свою кровь. Это был мужественный поступок, поскольку произошло прямое переливание крови без предварительных, обязательных в таком случае, анализов на наличие опасных заболеваний у малышки. Загорачиваться на них просто не было времени: пострадавшая истекла кровью, дорога была каждая минута. Вот военный врач Казахского миротворческого батальона и лег на соседний операционный стол и сам стал руководителем необычной процедуры. В итоге семилетняя малышка выжила и затем пошла на поправку. Ее знакомые и соседи стали называть ее между собой «Казашкой» в честь спасителя в белом халате. Это и стало для казахстанского офицера самой большой благодарностью в мире. И хотя на счету **Аскара Маруфова** — десятки тысяч спасенных жизней, именно иракская Казашка больше всех запала ему в душу. Сегодня он уже не помнит ее настоящего имени и, конечно же, не знает, как сложилась ее судьба. Но он очень надеется и верит, что его названная младшая сестренка жива-здорова, и сейчас она — невеста на выданье.

Аскар Маруфов спасает людей уже на протяжении 19 лет. Сегодня он возглавляет хирургическое отделение алматинского Военного клинического госпиталя. Проводит в год до 400 операций. По единственному отзывам коллег и бывших сослуживцев-казатовцев, подполковник медицинской службы Аскар Яхъеханович отличается великодушием, порядочностью, принципиальностью и природной скромностью. О своей службе в горячей точке планеты он нам рассказал только после настойчивых просьб. Посчитал, что соотечественники должны знать о благородной миссии военных врачей Казбата, побывавших в Ираке с 2003 по 2008 годы.

По зову сердца

Аскар Маруфов — выходец из семейной династии врачей. Его родители всю жизнь работали и до сих пор работают в Актобе: отец Яхъе Маруфович — врач-хирург высшей категории, мать Тамара Мухтаровна — врач-терапевт высшей категории. Аскар и его младший брат Рустам пошли по их стопам, но в области военной медицины. Кстати, и жен они выбрали себе под стать. Супруга Аскара Гульнара — офтальмолог, супруга Рустама Армангуль — гинеколог. В семье Аскара Маруфова подрастают трое детей, так что есть кому продолжить семейную династию.

заходили в кондиционированные помещения, где температура не превышала +18, вот в итоге и подхватывали острые респираторные заболевания. Кормили нас на базе хорошо, поэтому никаких пищевых отравлений не было. Шансы подхватить инфекционные заболевания сводились к минимуму, потому как все казатовцы были вакцинированы.

— Кто и как снабжал вас на базе медикаментами и медоборудованием?

— Медикаменты мы привезли с собой. Медоборудование было общим. Например, у поляков было переносной рентген и УЗИ-аппарат.



20 лет назад Аскар Яхъеханович после окончания Актобинского государственного медицинского института был призван в ряды ВС РК. Первая его должность — начальник медицинского пункта воинской части в поселке Шенгельды. После был переведен на должность командира медицинского взвода — ведущего хирурга медицинской роты войсковой части в Кашагае. В Ирак он отправился уже в звании гвардии капитана, пройдя сэквоз сито строгого отбора.

— Я находился в Ираке с августа 2005 по март 2006 года, на должности офицера-врача отряда спецназначения Казбата. Но это вовсе не означало, что я отвечал исключительно за здоровье 26 сослуживцев-миротворцев. Клиента у нас было гораздо больше, поскольку я лечил и зарубежных коллег, и местное население. Ведь на базе «Дельта», где находилось несколько подразделений из разных стран мира, насчитывалось всего 25 врачей. Поэтому мы были, что называется, нарасхват.

— Чем обычно болели наши военнослужащие в Ираке? И чего вы, как врач, опасались больше всего, учитывая сложную эпидемиологическую обстановку в этой горячей точке?

— Наши ребята болели только простудными заболеваниями, вызванными резким перепадом температур. Они работали на улице при 60-градусной жаре, потом



шиш бойца. Будучи сам раненым и контуженым, Сьбанбекұлы оказал необходимую медицинскую помощь всем раненым казатовцам и украинским военнослужащим. Вообще, каждый военный врач, вне зависимости от его специальности, в условиях боевых действий выполняет все мероприятия по спасению жизни раненого или пострадавшего.

Суровые будни

И все же основной нагрузкой военных врачей войск коалиции было оказание медпомощи мирному населению Ирака, попадающему под минометные и артиллерий-

риально-технической базе, но вид зданий снаружи весьма впечатлял.

— Вы занимались всеми подряд местными жителями или придерживались возрастного либо какого-нибудь иного ценза?

— Я лично — помогал всем подряд. Самому маленькому моему пациенту было три годика, он попал к нам с ожогами, а самому старому — под 80: у него было пулевое ранение. Хорошо помню одну маленькую девочку, у которой был поврежден сосудисто-нервный пучок. Шальная пуля пролетела у нее под мышкой, разорвала артерию и пробила нервы. Мы это все соединили. К сожалению, полностью руку восстановить не удалось, но, по крайней мере, сохранили хватательную и двигательную ее функции. Сразу оговорюсь, что микрохирургией мы на «Дельте» не занимались, то есть оторванные пальцы никому не пришивали. Наоборот, мне, увы, часто приходилось ампутировать конечности раненым.

— Как к вам обращались иракцы, по имени?

— «Дохтур». Это искаженное слово стало моим позывным.

— Ваша названная сестренка — «Казашка» — тоже к вам так обращалась?

— Не помню уже, честное слово. Но скорее всего, так — «Дохтур». Ни она, ни ее родители не знали моего имени-отчества, они только по нашивке на кармане могли прочитать, что я из Казахстана.

— Почему же вы все-таки запомнили именно эту малышку? Ведь вы спасли детей и взрослых мирных жителей, и с более тяжелыми ранениями?

— Наверное, потому что это было прямое переливание крови: от меня — к ней. На тот момент на базе не оказалось ни донорской крови, ни ее компонентов. А у нее была огромная кровопотеря, поэтому я сразу же принял решение самому стать донором. Мои коллеги переливали ей кровь из вены в

ские обстрелы во время зачисток местности от боевиков и при срочности изготовления взрывных устройств, закладываемых террористами. По словам подполковника Маруфова, врачи «Дельты» каждый день выезжали на блок-посты и выполняли там свою сортировочную бригаду. Они отбирали раненых по тяжести состояния: кому-то на месте оказывали помощь, а кого-то перевозили в медицинскую роту на базу. Операции проводились в полевом госпитале, рассчитанном на 60 койко-мест. И эти койки никогда не пустовали, хотя больные могли находиться в госпитале не более трех дней. Хирургам приходилось иметь дело с пулевыми, осколочными и минно-взрывными ранениями, а также с бытовыми ожогами, порезами и переломами конечностей. В случае ухудшения здоровья больных вертелами доставляли в Багдад, в госпиталь имени Авиченны.

— Проблема была в страшном дефиците иракских врачей: когда началась война, многие из них покинули страну вместе с семьями. Притом уезжали преимущественно те эскулапы, которые в свое время получили высшее медицинское образование на Западе. Они быстро нашли себе работу за рубежом. А меня, между тем, поражали широкие фасады иракских государственных больниц и частных клиник. Внутри я не был, поэтому ничего не могу сказать об их мате-

рену — направляю. Так мы с ней и сроднились.

Надо сказать, Аскар Маруфов стал ангелом-спасителем для тысяч иракских мирных жителей.

Но, увы, как у каждого практикующего хирурга, у подполковника Маруфова есть и свое маленькое кладбище. Пациентов, которых он не сумел спасти. И он всегда помнит о них. Такая вот горькая память.

— Бывало, что мои пациенты погибали. В основном, это были иракские полицейские и военные с тяжелыми минно-взрывными и осколочными ранениями. Они подрывались по пути следования своих автоколонн и патрульных экипажей, падали в засады боевиков. Их приводили к нам слишком поздно — часто уже в агонию, и я ничего не мог поделать.

— Вы сильно переживали, когда теряли своих пациентов? Как спасались от стресса?

— Держал свои эмоции при себе, не показывал их окружающим. Ведь я — военный врач, который должен уметь контролировать себя в любой ситуации, чтобы затем сконцентрироваться в нужный момент. В какой-то степени мы, военные врачи, являемся циниками, хотя в душе остаемся обычными людьми. Наш цинизм — это просто защитная реакция организма на травмирующую окружающую обстановку.

Союзники

Мы заинтересовались у Аскара Яхъехановича особенностями работы его зарубежных коллег. В частности, организационными моментами и уникальностью их методик лечения. Он сразу отметил, что ничего сверхъестественного в их работе нет, разве что материально-техническое обеспечение превосходит наше.

— Зарубежные военные врачи придерживаются правила «золотого часа». Это означает, что с момента ранения в течение одного часа раненый боец дол-

жен попасть в полевой военный госпиталь, расположенный в тылу. Так поступали американцы: своих однополочан они старались сразу же перевести санитарной авиацией в Багдад. Благо, что у них всегда был приоритет в небе. Но иногда они доверяли своих бойцов мне, и я «латал» их на базе.

— А что насчет ваших коллег из стран СНГ?

— Ничего такого особого я у них не выделяю, потому что все мы прошли одну советскую школу военной медицины. Принципы организации работы и оказания помощи у нас одинаковы. На базе «Дельта» находился украинский контингент из львовской десантно-штурмовой дивизии. В его состав входила медрота, где не хватало хирургов, вот меня и привлекали туда.

— Какие военно-медицинские академии считаются лучшими на сегодняшний день в мире?

— Лучшими в странах Содружества на сегодня считаются Минская и Санкт-Петербургская. За рубежом признают турецкую «Гульхану». Я лично заканчивал Санкт-Петербургскую военную академию имени Кирова, и считаю ее одной из лучших в мире. Ведь у России накоплен богатый боевой опыт в ходе двух чеченских кампаний, там погибло немало военных врачей. Знаю военных врачей, которые участвовали в этих кампаниях. Во время моей учебы в военно-медицинской академии преподаватели приводили нам примеры, когда на подводных лодках, в ледовых походах врачи самостоятельно выполняли себе аппендэктомию. Сами!..

— Какие правительственные награды вы получили за миротворческую миссию в Ираке?

— Медали от украинцев, поляков и американцев. Ношу их с гордостью. Но ближе всех к сердцу медаль «Жаунгерлік ерлігішүн», которую мне вручил Глава нашего государства.

— Какой урок вы извлекли из иракской миссии?

— Находясь в Ираке, я понял и осмыслил глубинное значение врачебной заповеди «Не навреди!» и поговорки «Не емеш — не лез!»! У казахстанских военных врачей нет своего профессионального праздника. Они отмечают День медицинского работника, который выпадает на третье воскресенье июля.

Эпилог

Вернувшись из Ирака, Аскар Маруфов перевелся из Казбата в алматинский Военный клинический госпиталь министерства обороны. На протяжении 10 лет он оказывает экстренную и плановую хирургическую помощь военнослужащим и членам их семей. Сегодня под его руководством в хирургическом отделении трудятся 18 человек.

Аскар Маруфов часто вспоминает иракскую миссию Казбата и особенно — свою знакомую младшую сестренку: «Казашку», в чьих жилах теперь течет его кровь.

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

Дауыс Периодика 2770483
Nomad Press 3311240
Агенство Евразия Пресс 3822511
Эврика-Пресс 2337850



I-ПОЛУГОДИЕ 2016

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

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

27.10.2015 – 30.10.2015 52-я Международная выставка рекламы, дизайна, полиграфии «Матный Лев-2015», Минск, Беларусь

27.10.2015 – 29.10.2015 Международная выставка печати, издательского дела, полиграфии, переплетного дела и обработки бумаги, Тель-Авив, Израиль

03.11.2015–07.11.2015 – Metalworking and CNC Machine Tool Show (MWCSS) 2015, Куньмин, 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».

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

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

Трудовой кодекс – для кого рай, а для кого ад

Законопроект

В мажилисе на днях обсуждали проект нового Трудового кодекса, причем обсуждали на повышенных тонах. В концептуальной модели нового кодекса предлагается четко определить границы государственного вмешательства в сферу трудовых отношений между работодателем и работниками. А также с учетом обеспечения баланса интересов сторон распределить роль и ответственность субъектов трудовых отношений.

Гульмира САРБАСОВА



По новому Трудовому кодексу возникло очень много вопросов

Проектом кодекса, с одной стороны, для работодателей упрощены процедуры найма, кадрового перемещения, увольнения, определения условий и оплаты труда работников, с другой – закреплены базовые трудовые гарантии и права работников с возможностью их расширения через заключаемые индивидуальные, коллективные договоры и соглашения, а также инструменты защиты их прав и интересов.

Стимулирование МСБ через новый кодекс?

Новая модель трудовых отношений, основанная на оптимальном сочетании государственного и договорного регулирования трудовых отношений, на взгляд большинства аналитиков, есть не что иное, как максимальное стимулирование развития малого и среднего бизнеса.

По новому законопроекту работодатель получает упрощенные процедуры найма, свободу кадрового перемещения, право на увольнение, определение условий и оплаты труда работников. Взамен работник получает базовые трудовые гарантии и возможность расширения прав через договоры и соглашения. Надо признать, что красных меток на его трудовом пути стало гораздо больше – уволить могут повторно как не прошедших аттестацию на знание техники безопасности и охраны труда на промышленных предприятиях, так и прогульщиков, правда – больше месяца. Ухудшение экономического состояния организации вследствие снижения объема производства может закончиться расторжением договора с сотрудником. Разумеется, с выплатой компенсации в размере двойной зарплаты.

В ходе обсуждений нового законопроекта депутат мажи-

лиса, член фракции «Нур Отан» **Омархан Оксикбаев** обратил внимание на проблему учета рабочего времени.

«Нормы ведения рабочего времени определяются работодателем. Вот эти – миллион наших работодателей будут определять проект ведения учета и форму учета рабочего времени? Они будут под себя это делать. Кто будет это контролировать? У нас сплошь и рядом трудовые споры возникают из-за этого. Они под себя подстраивают учет времени, как мы можем защитить наемных работников?» – задается вопросами депутат.

В свою очередь, возникли вопросы у представителей независимых профсоюзов. «Предлагается через коллективный договор решать систему оплаты труда и размеры заработной платы, но нельзя все трудовые вопросы таким образом решать. Как можно утверждать, что работодатель несет огромные расходы на оплату ночных, выходных, праздничных и других компенсационных выплат, если работник не знает о том, какую прибыль он приносит предприятию, поскольку это является коммерческой тайной?» – сетует президент Конфедерации свободных профсоюзов Казахстана **Лариса Харькова**.

Свою точку зрения выразил на полях обсуждения председатель Евразийской ассоциации предпринимателей **Жомарт Алдангаров**.

«Человек должен получать зарплату дифференцированно. Ведь все работают в разных условиях. К примеру, металлург

стоит у печи, где температура свыше 1000 градусов. Это влияет на его здоровье очень плохо. И девушка из офиса, где есть кондиционер – 22 градуса, во время обед и все условия, также зарабатывает 120 тысяч, как и рабочий на заводе!» – сказал он.

По мнению независимых профсоюзов, нельзя сводить роль государства к установлению лишь минимальных стандартов. Помимо этого профсоюзы потребовали индексации заработной платы работникам с учетом анализа заработной платы, сложившейся в регионе

Поскольку отношения между работодателем и работниками будут строиться на принципах саморегулирования, разработчики подготовились основательно к предстоящим сокращениям, прописав правила «игры». «Ожидая, что в будущем не избежат сокращений и работодатель воспользуется существующим основанием «сокращения численности штата», мы выделили это основание отдельно, – говорит вице-министр здравоохранения и соцразвития РК **Биржан Нурымбетов**, – но

это сокращение может быть осуществлено при соблюдении одновременно следующих условий: закрытие структурного подразделения, цеха или участка. Второе – отсутствие возможности перевода этих работников на другую работу. И третье – уведомление представителей работников (профсоюз) за один месяц, с объяснением причин, послуживших основанием для такого сокращения, а именно: наличие непосредственной связи между экономическими затруднениями на предприятии и необходимостью расторжения трудового договора».

Вопрос сокращения работников действительно стал самой обсуждаемой темой. И если увольнения неизбежны, поскольку экономика «плетет» под сурдинку финансовую кризиса, то «добро» на расторжение трудовых договоров по причине ухудшения финансового состояния предприятия раздают руки работодателя. Так считают иные депутаты. И в этой ситуации скептики ставят под сомнение один из новых пунктов закона о строительстве отношений между работодателем и работниками на принципах саморегулирования, поскольку такая мера может усугубить трудовые конфликты.

Вице-министр здравоохранения и социального развития РК **Биржан Нурымбетов** не скрывает возможные сценарии трудовых отношений: «Разбирательства будут, обращения в прокуратуру будут, трудовые забастовки будут, акции, потому что Трудовой кодекс этого

не запрещает, но он четко расписывает, как нужно проводить акции, как надо выставлять свои требования. Мы должны эту создать систему, когда государство прописывает все».

От теории к практике ужесточений

«По существу, мы, говоря о либерализации трудовых отношений, фактически идем по пути ужесточения, – считает генеральный секретарь Конфедерации труда РК **Мурат Машкенов**. Согласно новому кодексу ужесточению подверглись интересы трудовых пенсионеров. Так, по новому кодексу разрешается расторгнуть трудовые отношения уже через месяц после достижения пенсионного возраста.

«Сегодня такая норма существует и распространяется на государственных и гражданских служащих, – говорит вице-министр Б. Нурымбетов, представляя проект в новой редакции. – То есть работодатель может при достижении пенсионного возраста расторгнуть с работником трудовой договор. Теперь эту практику мы предлагаем распространить и на частный сектор. Молодому специалисту, сегодня ограничен доступ на работу, потому что работает человек пенсионного возраста. Как будет существовать молодой человек, кормить свою семью? Но это не говорит о том, что работодатель обязан уволить всех людей пенсионного возраста».

К обеспечению баланса интересов

Вразрез с мнением депутатского корпуса о том, что в законопроекте сохраняется равновесие между социальной защитой, справедливостью и экономической эффективностью, представители независимых профсоюзов назвали новый Трудовой кодекс раем для работодателя, но адом для работника и... направили обращение главе государства.

Конфедерация свободных профсоюзов Казахстана просит пересмотреть ряд разделов, предоставление профсоюзам прав предъявления требований к работодателю без предварительного их утверждения на общем собрании работников, согласования актов работодателя, касающихся трудовых прав работников с профсоюзами. И закрепить данную норму не через коллективный договор, а статьей в Трудовом кодексе.

По мнению независимых профсоюзов, нельзя сводить роль государства к установлению лишь минимальных стандартов. Помимо этого профсоюзы потребовали индексации заработной платы работникам с учетом анализа заработной платы, сложившейся в регионе.

Хроники мажилиса

Законотворчество

Ангела ЛИЛИНА

Медицинское страхование

Депутаты мажилиса на пленарном заседании в среду одобрили во втором чтении проект закона РК «Об обязательном социальном медицинском страховании». Согласно законопроекту казахстанцам будет предоставляться два пакета медицинских услуг.

Первый – базовый пакет, который представляет собой гарантированный государством объем медицинской помощи, финансируемый из республиканского бюджета. Он будет доступен всем казахстанцам и включает в себя скорую помощь и санитарную авиацию, медицинскую помощь при социально значимых заболеваниях и в экстренных случаях, профилактические прививки.

Для самозанятого населения до 2020 года предусмотрено предоставление амбулаторно-поликлинической помощи с амбулаторно-лекарственным обеспечением за счет средств республиканского бюджета.

Второй – страховой пакет, предоставляется из вновь создаваемого фонда страхования. В него входит амбулаторно-поликлиническая помощь, стационарная помощь (за исключением социально значимых заболеваний), стационаррозамещающая помощь (за исключением социально значимых заболеваний), восстановительное лечение и медицинская реабилитация, паллиативная помощь и сестринский уход, высокотехнологичная помощь.

Право на получение этого пакета имеют казахстанцы, а также иностранцы и лица без гражданства, постоянно проживающие в Казахстане и являющиеся участниками системы обязательного социального медицинского страхования.

При этом государство будет осуществлять взносы за экономически неактивное население. Работодатели и лица без гражданства, постоянно проживающие в Казахстане и являющиеся участниками системы обязательного социального медицинского страхования. При этом государство будет осуществлять взносы за экономически неактивное население. Работодатели и лица без гражданства, постоянно проживающие в Казахстане и являющиеся участниками системы обязательного социального медицинского страхования.

Для аккумуляции обязательных ежемесячных взносов и закупок медицинских услуг на базе комитета оплаты медицинских услуг МЗСР РК будет создан Фонд социального медицинского страхования в организационно-правовой форме некоммерческого акционерного общества. Учредителем и единственным акционером фонда выступит правительство РК.

Ставка взносов государства за граждан особых категорий (социально уязвимые слои населения) составит 7% от среднемесячной заработной платы. При этом размер ставки будет поэтапно повышаться: 4% в 2017 году, 5% в 2018 году, 6% в 2023 году, с 2024 года – 7%.

Общий размер ставки взносов работодателей составит 5% от дохода, при этом отчисления начнутся с 2% в 2017 году, 3% в 2018 году, 4% в 2019 году и с 2020 года – 5%. Данные взносы будут относиться на вычеты при исчислении корпоративного подоходного налога.

Ставка взносов работников составит 2% от дохода, при этом их отчисление начнется с 2019 года – 1%, с 2020 года – 2%. Данные взносы будут относиться на вычеты при исчислении индивидуального подоходного налога.

Ставка взносов самозанятых (индивидуальных предпринимателей, частные нотариусы, частные судебные исполнители, адвокаты, профессиональные медиаторы, физические лица, получающие доходы по договорам гражданско-правового характера) составит 7% от дохода. При этом 2% в 2017 году, 3% в 2018 году, 5% в 2019 году и с 2020 года – 7%.

От уплаты взносов в Фонд социального медицинского страхования освобождаются 15 категорий граждан (социально уязвимые слои населения); дети; многодетные матери, награжденные подвеськами «Алтын алқа», «Күміс алқа» и получившие ранее звание «Мать-героиня», а также награжденные орденами «Материнская слава» I и II степени; участники и инвалиды ВОВ; инвалиды; безработные; воспитанники интернатов; студенты-очники колледжей и вузов, а также учащиеся послевузовского

образования в форме резиденции; находящиеся в отпусках в связи с рождением ребенка, усыновлением (удочерением) новорожденного ребенка, по уходу за ребенком до достижения им возраста трех лет; неработающие беременные женщины, а также неработающие лица, фактически воспитывающие ребенка до достижения им возраста трех лет; пенсионеры; военнослужащие; сотрудники специальных государственных органов; сотрудники правоохранительных органов; заключенные; содержащиеся в изоляторах временного содержания и следственных изоляторах.

Миграция и занятость

На пленарном заседании мажилиса парламата РК в среду депутаты одобрили во втором чтении проект закона РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам миграции и занятости населения».

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

1. В сфере привлечения иностранной рабочей силы (ИРС) – внедрение системных мер, направленных на удовлетворение потребностей экономики в кадрах через создание свободного рынка высококвалифицированных иностранных специалистов, либерализацию процедуры привлечения ИРС, прибывающей в страну для трудоустройства.

Полностью пересмотрена идеология выдачи разрешений работодателям. Теперь будут взыматься сборы в бюджет страны. Это поможет увеличить доходную часть государственного бюджета, которую можно будет направить на социальное и экономическое развитие региона.

Кроме того, иностранные специалисты, прибывающие в Казахстан, получат возможность трудоустроиться самостоятельно на основании справок о соответствии квалификации в течение трех месяцев на любое место работы по профессии, входящей в перечень востребованных профессий в приоритетных отраслях экономики.

Иностранному специалисту будет получена определенная оценка по балльной системе, включающей уровень его образования, стаж, практический опыт работы и иные параметры, позволяющие подтвердить его квалификацию.

Также предусматривается усовершенствование процедуры внутрикорпоративного перевода, данный вид привлечения иностранной рабочей силы будет приведен в соответствие с общепринятыми мировыми стандартами, с требованиями Всемирной торговой организации.

Кроме того, планируется создание информационно-аналитической системы, которая будет направлена на реализацию указанных нововведений. Это значительно упростит порядок привлечения ИРС для работодателей, в разы ускорит процедуру выдачи разрешений. Если сейчас эта процедура занимает в среднем 30–40 дней, то по предлагаемому порядку она будет занимать в среднем до 5 дней.

Изменение порядка привлечения иностранной рабочей силы, самостоятельного трудоустройства и внутрикорпоративного перевода предусматривается с 1 января 2017 года.

2. В сфере этнической миграции:

В 2013 году были приняты поправки в закон «О миграции населения», согласно которым квота расселения оралманов была упразднена, а вместе с ней отменены и все материальные выплаты, что не обеспечивает создания благоприятных условий для возвращения соотечественников. В целях стимулирования возвращения этнических казахов на историческую родину законопроектом предусматривается:

– предоставление этническим казахам статуса оралмана вне зависимости от региона расселения. Этнические казахи в отличие от иностранных граждан смогут получить вид на жительство, обратившись в миграционную полицию, без подтверждения платежеспособности;

– получение этническими казахами социального пакета в случае расселения в регионах, определенных правительством, с установлением квоты приема оралманов. При этом социаль-

ную поддержку может также получить оралман, если он переезжает из любого региона страны в регионы, определенные правительством для расселения. Однако в случае выезда из таких регионов ранее чем через пять лет социальный пакет будет возвращаться в пользу государства;

– упрощение процедуры получения гражданства до одного года после получения ими вида на жительство.

3. В сфере внутренней миграции:

Основной проблемой внутренней миграции является диспропорция расселения населения по территории республики, в особенности между югом и севером. Для ее решения предлагается оказывать поддержку лишь переселенцам из труднодоступных регионов в регионы, определенные правительством. Для них будет предусматриваться социальный пакет, покрывающий возмещение транспортных расходов, предоставление служебного жилья либо комнаты в общежитии, предоставление микрокредитов.

В рамках развития образовательной инфраструктуры предлагается в вузах и колледжах в регионах, определенных правительством, обеспечить расширение учебных мест, модернизировать и расширить количество мест в общежитиях, внедрить специальные гранты для сельской молодежи для обучения в вузах и колледжах северных регионов.

4. В сфере занятости населения: Внесены нормы по определению дифференцированного размера квоты рабочих мест для инвалидов в размере от 2 до 4% в зависимости от общей численности работников.

При этом будут созданы специальные оборудованные рабочие места для трудоустройства инвалидов путем субсидирования затрат работодателей на эти цели за счет средств республиканского бюджета (до сегодняшнего дня такой практики не было).

Кроме того, в целях исключения дублирования пересотретные функции органов занятости. Предусматривается передача отдельных функций органов занятости центрам занятости, в том числе функций по регистрации безработных, выдаче направлений на профессиональное обучение, трудоустройство, выдаче справок безработным, а также по формированию и актуализации базы данных рынка труда.

Ратификация

На пленарном заседании мажилиса одобрен проект закона «О ратификации Соглашения между Правительством Республики Казахстан и Правительством Латвийской Республики о реадмиссии лиц».

«Соглашение было подписано в Риге 16 сентября 2011 года. Его подписали ответственный секретарь Министерства иностранных дел Казахстана и госсекретарь Министерства внутренних дел Латвии. Данный документ предусматривает процедуру выявления и возвращения лиц, незаконно въехавших на территорию страны», – сказал министр внутренних дел РК **Калмуханбет Касымов**, представляя законопроект.

Министр отметил, что ратификация соглашения позволит противодействовать нелегальной миграции в соответствии с общепринятыми нормами. Также мажилис одобрил проект закона «О ратификации Второго протокола о внесении изменений в Соглашение о льготных условиях поставок специальной техники и специальных средств для оснащения правоохранительных органов и специальных служб государств – членом Организации Договора о коллективной безопасности от 6 октября 2007 года».

«Второй протокол был подписан главами государств ОДКБ 23 декабря прошлого года в Москве. Он создает основы для механизма льготного оснащения спасательных подразделений государств – членом ОДКБ. Это позволит оснащать наши спасательные подразделения передовой надежной российской и белорусской техникой на льготных условиях по ценам завода-изготовителя», – сказал министр внутренних дел РК **Калмуханбет Касымов**, представляя законопроект.

Соглашение регламентирует вопросы поставки специальной техники на льготных условиях. Протоколом вносятся поправки, направленные на создание механизма льготных поставок средств, предназначенных для проведения аварийно-спасательных работ по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций.

Кодекс поможет бизнесу

Правила

Проект Предпринимательского кодекса республики одобрен сенатом парламата в первом и во втором чтении. Документ передан на подпись главе государства.

Гульмира САРБАСОВА

«Принятие Предпринимательского кодекса создаст благоприятные условия для развития предпринимательской деятельности в Казахстане» – таково единогласное мнение депутатов сената.

Кодекс, уже получивший в народе меткое название «Конституция предпринимателя», является собой свод законов, регулирующих предпринимательскую деятельность в целом. В ней закреплены единые принципы, на базе которых будут взаимодействовать субъекты предпринимательства и государства. Отраслевые же виды предпринимательской деятельности будут по-прежнему регулироваться специальными законами.

Парламентарии считают, что новый кодекс вдохнет новый импульс в развитие МСБ, даст толчок либерализации законов, так или иначе сдерживающих деятельность предпринимателей. Конкретнее, с вводом кодекса предусматривается внесение изменений и дополнений в 11 кодексов и 100 законов. По словам заместителя председателя правления Национальной палаты предпринимателей **Гульнар Курбанбаевой**, после принятия Предпринимательского кодекса более сотни законодательных актов будут отменены, потому что нормы этих НПА войдут в кодекс. «И это хорошо, поскольку предприниматели, имея сейчас дело с таким количеством требований, неизбежно ошибаются, и каждый раз их за это наказывают», – говорит она.

«Основной целью проекта Предпринимательского кодекса является систематизация нормативных правовых актов, затрагивающих сферу государственного регулирования предпринимательской деятельности, совершенствование и развитие законодательства в сфере взаимодействия субъектов предпринимательства и государства», – говорится в заключении комитета мажилиса по экономиче-

ской реформе и региональному развитию. Предполагается, что данный кодекс, помимо совершенствования и развития законодательства в сфере взаимодействия субъектов предпринимательства и государства, определит правовые, экономические и социальные условия и гарантии, обеспечивающие свободу предпринимательства. Как отметил в своем выступлении главный разработчик – министр юстиции **Берик Ишмев**, задачей его ведомства была консолидация норм законодательных актов на основе изучения международного опыта, инвентаризация законодательных актов. Разработчики трудились над обеспечением соответствия Предпринимательского кодекса нормам Конституции, других кодексов и законов, согласовывали все нормы, регулирующие предпринимательскую деятельность между собой, при этом добиваясь исключения коллизий и пробелов законодательства. Министр юстиции проделало большую работу, систематизировал положения соответствующих законов по принципу однородности. При этом были закреплены единые принципы, меры государственной поддержки частного предпринимательства,

агропромышленного комплекса, индустриально-инновационной, инвестиционной деятельности, специальных экономических зон. Некоторые из предложенных в кодексе принципов являются нововведением. Это принципы социальной ответственности предпринимательства; ограниченного участия государства в предпринимательской деятельности; саморегулирования в сфере предпринимательства; взаимной ответственности субъектов предпринимательства и государства.

В кодексе предусмотрен самостоятельный раздел, посвященный вопросам взаимодействия субъектов предпринимательства и государства. Это взаимодействие будет осуществляться посредством участия субъектов предпринимательства в нормотворчестве, государственно-частном партнерстве, через социальную ответственность, государственное регулирование, государственную поддержку предпринимательства.

Кодекс систематизировал формы и средства государственного регулирования предпринимательства в таких вопросах, как экономическая конкуренция; разрешения и уведомления; государственное регулирование цен;

государственный контроль и надзор за предпринимательством.

Поскольку закон «О государственном контроле и надзоре в Республике Казахстан» основан на принципе превалирования регулируемых общественных отношений и распространяет свое действие преимущественно на субъектов предпринимательства, он был консолидирован с Предпринимательским кодексом. По мнению Б. Ишмева, эта консолидация, в рамках проекта положений в области организации и проведения государственного контроля и надзора за проверяемыми субъектами, не сузжит область применения государственного контроля и надзора.

Вкупе с Предпринимательским кодексом сенаторы одобрили в двух чтениях сопутствующий закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам предпринимательства». Целью принятия законопроекта является приведение в соответствие норм отдельных законодательных актов РК, касающихся вопросов государственного регулирования и поддержки предпринимательства, с положениями разработанного проекта Предпринимательского кодекса.

Поможет ли регулятор банкам?

Регулирование

Меры, предложенные Национальным банком в рамках контрциклического регулирования, могут оказать определенную поддержку банкам второго уровня в период экономического кризиса. Но насколько они будут эффективными — покажет время. Такое мнение высказали аналитики, опрошенные «КЪ».

Динара ШУМАЕВА

Напомним, что 25 сентября текущего года на заседании Совета по финансовой стабильности Национального банка были одобрены основные подходы по контрциклическому регулированию банков второго уровня.

Данный пакет мер представляет собой долгосрочную дорожную карту по комплексу регуляторных требований и является логическим продолжением и дополнением ранее принятой Национальным банком РК программы «10 шагов навстречу банкам второго уровня».

В частности, в рамках этих мер предполагается:

1. Корректировка программы перехода на Базель III путем сохранения в 2016 году всех минимальных требований к достаточности собственного капитала, включая буферы собственного капитала на уровне 2015 года.

Рассмотрен вопрос увеличения переходного периода на стандарты Базель III до 2021 года и снижения таргетированного значения достаточности собственного капитала с 12 до 10,5%.

С 2017 года Национальным банком РК будет введена надзорная надбавка (capital add-on) дополнительно к значению достаточности собственного капитала на основе практики и правил Европейского союза.

Для сохранения уровня текущей ликвидности в банковском секторе в безопасной зоне и создания дополнительных стимулов для банков второго уровня по привлечению финансирования из более стабильных источников с 2017 года будут поэтапно введены новые стандарты Базель III по ликвидности (NSFR и LCR).

2. Предусматривается корректировка действующих условий соблюдения пруденциальных нормативов, в том числе одобрено введение шестимесячного срока для приведения в соответствие отдельных пруденциальных нормативов, если их нарушение вызвано увеличением рыночного обменного курса тенге более чем на 10%.

3. С 2017 года будут введены новый международный стандарт понятия «неработающий кредит». Определение «неработающий



Банки слишком оптимистично оценивают свои риски

кредит» будет расширено путем включения в него реструктурированных кредитов. При этом в течение последующих двух лет показатель неработающих кредитов продолжит выполнять функцию индикатора раннего реагирования, а с 2018 года — роль пруденциального норматива.

В целом СФС одобрено предложение по переносу срока снижения доли «неработающих кредитов» до уровня менее 10% к 2018 году.

Что скрывается за контрциклической политикой?

По словам независимого эксперта, банковского работника **Тимура Мусина**, под контрциклическим регулированием подразумевается ослабление и либерализация регуляторных требований для участников рынка в затруднительные и кризисные моменты. Обычно данный подход применяется в целях снижения регуляторного бремени для бизнеса, в данном случае — для банков второго уровня.

«Стойт отметить, что подход подразумевает не полное освобождение от исполнения норм законодательства, а лишь смягчение подхода и действий регулятора по отношению к участникам рынка», — говорит г-н Мусин.

По словам начальника отдела по связям с общественностью АО «Казкоммерцбанк» **Сергея Чикина**, понятие «контрциклическое регулирование» подразумевает накопление запаса прочности (в основном речь идет о капитале банка) в период относительной стабильности и роста, что позволит противостоять негативным явлениям в период спада/кризиса.

Надзорная надбавка — усиливает контроль?

Как было указано в программе, с 2017 года регулятором будет введена надзорная надбавка (capital add-on) дополнительно к значению достаточности собственного капитала на основе практики и правил Европейского союза.

Как пояснил директор Центра макроэкономических исследований **Олжас Худайбергенов**, эта

надбавка предполагает, что во время экономического роста на банки налагается дополнительное требование к собственному капиталу, чтобы они могли компенсировать плохие кредиты, которые образуются из-за чрезмерно оптимистического поведения банков и заемщиков.

«Они (банки — «КЪ») обычно склонны оптимистичнее оценивать свои риски», — говорит эксперт. По предложению председателя правления BRB Invest **Галима Хусайнова**, capital add-on — это увеличение требований для каждого банка в отдельности, в зависимости от имеющихся рисков в данном банке.

«Если у банка высокие риски, то и требования по капиталу к нему возрастают, и наоборот — таким образом сокращаются общие риски в целом», — поясняет аналитик.

Неработающие плюс реструктурированные

Напомним, что с 2017 года определение «неработающий кредит» будет расширено путем включения в него реструктурированных кредитов.

По мнению **Олжаса Худайбергенова**, это увеличит долю плохих кредитов и позволит учитывать те кредиты, которые являются плохими, но через изменение условий договора перестают быть таковыми. «В целом это правильная мера», — считает эксперт.

Как считает **Сергей Чикин**, дать какую-либо оценку этому решению сегодня сложно. Все зависит от конечной формулировки: какая именно реструктуризация будет приводить к отнесению неработающих займов (реструктуризация может быть произведена не только в связи с ухудшением состояния за-

емщика, но и в связи с изменением бизнес-плана заемщика).

Как сообщил **Тимур Мусин**, несколько лет назад по рейтингу World Bank Казахстан был включен в рейтинг стран с наиболее высоким процентом «необслуживаемых» кредитов от общего объема выданных кредитов в стране.

«Соответственно, полагаю, что в целом нововведение направлено на упорядочение работы с подобными кредитами и в конечном счете уменьшение их доли в местной экономике», — считает он.

«В принципе, это правильная мера, и с ней я согласен, так как зачастую проблемные кредиты маскируются под реструктурируемые, и таким образом они не попадают под проблему, хотя давно должны относиться к таковым», — говорит **Галим Хусайнов**.

Он добавил, что делается это для того, чтобы оценивать реальное состояние банковского сектора и предотвращать возможные риски в будущем.

От индикативного к обязательному

В программе также говорится, что с 2018 года понятие «неработающий кредит» будет выполнять роль пруденциального норматива. Как пояснили эксперты, это означает, что вначале мера будет иметь рекомендательный характер, а потом обязательный — соответственно, банки будут обязаны не превышать определенный норматив.

«Фактически сейчас наличие проблемных кредитов не является пруденциальным показателем, а носит индикативный характер. В будущем хотят установить максимальный уровень «неработающих кредитов» для всех банков. Тогда банкам придется более тщательно смотреть за кредитным портфелем и ужесточить требования к заемщикам, дабы соблюдать данный критерий, что положительно скажется на качестве портфеля», — поясняет **Галим Хусайнов**.

Он сообщил, что в текущей ситуации это невозможно сделать, поскольку многие заемщики стали заложниками девальвации и часть из них перейдут в разряд проблемных из-за курсовой разницы и увеличения за счет этого долговой нагрузки.

В целом аналитики полагают, что упрощение требований даст банкам большую возможность маневра, а усиление контроля в итоге приведет к улучшению портфеля. Однако пока еще рано давать оценку этим мерам, поскольку многое будет зависеть от общей экономической ситуации в стране в ближайшие несколько лет.

Справка «КЪ»

По данным Комитета по финансовому надзору РК на 1 сентября 2015 года NPL — неработающие займы (с просроченной задолженностью свыше 90 дней) составили 1 255 млрд тенге или 9,2% от ссудного портфеля (на начало 2015 года 3 340 млрд тенге или 23,5% ссудного портфеля). Провали по ссудному портфелю сложились в размере 1 436 млрд тенге или 10,5% от ссудного портфеля (на начало 2015 года 3 570 млрд тенге или 25,2% ссудного портфеля).

Достоинные кресла

Кого пророчат на должность главы Нацбанка

Опрос

Пару недель назад источники (как обычно говорят, близкие к теме) сообщили о возможной отставке председателя Национального банка Кайрата Келимбетова, чем не преминули воспользоваться СМИ, предложив свои спецпроекты и опросы. Они даже озвучили имена возможных кандидатов на должность главы Нацбанка, отметив те или иные сильные и слабые стороны кандидатов.

Серик МАМБЕТОВ



Первым практически единодушно назвали имя 58-летнего **Болата Жамишева**, главу Банка Развития Казахстана. Уроженец Талдыкорганской области, дипломат сельхозинститута, аспирантура НИИ по специальности «Агроэкономика и организация агропромышленного комплекса» и диссертация кандидата экономических наук.

Впервые г-н Жамишев пришел на госслужбу в 1993 году, когда занял пост заместителя директора департамента исследований и статистики в Национальном банке РК. Спустя четыре года, то есть в 1997 году, его назначают директором Национального пенсионного агентства Министерства труда и социальной защиты населения.

Не проработав там и года, г-н Жамишев становится вице-министром труда и социальной защиты населения. В 1999 году он впервые получает должность вице-министра в Министерстве финансов РК.

2003–2004 годы г-н Жамишев провел в Нацбанке, в должности заместителя председателя, а следующие два года возглавлял АФН. В 2006 году ему довелось поработать в только что созданном Российской и Казахстаном международном финансовом институте — Евразийском банке развития, заняв кресло заместителя председателя правления.

В 2007 году его снова вернули в родной Минфин, который он и возглавлял до 2013 года. Покинул он свою вотчину в августе прошлого года, когда по указом президента был назначен председателем правления Банка развития Казахстана.

Слухи о возможном назначении **Болата Жамишева** на пост главы Нацбанка ходят еще с 2013 года. В этот раз журна-

листы одного из казахстанских СМИ попросили его самого их прокомментировать. В шуточной форме он ответил: «А какие есть варианты ответов? А помощь зала? Звонок другу? Хорошо, тогда я воспользуюсь звонком к другу». А потом заявил серьезно: «Остальное сами додумайте. Для того чтобы сплетничать, я же не нужен».



Следующей персоной, которую давно пророчат на замену г-ну Келимбетову, является глава Народного банка **Умуд Шаяхметова**.

Родилась Умуд Шаяхметова в 1969 году в Алматы. В банковскую систему она пришла работать в 1997 году, начав с позиции сотрудника управления структурного финансирования ЗАО ДБ «АБН АМРО Банк Казахстан». Через год ее назначили председателем правления компании по управлению пенсионными активами ABN AMRO Asset Management, а уже в 2000-м она стала заместителем председателя правления банка. В ноябре 2004 года она приняла приглашение АО «Народный банк Казахстана», где проработала в должности заместителя председателя правления более четырех лет, отвечая за кредитование крупных корпоративных клиентов.

И уже в январе 2009 года совет директоров «Халыка» назначил ее главой банка. Коллега по цеху в своих отзывах о ней в первую очередь отмечает ее сверхработоспособность, которой могут похвастаться единицы мужчин отечественного финансового сектора.

Журналисты, в свою очередь, всегда торопятся задать г-же Шаяхметовой провокационные вопросы, и она никогда не стеснялась — например, жестко критиковала работу Нацбанка (от нее нередко доставалось **Григорий Марченко** из его резкие заявления в адрес участников банковского рынка) и коллег в том числе. И это несмотря на то, что она возглавляет банк, принадлежащий **Тимуру Кулибаеву**.

Самой популярной из озвученных ее инициатив была идея использования денег Нацфонда для финансирования компаний, которые, в свою очередь, кредитовали бы на эти средства по низкой ставке отечественный бизнес. Умуд Шаяхметова не поддерживает введение единой валюты в ЕАЭС и уход от доллара при заключении сделок на территории союза. А вот когда на одной из пресс-конференций уже в этом году ей задали вопрос о том, получала ли она предложение возглавить Нацбанк, Умуд Шаяхметова с улыбкой ответила отрицательно.



Как грамотного экономиста, хорошего управленца и не замеченного ни в одном коррупционном скандале или клановой борьбе министра многие СМИ называют министром финансов **Бахыта Султанова**. Кроме того, он пользуется доверием президента и является отцом бюджетной реформы — перехода на трехлетнее планирование расходов госказны.

С августа 2007 года и до марта 2010-го г-н Султанов занимал кресло министра экономики и бюджетного планирования. А после этого два года работал помощником президента. В 2012 году глава государства подписал указ о его назначении на должность заместителя руководителя администрации президента, в 2013–2014 года он был заместителем премьер-министра, а в августе 2014 года стал министром финансов.

Занимаемая должность ко многому его обязывает, поэтому Бахыт Султанов уверен, например, что Алматы суждено стать региональным финансовым центром, «Народное IPO» выгодно всем его участникам.

Свою жесткость управленца он публично проявил в феврале 2014 года, когда настоятельно советова своему начальнику — **Серикю Ахметову** (тогда еще премьер-министру) наказать ряд руководящих сотрудников нескольких министерств за неосвоение бюджета.



Представителем известной казахстанской династии интеллигентов является банкир **Магжан Аузов**. Внук известного советского писателя, драматурга и ученого **Мухтара Аузова**, сын казахстанского общественного деятеля, культурologa **Мурата Аузова** посвятил себя банковской сфере.

С 1998 по 2002 год он работал в АБН «АМРО Банке Казахстан», где курировал кредитование, кредитное структурирование и анализ, торговое финансирование, взаимоотношения с клиентами в сырьевых отраслях экономики.

С 2002 по 2015 год был членом правления «Казкоммерцбанка» и параллельно преподавал на факультете международных отношений КазНУ им. Аль-Фараби, возглавлял «БТА Банк» с момента его покупки (2014 год) и до сдачи его лицензии (апрель 2015 года). После этого он возглавил «Казком», став преемником **Нины Жусуповой**. Традиционно для банкира говорит на русском, казахском и английском языках, не женат.

Финансовую поддержку бизнеса могут заменить финансовой

ВТО

Участие во Всемирной торговой организации, полномочным членом которой Казахстан станет в декабре, предполагает рост промышленного производства, но у предпринимателей возникают дополнительные вопросы. Такое мнение было высказано в ходе заседания экспертного клуба «Мир Евразии», посвященного вопросам взаимодействия в рамках ВТО и ЕАЭС.

Юрий СОКОЛОВ

«За последний год взаимная торговля между Казахстаном и странами ЕАЭС снизилась в значительной степени — на 20–30%, если мы говорим о первом полугодии 2015-го по сравнению с 2014 годом», — отметил политоолог **Эдуард Полятаев**. — Но надо сказать, что это связано не столько с работой ЕАЭС, сколько в целом с тенденциями в мировой экономике. В частности, с Украиной товарооборот упал еще более существенно. Новая украинская власть не хочет работать с интеграционным объединением, акцентируя внимание на двустороннем сотрудничестве.»

Да и в целом вступление Казахстана в ВТО совпало с чередой экономических проблем. Падение мировых цен на нефть, девальвация национальных ва-

лютов и другие факторы создают не самый благоприятный фон для открытого рынка. Хотя все зависит от того, с чьей колокольни вглядываться в горизонт.

«Один из важных акцентов и ожидаемых последствий от вступления Казахстана в ВТО — это рост промышленного производства», — сказал г-н Полятаев. — Промышленное производство, согласно данным проекта «Основные направления промышленного сотрудничества в рамках Евразийского экономического союза», считается высокорентабельным для Казахстана. Цифра за 2013 год: 35,1% рентабельности за счет значительного удельного веса высокоэффективной горнодобывающей промышленности.»

В то же время торговля с государствами — членами ЕАЭС формирует всего 18% внешне торгового оборота республики, заметил политоолог. В товарообороте Казахстана с государствами — членами ЕАЭС наибольший объем (около \$19 млрд) приходится на Россию. При этом с 2008 по 2014 годы доля РФ снизилась с 18,3 до 15,8%. Доли остальных стран ЕАЭС в общем товарообороте Казахстана незначительны и составляли в 2014 году: Беларусь — 0,6%, Армения — 0,01%, Кыргызская Республика — 0,9%.

«Поэтому среди основных актуальных задач для государства — членов ЕАЭС — увеличение темпов роста и объемов промышленного производства, а также сближение уровней промышленного развития и недопущение деиндустриализации», — подчеркнул эксперт.

Изучив данные по объемам и эффективности промышленности в странах ЕАЭС. Ожидается лидером среди стран — участниц союза является Россия — на нее приходится 87% объема промышленной продукции. На Казахстан — 7,4%, на Беларусь — 5%, на Армению и Кыргызстан — по 0,3%. Что касается эффективности промпредприятия, то в Беларуси рентабельность продаж составляет 7,7% из-за преобладания в отраслевой структуре обрабатывающей промышленности и высокого уровня материалоемкости. В Казахстане, по словам **Эдуарда Полятаева**, этот показатель почти в пять раз выше за счет значительной доли горнодобывающей промышленности, где рентабельность превышает 60%. В России уровень рентабельности варьируется от 22,2% в горнодобывающей промышленности до 10,7% — в обрабатывающей.

«Цифры достаточно показательны, но, на мой взгляд, нынешнее проседание наших экономик в определенной степени носит циклический характер и пока еще не является свидетельством несовершенства. Об этом недавно говорил и президент Казахстана **Нурсултан Назарбаев**. 16 октября в Казахстане планируется заседание Межгосударственного совета ЕАЭС. Думаю, многие проблемные вопросы там будут подниматься», — добавил руководитель фонда «Мир Евразии».

В свою очередь глава аналитической группы «Кипр» **Ерлан Смаилов** попенял на отсутствие

информации, которая могла бы дать четкое представление о том, что ждет представителей тех или иных сфер в обозримой перспективе. Причем, по его мнению, недостаточно данных и по ВТО, и по ЕАЭС.

«По ЕАЭС больше дают пряников — да, действительно есть положительные моменты. Еще когда ЕАЭС только начинал свою работу, производственники, которые экспортировали сырье из России, были рады. Но статистики не так много, и хорошо бы собрать. По ВТО детали тоже непонятны. Нам показывают крупные декорации — будет много товара. Но вот по тем же лекарственным средствам есть требование по дженерикам: оригинальные препараты должны преобладать на рынке. А ведь фармацевтика — это лекарства для бедного населения, среднего класса. Как в этой ситуации быть?», — задается вопросом глава аналитической группы.

И добавляет: неизвестно, что будет с тарифами, ценами на многие другие товары. Он полагает, что государствам ЕАЭС надо наконец решить внутренние проблемы, создать лучшие возможности для развития бизнеса и производства в наших странах.

Евразийской пятерке, полагает он, договориться между собой легче, чем со всеми странами ВТО. Кроме того, каждому государству нужно вести четкую и ясную политику поддержки собственных предприятий, считает г-н Смаилов: «Сейчас идет много разных противоречивых трендов со

стороны государства. Одной из компаний, например, пытаются начислить налоги пятилетней давности по новой ставке. Или сначала какие-то вещи рассматривались в одном пуле законов, а теперь рассматриваются совсем в другом — та же расширенная ответственность производителей. Масса моментов, где государство демонстрирует обратные шаги.»

По мнению эксперта, ЕАЭС и ВТО противоречат друг другу, поскольку евразийское объединение несет протекционистский характер — должно защищать производителей стран-союзниц от внешнего влияния, а глобальная организация открывает рынок для всех участников. Одной из проблем он назвал требование ВТО, согласно которому придется отметить государственную поддержку бизнеса.

«Если поддержка бизнеса тем же фондом «Даму» будет признана не соответствующей нормам ВТО, а это прямая финансовая поддержка, положительным может быть момент, если власть сможет сместить акцент с финансовой поддержки бизнеса на нефинансовую. А нефинансовая поддержка — это внутренняя эффективность», — пояснил **Ерлан Смаилов**.

Помимо этого, как отметил заместитель главного редактора делового журнала «Эксперт-Казахстан» **Сергей Домнин**, многие предприниматели сейчас дезориентированы, поскольку с точки зрения развития бизнеса ЕАЭС и ВТО задают разные форматы:

«Если ЕАЭС, а лучше начать с ТС, — это среднесрочное протекционистское видение, то ВТО — это объективная организация, которая призвана устранить асимметрию в международной торговле через снижение части импортных тарифов и установление общих правил для правительств, которые хотят поддерживать свой экспорт. Достаточно просто открывать рынки, важно создать понятную, прозрачную систему поддержки бизнеса и понятные правила игры на внутреннем рынке, иначе предприниматель будет дезориентирован.»

При этом, по словам г-на Домнина, еще пару лет назад в ВТО не понимали, что такое ЕАЭС. Сейчас же можно говорить о международном признании регионального интеграционного объединения евразийской пятетки.

«Возможности ЕАЭС, как организации повысятся, когда внутри союза будет достигнут какой-то консенсус по важным политикам: макроэкономической, торговой, индустриальной, аграрной, фискальной», — убежден журналист.

Он также уверен в том, что процесс адаптации таможенных

пошлин не будет безболезненным — всегда чьи-то права будут нарушаться.

«Что стоило бы делать в ЕАЭС и чего все-таки не делать в реальности — чтобы политика была согласована: промышленная, торговая, фискальная. Если политики не согласуются, возникают дисбалансы, которые мешают, а не помогают. В целом, я думаю, что направление интеграции более или менее верно. Было бы оно еще и последовательным — позитивный эффект не заставил бы себя ждать», — заключил **Сергей Домнин**.

www.kursiv.kz

Успешные люди в курсе

ПОТРЕБЫНОК

Заморский фаст-фуд атакует

Пока отечественный пребывает в анабиозе

Общепит

Местные рестораны фаст-фуда могут успешно конкурировать с международными брендами...



Что же касается казахстанских сетей фаст-фуда, то про них пока не слышно даже на местном рынке

Гульжанот ИХИЕВА

Еще с начала текущего года поклонники McDonald's и Starbucks с воодушевлением ожидают прибытия этих брендов на рынок общепита Казахстана.

ности в Казахстане сейчас есть всего два игрока — мы и Burger King. Под жесткими стандартами я подразумеваю наличие правил, которые регламентируют практику любого действия...

есть комплекс причин, почему франчайзи делают ставки на международные бренды. «Во-первых, если какой-то концепция хорошо заработала в мире или в России, к примеру, то вернее вероятность того, что она подойдет и к нам. К тому же, чем больше точек у сети, тем этот бизнес устойчивей. Франчайзи пользуется поставщиками, с которыми уже налажены контакты.

Казахстанского производства, которые смогут заменить импортные ингредиенты, тех же Burger King или «Додо Пицца». Бизнесмены я подразумеваю наличие правил, которые регламентируют практику любого действия...

в течение трех-пяти лет Казахстан ожидает экспансия новых международных сетей. «Наши исследования в различных фокус-группах показывают, что в Казахстане очень ценят международные бренды. Считается, что если компания присутствует во многих странах, значит она что-то делает правильно...

Как считает директор Caspian International Restaurants Group Абдалла Хафез, преимущество международных брендов как раз в тех самых технологиях, с помощью которых и конкурирует сегодня большая ирригация фаст-фуда.

«Казахстанский официальный рынок общественного питания еще пока молод, из серьезных игроков, кто готов играть по жестким международным правилам и стандартам пищевой безопасности».

«Фаст-фуд развивать надо на улицах в Казахстане и в Алматы в частности. Потому что чиновничий аппарат зачастую просто противодействует», — пожаловался бизнесмен.

«Мощерулу и полностью везу из России, потому что у нас тут есть всего один завод, но они не хотят продавать большими партиями. Выпускает в мелких упаковках. Я сказал, что буду брать 300 кг в месяц, но они мне, к сожалению, такие реакции не предложили», — говорит директор «Додо Пицца».

«Кью» также планировалось расширение линейки продуктов в Алматы и Астане. Бренд принадлежит компании Atlantic Group, которая зарегистрирована в Казахстане. TOO «The Caspian International Restaurants Group» владеет кафеми KFC, Pizza Hut и Costa Coffee.

Специальные экономические зоны Казахстана. СЭЗ ОНТУСТИК. Отраслевая направленность: текстиль, ковры и ковровые изделия, хлопчатобумажная пряжа, гидроизоляционная вата, хлопковая целлюлоза. Инвестиции: 21,6 млрд тенге. Количество реализованных проектов: 8.

Специальные экономические зоны Казахстана. СЭЗ ПАРК ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ. Отраслевая направленность: IT-инновации. Регион: город Алматы. Выпускная продукция: телекоммуникационное, терминальное оборудование, картриджи для оргтехники, счетчики учета расхода электроэнергии, трансформаторы, SIM карты, RUM карты, программные продукты, образовательные услуги. Инвестиции: 15,7 млрд тенге. Количество реализованных проектов: 112.

Экспансия расширяется

Интервью

«Кью» побеседовал с председателем совета директоров Burger King в Казахстане Ануаром Утемуратовым о том, какие изменения ждут рынок фаст-фуда после очередной девальвации национальной валюты, которая снизила покупательскую способность населения.

Гульжанот ИХИЕВА

— Ануар, скажите, пожалуйста, как отразилась очередная девальвация тенге на рынок фаст-фуда в стране?

— Если посмотреть на композицию потребительской корзины в стране, 50% составляет импорт. Аналитики прогнозировали, что такое соотношение может привести к увеличению потребительских цен на 20-25%, что и наблюдается сейчас на рынке.

— А как же цены Burger King?

— С момента последнего квартала прошлого года мы ощутили падение покупательской способности, и сейчас нам важно держать цены на уровне прошлого года. С марта прошлого года наши цены не менялись. Девальвация национальной валюты влияет на снижение покупательской способности, и сейчас нам важно обеспечить наших гостей блюдами по доступным ценам.

— Почему бы франчайзи не перейти на местное сырье — готовить, используя свои, местные продукты?

— У владельцев бренда, как известно, к франчайзи имеются жесткие требования. Помимо финансовых обязательств, также к ним имеются требования по качеству. Если открывать здесь завод по производству необходимых ингредиентов для ресторанов, нам нужно будет обеспечивать его нужным объемом работы, чтобы предприятие, в свое очередь, могло окупить технологии, которые будут там установлены.

дом. Здесь большую роль играет умение владельцев франшиз. В таких рынках, как, к примеру, Турция, Burger King достаточно успешен, количество ресторанов превосходит McDonald's. Быстрыми темпами развивается данный бренд в России. Там на данный момент работает более 293 ресторанов. К 2016 году сеть планирует увеличить количество точек в России до 500 ресторанов.

— То есть открывать такие предприятия по hand-made-продукции невыгодно из-за размера нашего рынка?

— Не только из-за этого. Предприятие нужно обеспечить качественной продукцией, найти технологи, подходящие к нашему рынку. Тем не менее, мы знаем, что сейчас многие предприятия интересуются выращиванием салата «Айсберг», к примеру. То есть, прогресс в этом направлении есть, но это займет некоторое время.

— В Турции широко развиты сети своих ресторанов, где подают любимый местными жителями симит, в Астане популярны различные варенички. Почему в Казахстане франшиза популярнее местных сетей?

— Когда организация создает свой бренд, ему нужно пройти долгий путь становления, создавая свои стандарты. Сода относится и технология приготовления еды, и умения сохранять качество при мультипликации ресторанов. К примеру, мы работаем по очень жестким стандартам по соблюдению определенных температур, гигиенических норм, которые передавались из поколения в поколение годами. Эти знания очень нужны для изготовления качественной продукции.

— Больше преимущество международных сетей — это доступ к технологиям, и идеям, к инновациям. Также это масштабы, которые они могут охватить, благодаря уже налаженным схемам по работе с поставщиками. Обеспечена поддержка со стороны франчайзера в виде знаний и опыта, которые они передают франчайзи.

— Любители фаст-фуда ждут изменения ожидает рынок с его приходом?

— Казахстан — не первая страна, где два игрока такого масштаба работают на одном рынке. Здоровая конкуренция всегда хороша, она стимулирует прогресс. Есть страны, где успешно работает Burger King, или же McDonald's является более успешным брендом.

— Но доходы павлодарцев несопоставимы с доходами алматинцев или астанчан. У вас для них предусмотрены специальные цены?

— Павлодар — достаточно крупный город, численность населения в котором превышает 300 тыс. жителей. Политика ценообразования будет схожей с Алматы и Астаной.

— Учитывая небольшие размеры нашего рынка, как вы сами отметили, не кажется ли вам, что скоро наступит его перенасыщение фаст-фудом?

— Момент насыщения рынка еще не пришел. Еще предстоит выход новых брендов на этот рынок. Казахстан, конечно, сталкивается с экономическими трудностями, но наша страна развивается, что привлекает внимание международных брендов. Думаю, в ближайшие три-пять лет мы увидим расширение экспансии других международных сетей. Казахстан — хороший рынок для развития фаст-фуда. Наши исследования в различных фокус-группах показывают, что в Казахстане очень ценят международные бренды. Считается, что, если компания присутствует во многих странах, значит она что-то делает правильно. То есть, этот признак качества, и ей доверяют.

Компаний и Рынки

Банки и финансы: что потребителю — смерть, экспортерам — благо. Банки и финансы: зачем нацбанку фонд проблемных кредитов? И репутации. Текший счет: зарплатные проекты требуют надежности и репутации. Культура и стиль: «Марсианин»: руководство по выживанию.



Курсив принадлежит небо Казахстана. Kursiv Research составил рейтинг отечественных авиакомпаний

Рейтинг

Совокупная чистая прибыль включенных в данный рейтинг казахстанских авиакомпаний, осуществляющих регулярные и заказные рейсы, по итогам 2014 года составила 3314,96 млн тенге, что на 56,04% меньше годового показателя.



В среднем каждая компания делает семь рейсов в неделю

Курсив RESEARCH

По состоянию на 17.08.2015 года количество эксплуатантов воздушного пространства РК, которые выполняют регулярные, нерегулярные и заказные рейсы, прошедших сертификацию, составило 21 авиакомпанию. Из них пятеро осуществляют регулярные рейсы, остальные нерегулярные и заказные рейсы. Также в/из страны выполняют регулярные пассажирские аварейсы: 29 иностранных авиаперевозчиков. В целом инвентарные авиоперевозчики осуществляют 193 рейса в неделю. В среднем каждая компания делает семь рейсов в неделю.

осуществляют 193 рейса в неделю. В среднем каждая компания делает семь рейсов в неделю. За последний год на рынке начали функционировать такие авиакомпании, как: АО Qazaq Air и TOO «Авиакомпания «Южное небо». Авиакомпания АО Qazaq Air является дочерней компанией ФНБ «Самрук-Казына» и была

представлена 6 июля 2015 года. TOO «Авиакомпания «Южное небо» является дочерней компанией АО «Авиакомпания SCAT». В ноябре 2014 года авиакомпания SCAT вывела из флота компании советскую технику. Так, были выведены все воздушные суда Ан-2, Ан-24, Як-42. Теперь флот авиакомпании SCAT состоит только из самолетов западного производства. Самолеты Ан-2, Ан-24, Як-42 перешли в собственность авиакомпании «Южное Небо». Дочернее предприятие SCAT — авиакомпания «Евро-Азия Эйр». Чистая прибыль компании составила 337,98 млн тенге, что на 54,4% меньше в сравнении с предыдущим отчетным периодом. Расходы по финансированию выросли в 10 раз, с 72,580 млн тенге до 800,90 млн тенге. Доходы по финансированию снизились на 79,9%, с 20,671 млн тенге до 4,2 млн тенге, что способствовало снижению чистой прибыли.

Итак, на первом месте по объему чистой прибыли находится авиакомпания АО «Эйр Астана», которая заработала на конец отчетного периода 3485,84 млн тенге. Прибыль компаний в 2013 году составила 7814,03 млн тенге, что на 55,4% выше чистой прибыли 2014 года. Это можно

объяснить тем, что при небольших изменениях финансовых показателей очень сильно выросли финансовые расходы — в 3,4 раза, также вырос убыток от курсовой разницы: с 201,7 млн тенге до 8572,5 млн тенге. Операционная прибыль выросла на 60,6%, до 17648,9 млн тенге. Операционные расходы выросли на 10,1%, до 149854,3 млн тенге, что способствовало уменьшению чистой прибыли.

В втором месте находится авиакомпания АО «Авиакомпания «Евро-Азия Эйр». Чистая прибыль компании составила 147,52 млн тенге, что на 1,08% больше предыдущего года. Выручка авиакомпании выросла в 2,42 раза и составила 7,8 млрд тенге, что привело к росту себестоимости реализованных товаров и услуг до 6,8 млрд тенге. Итого операционная прибыль составила 399,8 млн тенге, что в 3,8 раза больше предыдущего года.

На пятом месте находится АО «Авиакомпания «Бек Эйр». Чистая прибыль компании составила 13,49 млн тенге, что на 13,49% больше предыдущего года. Выручка авиакомпании выросла на 2,25 раза, до 171,03 млн тенге. Выручка от реализованных товаров и услуг выросла на 21,1%, а себестоимость реализованных товаров и услуг снизилась на 5,3%, что и привело к росту операционной прибыли до 230,6 млн тенге.

В тройку аутсайдеров попали АО «Авиакомпания «СМАТ». На конец отчетного периода прошлого года компания дала отчет о убытке на 392,32 млн тенге. Валовая прибыль выросла на 70,2%, с 2261 млн тенге до 3849,4 млн тенге. Тем самым операционная прибыль выросла в 3,04 раза и со-

Авиакомпании РК по объему чистой прибыли по итогам 2014 года (в млн тенге)

Table with 5 columns: Rank, Company Name, 2013, 2014, Change. Includes companies like Air Astana, Euro-Asia Air, SCAT, etc.

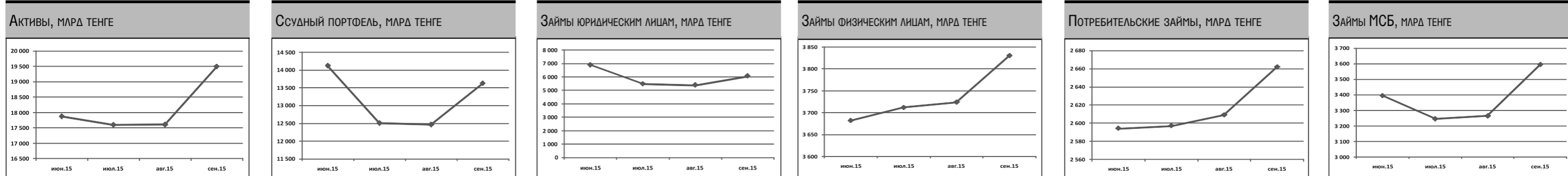
компаниями АО KAZ AirJet, который составил 449,60 млн тенге. В рейтинг не включены такие авиакомпании, как: АО Fly Jet.KZ, АО «Авиакомпания COMLUX-KZ», TOO «Авиакомпания «Южное небо», АО QazaqAir, TOO Aviastar, KZ, АО «Авиакомпания LukAero», TOO SunJet, в связи с тем, что Kursiv Research не обладает информацией по итогам деятельности этих компаний.

Используем технологии во благо Казахстана. Мы согласны. Ботатоз Жалимбетова, Менеджер по охране труда, окуржающий среды и технике безопасности Евразийского подразделения «Шеврон».

Специальные экономические зоны Казахстана. СЭЗ Астана - новый город. Отраслевая направленность: смешанная. Регион: город Астана. Выпускная продукция: электровозы, локомотивы, вагоны, вертолеты, стальные конструкции, полиэфирные трубы, асфальтобетон. Инвестиции: 111,1 млрд тенге. Количество реализованных проектов: 21.

Специальные экономические зоны Казахстана. СЭЗ МОРПОРТ АКТАУ. Отраслевая направленность: металлургия, приборостроение. Регион: город Актау. Выпускная продукция: металлические конструкции, полиэфирные трубы, предизолированные трубы, крупнозернистый и мелкозернистый асфальтобетон. Инвестиции: 33,2 млрд тенге. Количество реализованных проектов: 9.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Ограничить нельзя кредитовать

Регулирование

Запрет на выдачу ипотечных кредитов не будет иметь существенного влияния на деолларизацию. Однако эксперты сходятся во мнении, что эта мера существенно снизит будущие кредитные риски банков.

Ольга КУДРЯШОВА



Нацбанк запретил банкам выдавать ипотеку в иностранной валюте

совых услуг Нацбанка Александр Терентьев.

Сами виноваты

Одну из причин такого решения директор BRB Invest Галим Хусаинов видит в безответственности самих клиентов банков.

Поскольку население не всегда способно прогнозировать свои денежные потоки на период 5–10 лет, это провоцирует валютные риски для заемщиков. «Население склонно принимать решения сиюминутно и не думать о том, как будет обслуживаться кредит, а после того как принимается решение, начинаются проблемы с возвратами. В силу обесценения валюты население склонно винить во всем Национальный банк, соответственно, чтобы этого не допустить, НБ РК и приняла такое решение», — полагает он.

«Банковская практика на многих рынках показала, что такое кредитование имеет слишком высокие риски для банков. На мой взгляд, с точки зрения устойчивости финансовой системы ограничительные меры оправданны», — считает аналитик Fitch Ratings Роман Корнев.

Директор Public Policy Research Center Меруерт Махмутова считает, что своевременную эту меру можно назвать с трудом.

«Еще примерно в 2008–2009 годах нужно было прекращать (выдачу валютных кредитов. — «КЪ»). Если доходы у населения и бизнеса в тенге, то как они могут рассчитываться по валютным кредитам? На мой взгляд, именно выдача валютных кредитов привела к росту

NPL, неработающих кредитов до трети судного портфеля. Оправданно оно было только в период укрепления тенге, от 2003 года до февраля 2009 года, когда тенге был девальвирован», — заметила она.

Г-жа Махмутова полагает, что эта мера не позволит полностью решить существующие проблемы сектора, однако добавляет, что дальнейшего ухудшения ситуации с платежеспособностью клиентов происходить не будет. По ее мнению, платежеспособность может снижаться у физических лиц в результате потери работы, у бизнеса — по причине снижения производства/продаж.

Деолларизация

По мнению г-на Корнева, эти ограничения не прибавят доверия компаниям и домохозяйствам к национальной валюте, следовательно рассчитывать на то, что уровень сбережений в иностранной валюте понизится в ближайшей и среднесрочной перспективе, не приходится.

«Что касается цен на недвижимость, они определяются факторами спроса и предложения, а не значением обменного курса», — считает г-н Корнев.

Он добавил, что ограничения на выдачу валютных займов приведут к снижению объема валютных кредитов и кредитного риска банков, связанного с обесценением иностранной валюты в кризисный период.

Г-жа Махмутова также не выражает надежды, что и у населения появится вера в национальную

защита от возможных проблемных кредитов, так как при потенциальном дальнейшем обесценении валюты население не сможет обслуживать валютные займы, что скажется на качестве портфелей банков», — считает Г. Хусаинов.

Эффект будет не сразу

«Повышение базовой ставки — это все-таки краткосрочное решение, тогда как решение о валютном кредитовании — это решение с долгосрочными эффектами», — говорит Г. Хусаинов.

По мнению же г-на Корнева, повышение ставки РЕПО и ограничение валютного кредитования имеют цель снизить спрос на иностранную валюту. «Однако в первом случае фактическое влияние на рынок весьма ограниченное из-за низких объемов РЕПО с банками, а во втором — не будет иметь мгновенного ощутимого эффекта на валютном рынке», — поясняет он.

Снижение рисков, связанных с изменением валютных курсов, позитивно для банков в долгосрочной перспективе. Ликвидность в тенге будет в основном зависеть от других факторов, таких как денежно-кредитная политика и желание компаний и домохозяйств делать сбережения в национальной валюте.

«В условиях волатильности курса бизнес и население предпочитают конвертировать тенге в доллары, поэтому ощущается нехватка тенге. Обеспечить банки тенговой массой в текущих условиях может только Нацбанк», — подчеркнула г-жа Махмутова.

По данным Нацбанка, по состоянию на 1 августа 2015 года остаток задолженности по займам физических лиц на покупку и строительство жилья составил 1033,3 млрд тенге, из них: в тенге — 882,5 млрд тенге, в иностранной валюте — 150,8 млрд тенге. Доля неработающих займов в займах физических лиц на покупку и строительство жилья на 1 августа составила 14,9%.

Статистика по ипотеке

По данным Национального Банка Республики Казахстан, объем ипотечных займов на 1 сентября 2015 года составил 1004,7 млрд тенге, что составляет 7,4% от судного портфеля банков, рост с начала года на 7,5%, на 1 января объем ипотечных займов составлял 935 млрд тенге. Таким образом, размер ипотечных займов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличился на 7,4%, который на тот момент составлял 937,5 млрд тенге.

Что потребителю – смерть, экспортерам – благо

Фондовый рынок

Одной из причин роста акций KAZ Minerals аналитики называют повышение конкурентоспособности компаний-экспортеров на фоне дальнейшего ослабления тенге к доллару. Они ожидают повышения цены акций еще примерно на треть в 2016 году.

Динара ШУМАЕВА



Акции компании KAZ Minerals за три дня выросли на 17,2%

Простые акции компании KAZ Minerals с 5 октября 2015 года стали активно расти. За последние три дня акции выросли почти на 17,2%. В течение дня (12 октября) акции продолжили рост с 596 тенге за акцию и достигли максимума — 611 тенге.

Объем торгов 9 октября составил 50,3 млн тенге (\$183 200). Общее количество бумаг в обращении — 458 379 033.

По словам аналитика инвестиционного холдинга «Финам» Богдана Зварича, одним из поводов для дальнейшего роста акций KAZ Minerals может служить ожидание дальнейшего снижения тенге по отношению к мировым валютам, что позитивно скажется на экспортерах.

Плюс к этому рост цен на нефть позитивно влияет на общий настрой инвесторов по отношению к экономике Казахстана и казахстанским бумагам.

«При этом акции KAZ Minerals являются достаточно ликвидными, за последние семь дней по объему торгов они занимают третье место на KASE, после бумаг компаний KEGOK и «КазТрансОйл», — говорит Богдан Зварич.

На его взгляд, бумаги KAZ Minerals в ближайшие месяцы попробуют преодолеть уровень 700 тенге. Однако в начале следующего года, в случае ухудшения ситуации, возможно коррекционное снижение и возвращение к уровню 630 тенге за акцию.

Директор аналитического департамента ИК «Golden Hills — Капиталь АМ» Михаил Крылов считает, что росту акций способствовала девальвация тенге, однако ее влияние на казахстанские экспортные компании не так значительно, как в России.

«С 19 августа тенге по отношению к доллару подешевел на 45%, а котировки акций KZMS выросли только на треть. В России котировки компаний, продукция которых

может экспортироваться, связаны с девальвацией сильнее. Акции сначала росли на девальвации, но затем упали на ее негативной оценке инвесторами», — комментирует эксперт.

Он полагает, что можно ждать дальнейшего роста акций KZMS на 9,5%, но по мере прогрева рынка математическое ожидание будет работать против подорожания бумаг. По словам управляющего директора Hedge.pro Ильи Бутурлина, медведобывающая компания в первую очередь реагирует на динамику товарно-сырьевого рынка.

Стоит отметить, что последнее время на рынке промышленных металлов наметился разворот медвежьего тренда и общее восстановление настроений.

Этому немало способствовала появившаяся на прошлой неделе новость о том, что крупный сырьевой трейдер и производитель металлов Glencore будет сокращать

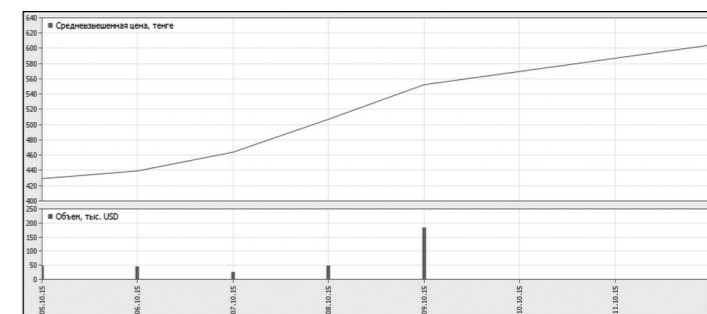
объемы выпуска цинка на 500 тыс. тонн для сохранения стоимости запасов при низких ценах на цинк и свинец.

«В ответ на это резко рванули вверх цены на цинк, а затем и на медь на ожиданиях, что борьба за долю рынка завершена и производители больше не готовы мириться с текущим положением вещей», — поясняет аналитик.

Он добавил, что ликвидность акций KAZ Minerals можно назвать высокой, учитывая, что объемы торгов по ней уже больше недели входят в тройку лидеров казахстанского фондового рынка.

Тем не менее дальнейший рост актива может носить сдержанный характер, учитывая нестабильное состояние товарно-сырьевого рынка и все еще слабые темпы роста мировой экономики, которые будут ограничивать дальнейшее укрепление спроса на промышленные металлы.

Динамика акций KAZ Minerals с 5 октября 2015 года



Справка «КЪ»

KAZ Minerals — медедобывающая компания, ориентированная на развитие современных низкозатратных горнодобывающих производств в Казахстане. Акции Группы котируются на Лондонской, Казахской и Гонконгской фондовых биржах. Компания владеет четырьмя действующими рудниками и тремя обогатительными фабриками в Восточной-Казахстанской области, медным месторождением Восточный в Кырдыкской Республике и тремя проектами роста: Бозшаколь, Актогай и Коксай.

Бизнес продолжает брать кредиты

Кредитование

Несмотря на заявления об уменьшении кредитных портфелей банков, представители фининституты отмечают, что спрос на кредитные продукты со стороны МСБ по-прежнему сохраняется на достаточно высоком уровне. Кроме этого, некоторые банки отмечают повышение интереса со стороны бизнеса к корпоративным программам.

Ольга КУДРЯШОВА



Темпы кредитования МСБ остаются на высоком уровне

введение свободно плавающего курса тенге привели к тому, что казахстанские банки столкнулись с дефицитом ликвидности в национальной валюте на фоне растущего уровня долларизации депозитного портфеля банков, что привело к увеличению стоимости фондирования в тенге.

В результате интерес корпоративных клиентов к обслуживанию своих обязательств перед банками снизился.

«На ухудшении кредитоспособности отражается и то, что альтернативное финансирование в долларах США, при отсутствии или недостаточности валютной выручки, а также без приемлемых и доступных инструментов хеджирования, приводит заемщиков

к высокому уровню валютного риска», — отметил специалист.

Все эти факторы привели к предельно взвешенной политике БВУ в кредитовании корпоративных клиентов и спровоцировали уменьшение кредитного портфеля банков. «Нужно отметить, что в отчетности БВУ, деноминированной в тенге, на отчетные даты, следующие за введением свободно плавающего курса тенге, кредитный портфель значительно вырос благодаря ослаблению национальной валюты, в зависимости от доли кредитов, предоставленных в иностранной валюте», — добавил г-н Абдугалеев.

Но сокращение кредитного портфеля отмечают не все банки. Например, в Банке ВТБ (Казах-

стан) сокращения кредитного портфеля корпоративного бизнеса не наблюдается. «В банке постоянно проводится работа по рассмотрению кредитных заявок новых клиентов и качественному обслуживанию действующих. Поэтому банк не концентрируется на каком-то отдельном продукте или направлении, мы предоставляем клиентам комплексные решения по всем направлениям, в том числе совместно с розничным направлением», — отметили специалисты ВТБ.

«На сегодняшний день спрос на заемные средства у представителей МСБ по-прежнему остается высоким. Важным фактором, поддерживающим рост кредитования, является государственная под-

держка экономики. Государство направляет свои средства через различные программы, что в значительной степени поддерживает кредитование предприятий МСБ в приоритетных секторах экономики», — отметили в АТФБанке.

Наращивание корпоративных услуг

Специалист Альфа-Банка отмечает рост числа клиентов, заинтересованных в предоставлении комплексных решений. «В банке существует такой показатель, как уровень вовлеченности клиента в предлагаемые продукты и услуги. Стоит отметить, что в среднем данный показатель вырос по корпоративным клиентам с уровня 3,8 в 2014 году до 4,2 в 2015-м, что означает увеличение количества используемых банковских продуктов одним клиентом», — пояснил он.

В Альфа-Банке клиентам предлагается продукт факторинг как источник альтернативного либо дополнительного финансирования для корпоративных клиентов. «Посредством факторинга можно минимизировать сопутствующие валютные риски, поскольку импортер, немедленно получая оплату за отгруженный товар, может сразу расплатиться со своими зарубежными поставщиками либо приобрести иностранную валюту под предстоящие платежи по контракту. А эффективно выстроенная структура факторингового финансирования будет способствовать улучшению платежной дисциплины дебиторов», — рассказал г-н Абдугалеев.

В АТФБанке развиваются операционное обслуживание, продукты

кредитования МСБ, депозиты, документальные операции, эквайринг, платежные карточки, зарплатные проекты, специальные предложения по кредитованию МСБ и другие продукты по взаимодействию с бизнесом.

На сегодняшний день спрос на заемные средства у представителей МСБ по-прежнему остается высоким. Важным фактором, поддерживающим рост кредитования, является государственная поддержка экономики

«Чем выгоднее для клиента услуга, получаемая в банке, тем эффективнее и успешнее развивается его бизнес, соответственно выше уровень взаимовыгодного сотрудничества между банком и клиентом. Все это позволяет банку лучше удовлетворять потребности действующих и новых клиентов, способствует переводу их бизнеса в банк для комплексного обслуживания», — считают в АТФБанке.

«В транзакционном банкинге у АТФБанка есть особенность, которая выделяет его на рынке банковских услуг, — отделение формата «Центр обслуживания бизнеса» в городе Алматы. В настоящий момент это уникальное предложение. В его основу заложен принцип работы крупных торгово-развлекательных центров,

когда посетитель, придя фактически в одно место, может получить максимальное количество услуг», — рассказали специалисты АТФ.

В центре обслуживания бизнеса помимо стандартных банковских услуг АТФБанк предлагает бесплатные юридические, бухгалтерские консультации, а также нотариальные услуги. Также в направлении операционного обслуживания АТФБанк предлагает предпринимателям МСБ услугу «Лестница привилегий».

Размер скидок на операционное обслуживание зависит от размера совокупного оборота на счетах, открытых в АТФБанке. Зависимость логична и проста: чем больше оборот денег на счетах клиента, тем больше размер предоставляемых скидок и шире перечень услуг, на которые они распространяются.

Примечательно, что клиент сам может регулировать размер скидок через размер оборотов по счетам, открытым в АТФБанке. «Схема прозрачная, все объемы определены, клиент всегда знает, на какие скидки он может рассчитывать при имеющихся объемах. Таким образом, перечень и размер скидок не зависят от решения менеджера, а определяются публично. Клиенту достаточно довести оборот до необходимого объема. Причем смена разме-

ра скидки происходит автоматически со сменой объема (анализ производится каждый месяц).

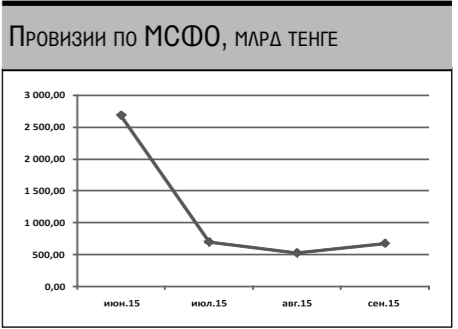
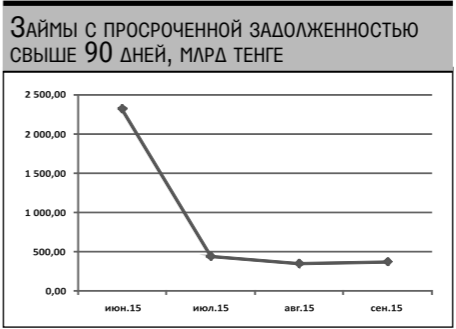
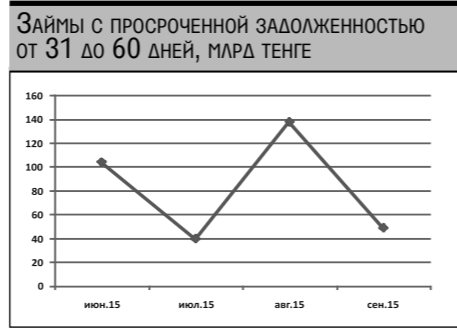
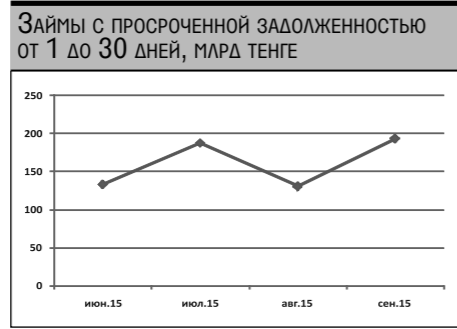
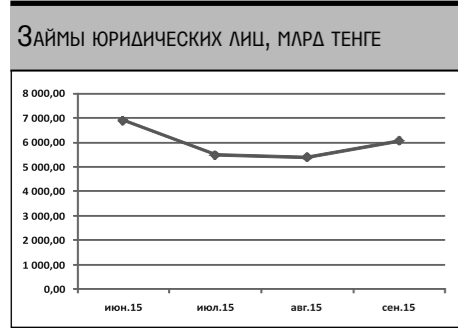
Также бизнесменам банк предлагает продукт «Кредит за 4 дня», отмечая, что это один из самых быстрых кредитов для субъектов МСБ на рынке. В частности, кредит может быть использован на пополнение оборотных средств, инвестиционные цели, рефинансирование текущей задолженности в других банках. В фининституте отметили, что сейчас для клиентов продукт наиболее интересен в части пополнения оборотных средств.

«Еще один очень удобный продукт для бизнеса в линейке АТФБанка — финансирование субъектов МСБ под дебиторскую задолженность по контракту для дальнейшего исполнения данного контракта. Финансирование позволяет получить деньги своевременно, без необходимости прерывать производственный процесс», — рассказали специалисты.

В АТФБанке наблюдается повышение интереса со стороны клиентов к комплексным продуктам, которые позволяют в одном банке получить максимально возможный спектр услуг. Таким образом, услуги банка для корпоративного сектора находят хорошую обратную связь от МСБ.

Справка «КЪ»

По данным Национального банка, на 1 июля 2015 года займы МСБ составили 3245 млрд, к 1 сентября цифра выросла до 3593 млрд тенге, прибавив 10,6% с начала года (на начало 2015 года — 3248 млрд тенге). В сравнении с аналогичным периодом прошлого года этот показатель вырос на 21,4%, на 1 сентября 2014 года займы МСБ составляли 2960 млрд тенге.



Зачем Нацбанку Фонд проблемных кредитов?

Проблемные кредиты

АО «Фонд проблемных кредитов» (ФПК) не выполняет возложенные на него функции, несмотря на отличное госфинансирование. Тогда зачем нужно было тратить большие средства и человеческие ресурсы на этот, безусловно, очень важный государственный проект?

Мурат ТЕМИРХАНОВ, финансист

На днях Научно-исследовательский институт экономики и информатизации транспорта, телекоммуникации по заказу мажилиса парламента проводил опрос экспертов по поводу деятельности ФПК. Анкета содержала вопросы о каких-то технических моментах работы с проблемными кредитами, однако проблемы самого фонда гораздо глубже.

Фонду наконец-то выделили больше денег

ФПК был создан в начале 2012 года Нацбанком. Основной задачей фонда является выкуп проблемных активов у банков с целью оздоровления банковского сектора. Практически до последнего времени ФПК так ничем серьезным и не занимался. Как отмечал сам Нацбанк, это произошло по следующим причинам:

- Отсутствие у фонда финансов для выкупа проблемных кредитов.
- Законодательные ограничения (банковская тайна, налоги, перерегистрация залогового имущества с арестами, уплата государственных пошлин и ряд других).
- Различия в оценке выкупаемых кредитов между фондом и банками.
- Нежелание банков продавать проблемные кредиты из-за ожидания восстановления цены на недвижимость.

Спрашивается, зачем, создавая ФПК, нужно было морочить всем голову, тратить человеческие ресурсы и государственные средства, если в конце концов все сделали совсем наоборот?!

Чтобы преодолеть вышеуказанные препятствия, Нацбанк со своей стороны проделал очень большую работу по улучшению законодательства для работы с проблемными кредитами. Также в своей злостности «Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года», утвержденной в августе 2014-го, он строил грандиозные планы по развитию фонда. Цитирую:

«В соответствии с лучшей международной практикой ФПК должен быть независимым и обладать достаточными финансовыми и кадровыми ресурсами, в том числе кадрами в области инвестиционного банкинга, реструктуризации и оценки недвижимого имущества. При этом будут рассматриваться различные механизмы выкупа проблемных активов у банков, совместного управления, реализации инвестору или ликвидации данных активов с учетом необходимости разделения возникающих убытков с банками».

Планы были большие и красивые, однако ФПК мог реально начать работать только после выделения большого государственного финансирования. И вот, наконец-то, это произошло. В апреле 2014 года было объявлено, что «для финансового обеспечения выкупа у банков «плохих активов» предусматривается капитализация ФПК из средств Нацфонда в размере 250 млрд тенге». Деньги потом долго не вы-



Чтобы разместить депозит в банке, не нужно было создавать ФПК и разрабатывать новое законодательство

делялись, но в конце концов фонд получил их в декабре 2014 года. Затем, уже в мае 2015 года, Нацбанк из своих «собственных» средств влил в ФПК еще 130 млрд тенге. Я специально поставил слово «собственные» в кавычки, поскольку на самом деле эти деньги, как говорится, «напечатаны», то есть «просто появились из воздуха». Последняя сумма была предназначена для рефинансирования проблемных ипотечных кредитов.

Таким образом, начиная с конца 2014 года ФПК для выполнения своей основной работы получил 380 млрд тенге (или \$2 млрд по курсу того времени). Как вы видите, это очень неплохие деньги.

Фонд оказался просто передаточным звеном для подарков от государства

Таким образом, после получения денег из Нацфонда в конце 2015 года у ФПК появилась возможность начать выполнять свою главную задачу. По всей видимости, фонд готовился к этому, например наращивая свои человеческие ресурсы. Так, в 2014 году (по сравнению с 2013 годом) расходы на персонал выросли на 77% (до 326 млн тенге). Также Нацбанк активно нанимал иностранных консультантов и организовывал мероприятия по получению международного опыта в этой сфере. Например, в начале 2014 года Нацбанк провел международное заседание в Алматы на тему «Казакстан: решение проблемы необслуживаемых кредитов и повышение эффективности Фонда проблемных кредитов». Это было очень представительное мероприятие с международно признанными экспертами.

Казалось бы, все было готово: законодательство улучшили, получили отличное финансирование от государства, набрались знаний от иностранных экспертов, наняли необходимый штат и так далее. То есть уже ничто не могло помешать работе ФПК по выкупу проблемных кредитов у банков. Однако ФПК так и не смог начать нормальную работу! Внезапно кем-то было принято решение, что вместо выполнения своей основной задачи фонд просто положит депозит в Казкоммерцбанк на всю сумму (250 млрд тенге) на срок 10 лет и по процентной ставке 5,5% годовых. В результате банк получил эти деньги в июне 2015 года.

Таким образом, все прошлые усилия и затраты Нацбанка, парламента и правительства, что называется, пошли «коту под хвост». Для того чтобы разместить депозит в банке, не нужно было создавать ФПК и разрабатывать новое законодательство! С тем же успехом такой депозит можно было осуществить напрямую из Нацфонда. Однако делать так было противозаконно, и это вызвало бы бурю негодования. Поэтому придумали такую цепочку: Нацфонд передает в бюджет вполне законный целевой трансферт, дальше бюджет передает эти деньги в ФПК, а фонд в свою очередь передает деньги Казкоммерцбанку.

Цепочка длинная, но суть одна – частный банк получил деньги из Нацфонда по субсидированной процентной ставке. В результате такой государственной субсидии банк в своей финансовой отчетности (сразу же на дату размещения депозита) признал доход в размере 58 млрд тенге. То есть из Нацфонда уже стали раздавать большие подарки частным организациям. Даже если бы не было кризиса на дворе, такие подарки все равно ни в какие ворота не лезут.

Что касается второй суммы – 130 млрд тенге, полученной ФПК от Нацбанка, то ситуация по ней абсолютно такая же. ФПК, вместо того чтобы выкупать проблемные ипотечные кредиты у банков и затем реструктурировать их (улучшая условия), опять-таки просто разместил всю полученную сумму на депозитах в 9 банках. При этом данные депозиты также имеют сверхвыгодные условия. Срок – 20 лет, процентная ставка – 3% годовых (сравните с текущей базовой ставкой!). То есть в этом случае теперь уже Нацбанк начал заниматься благотворительностью.

Это системная проблема наших государственных органов

Спрашивается, зачем, создавая ФПК, нужно было мо-

рочить всем голову, тратить человеческие ресурсы и государственные средства, если в конце концов все сделали совсем наоборот? Самое плохое – это не единственный случай, а системная проблема всего государства. Недавно я привел еще несколько последних примеров (<http://www.kursiv.kz/news/finansy/slova-i-delanacbanka-i-pravitelstva/>). Уже того – сейчас настали трудные времена низких цен на нефть, а подобные случаи продолжают, и такое впечатление, что они даже участились.

Так как нам добиться того, чтобы дела правительства и Нацбанка наконец-то стали совпадать с их красивыми плащами и словами? По моему мнению, этого невозможно будет сделать без политических реформ. Прежде всего это касается создания среды со здоровой, полноценной политической конкуренцией. Без этого вряд ли мы добьемся реальной подотчетности государственных чиновников и их ответственности за собственные планы и слова.

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

Справка «Къ»

АО «Фонд проблемных кредитов» зарегистрировано в органах юстиции 11 января 2012 года. Акционером, владельцем простых акций является Национальный банк РК, акционером, владельцем привилегированных акций является Комитет государственного имущества и приватизации Министерства финансов РК.

Основной целью деятельности фонда является реализация мер, направленных на улучшение качества кредитных портфелей банков второго уровня в соответствии с требованиями нормативных правовых актов уполномоченного органа.

Основными видами деятельности АО «ФПК» являются: выкуп проблемных кредитов банков второго уровня; управление выкупленными активами банков второго уровня; эмиссия долговых ценных бумаг для финансирования своей деятельности.

Банки

Главной причиной резкого роста активов казахстанских банков в сентябре 2015 года с 17,6 до 19,5 трлн тенге стала девальвация тенге, в связи с чем произошла переоценка валютных активов банков, прежде всего выданных кредитов. Таким образом, за один месяц вследствие свободного плавания тенге банки увеличили свои активы сразу на 10,7%.

Динара ШУМАЕВА

Напомним, по данным ranking.kz, совокупный объем активов банков за сентябрь увеличился сразу на 1,89 трлн тенге, до 19,50 трлн. Это самый большой месячный прирост в истории банковского сектора. В плюсе оказались 33 банка из 35.

По словам аналитиков ranking.kz, это произошло в результате августовского изменения курса национальной валюты.

Самый большой прирост показал Казкоммерцбанк, его активы выросли на 436,5 млрд тенге, до 4,0 трлн. Это первый прирост его активов за последние пять месяцев.

Народный банк увеличил активы на 426,9 млрд, до 3,1 трлн тенге.

Замыкает топ-3 Сбербанк, чьи активы в августе выросли на 198,4 млрд, до 1,5 трлн тенге.

Переоценка или спекуляции?

По словам директора аналитического департамента ИК «Golden Hills – Капиталь АМ» Михаила Крылова, основные активы банков – это кредиты, суммы которых увеличиваются при девальвации, поэтому, как правило, прирост активов связан со свободным плаванием тенге и его дальнейшей девальвацией.

При этом он не исключает валютных спекуляций со стороны банков, но не считает это главной причиной роста активов.

«Прирост активов не ограничивается спекуляциями на валютном рынке. Валютные спекуляции влияют на денежные активы банков, которые на начало сентября выросли на 26,9% в месяц при росте банковских займов на 9,3%», – считает он.

Для снижения спекулятивной активности на рынке валют эксперт предлагает поднять гарантийное обеспечение по операциям с валютой, активизировать валютное РЕПО и свопы.

Что касается прогнозов по дальнейшей динамике активов банков, то аналитик считает, что рост кредитования все же может ускориться до двузначных темпов, хотя в этом случае на повышение требований по зарплатку и, следовательно, кредитных возможностей населения потребуются около трех месяцев. Вообще же есть серьезные предпосылки для замедления рынка займов.

Предположение о росте кредитования основывается на увеличении номинальных доходов населения в среднесрочной перспективе.



Активы банков за месяц выросли на 10,7%

«В случае девальвации номинальный рост кредита ускоряется, иначе тормозится увеличение ВВП», – говорит Михаил Крылов.

Он добавил, что в России в связи с девальвацией рубля активы банков с октября 2014 по сентябрь 2015 года выросли с 64,0 до 74,8 трлн рублей. Это достаточно быстрый рост, и он отличается от среднегодового прироста активов, который к тому времени практически остановился.

Директор Oil Gaz Project Жарас Ахметов также согласен, что рост связан с переоценкой активов.

«Проблема в том, что это нездоровый рост активов: положение заемщиков ухудшилось, выростет доля нестандартных кредитов и активы сокроятся», – полагает экономист.

По мнению ведущего аналитика MFX Broker Артема Звягильского, безусловно, рост активов банковского сектора Казахстана в первую очередь связан с девальвацией национальной валюты.

«Учитывая уровень долларизации экономики и финансового сектора, именно этот фактор является ключевым, которым и определяется рост активов в номинальном выражении (в реальности же если посмотреть на объем выданных кредитов и произведенных инвестиций, то показатель сократился примерно на 10–12%)», – комментирует он.

Однако в дальнейшем, на его взгляд, рост активов в банках страны, вероятно всего, будет весьма слабым из-за более медленного роста экономики и снижения инвестиционной активности.

По данным Национального банка, всего на 1 сентября банками выдано кредитов на сумму 11 378 882 млн тенге. Из них большая часть (73,16%) в национальной валюте – 8 324 846 млн тенге. Кредиты в иностранной валюте составляют 26,83% от общего судного портфеля (это 2 558 757 млн тенге).

Если учесть, что с момента отмены валютного коридора и объявления о свободном плавлении национальной валюты (с 20 августа) курс доллара к тенге вырос почти на 40%, этих 26,83% достаточно, чтобы банковские активы значительно выросли от их переоценки. Только за один день (20 августа) курс доллара к тенге вырос почти на 28% (с 198 до 255 тенге). Соответственно, валютные обязательства банковских заемщиков выросли на эту же цифру.

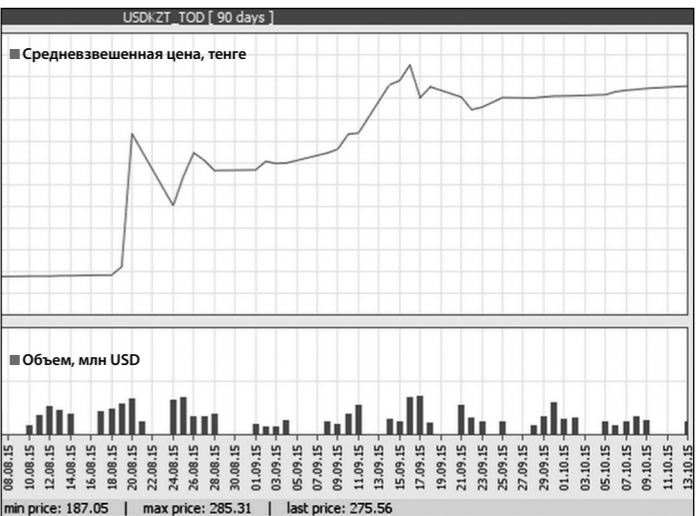


Рисунок 1. Динамика курса тенге к доллару

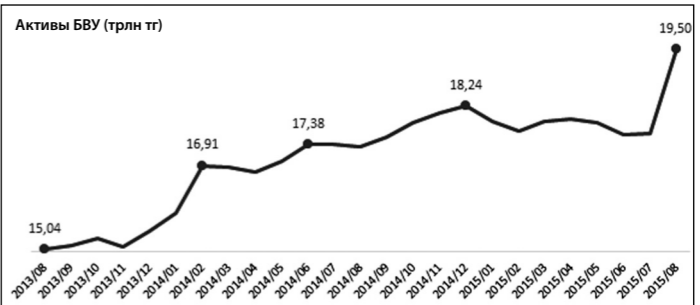


Рисунок 2. Динамика активов БВУ

Что будет с тенговой ликвидностью?

Поскольку большинство депозитов в казахстанских банках – в иностранной валюте, возникает вопрос: какими могут быть источники тенговой ликвидности?

По мнению Махиллы Крылова, домашние хозяйства станут поставщиками тенговой ликвидности банкам только после увеличения располагаемых доходов. Кроме этого могут помочь займы на межбанковском рынке.

«Банкам придется держать в тенге кредиты, потому что после

девальвации граждане не будут брать кредиты в валюте. Зато банки могут покупать ценные бумаги в долларах», – говорит аналитик. «Особых источников тенговой ликвидности нет, и в этом заключается главная опасность проводимой кредитно-денежной политики», – считает Жарас Ахметов. «Что касается источников ликвидности в тенге, то основными из них являются Национальный банк Казахстана и внутренние вклады населения», – полагает Артем Звягильский.

Справка «Къ»

По данным Комитета финансового надзора, активы банков второго уровня РК по состоянию на 1 сентября 2015 года составили 19 497 млрд тенге (на начало 2015 года – 18 239 млрд тенге), рост с начала 2015 года – 6,9%. В структуре активов наибольшую долю (63,6% от совокупных активов) занимает судный портфель (основной долг) в сумме 13 622,6 млрд тенге (на начало 2015 года – 14 184 млрд тенге), уменьшение с начала 2015 года – 4,0%.

Уважаемые предприниматели!

Необходимо финансирование для бизнеса, но нет времени ждать?

Воспользуйтесь быстрым кредитом без подтверждения дохода - «Халык Предприниматель ускоренный»!

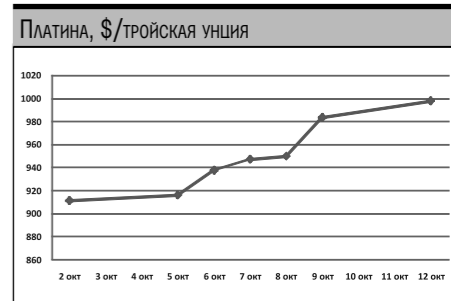
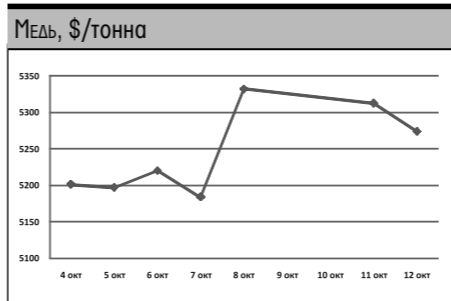
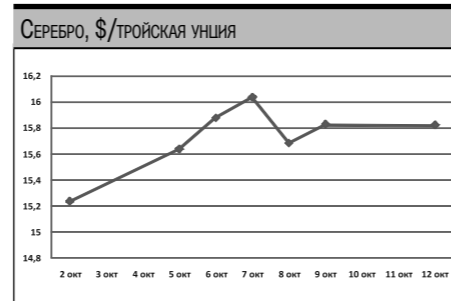
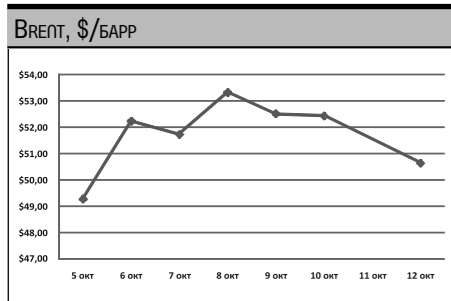
- Кредит предоставляется на любые бизнес-цели.
- Документальное подтверждение дохода: **не требуется.**
- Срок рассмотрения кредитной заявки не более: **5 рабочих дней!**

Ждем Вас в Центрах продаж малому бизнесу в филиалах Народного банка.

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

www.halykbank.kz

ИНДУСТРИЯ



Украинский капкан для казахстанских инвестиций

Инвестиции

Будучи в Астане, представители украинского правительства пригласили казахстанский бизнес участвовать в приватизации, предложив выкупить один из самых лакомых кусочков любой экономики – энергетический сектор. Но, по мнению экспертов, в данное время инвестирование в дальних соседях – дело чересчур рискованное.

Игорь КЛЕВЦОВ

О том, что со стороны казахстанских компаний существует определенный интерес к инвестициям в украинскую энергетику, в разговоре с журналистами в Астане сообщил министр энергетики и угольной промышленности Украины Владимир Демчишин.

«У казахской стороны достаточно большой интерес к приватизации энергетических украинских компаний. Это и теплоэнергетические, поскольку у них весьма большой опыт в обслуживании и обеспечении их углем, сети их интересуют. Они вчера проявили интерес к нашим объектам, которые были выставлены на приватизацию, теплокомбината. То есть, их очень интересует теплоэнергетическая инфраструктура», – сказал он.

По его словам г-н Демчишин, украинская сторона уже обсудила возможности прихода казахстанского капитала на свой рынок с представителями власти Казахстана и частными энергетическими компаниями, и интерес с их стороны нешуточный. Однако эксперты в этом сомневаются.

Казалось бы, украинский рынок потребления энергии действи-



В Верховной раде пока не приняли законодательные изменения для проведения эффективной приватизации

тельно лакомый кусок для инвестора, более 40 млн населения и довольно развитая энергоемкая тяжелая промышленность дают возможность в сравнительно кратчайшие сроки вернуть инвестиции и выйти в прибыль. Но, по мнению директора Центра исследований прикладной экономики **Жаныбека Айгазина**, маловероятно, что отечественные энергетические компании пойдут осваивать украинский рынок.

«С точки зрения диверсификации, приход наших энергетических компаний в Украину, с ее большим рынком потребления энергии, это логичный ход. Теоретически, на это могли бы пойти КЕГОК и «Самрук-Энерго». Однако на приватизацию объектов потребуется довольно много средств. К тому же, наверняка, условия приватизации подразумевают и последующие периодические вложения в модернизацию и развитие как самих объектов приватизации, так и сопутствующей инфраструктуры. Учитывая нынешнюю экономическую ситуацию в Казахстане, вряд ли у компаний есть достаточные

свободные средства. С кредитами тоже не просто, у казахстанских банков сейчас мало «длинные» денег. Единственное, что «Самрук-Казына» может в этом плане помочь своей «дочке», но это уже будет волевым решением», – считает г-н Айгазин.

Еще один крупный игрок рынка – АО «Центрально-Азиатская электроэнергетическая корпорация» (ЦАЭК), заявил, что в данное время деятельность компании сфокусирована на развитии принадлежащих ему генерирующих, передающих и поставляющих электрическую и тепловую энергию компаний в Павлодарской, Северо-Казахстанской и Акмолинской областях, а также сбытовой компании в Астане. И в их планах нет выхода на зарубежные рынки.

«С 2009 года на предприятиях АО «ЦАЭК» реализуется масштабная инвестиционная программа по модернизации и реконструкции активов, направленная на их развитие, повышение эффективности и рентабельности. Кроме развития дочерних предприятий АО «ЦАЭК» планирует также участие в проек-

тах по расширению регионального присутствия на рынках Казахстана. Данная стратегия выработана во взаимодействии с акционерами АО «ЦАЭК» – Европейским банком реконструкции и развития, Исламским инфраструктурным фондом», – сообщили в компании.

Есть еще три причины, по которым казахстанские инвестиции в энергетический сектор Украины не выглядят привлекательными. Первая – это состояние самого сектора. Так, по официальным данным задолженности физических лиц только в Киеве на 01.07.2015 года достигла 157,7 млн гривен (более двух млрд тенге). К тому же, в основном, выставленные на продажу активы энергетического сектора не в самом лучшем состоянии, во многом из-за длительного отсутствия финансирования, недостаточного для модернизации и развития. И, как выше уже отметил г-н Айгазин, привнесение в порядок этого хозяйства потребует дополнительных вливаний. Вторая причина – это неясное законодательство страны.

Собственно, по планам правительства Украины более 200 объектов, в том числе и несколько ГЭС, обленерго и другие, должны были отдать инвесторам уже в этом году, однако приватизацию перенесли на следующий год. Причинами продления названо то, что уполномоченные органы управления госсобственностью тормозят процесс передачи в фонд госимущества активов для приватизации. Кроме того, в Верховной раде пока не приняли законодательные изменения для проведения эффективной приватизации.

«Как бы ни были плохи наши институты (власти – «КЪ»), они все же есть и они задают определенные правила поведения на рынке. Наши институты, безусловно, тормозят наше развитие, но все-таки работают. В Украине состояние институтов совсем плачевное. То есть там нет хоть сколько-нибудь определенных правил, которым следует все. В Украине не то что пришел человек, сами украинцы точно не знают, по каким правилам вести свои дела», – говорит директор Oil Gaz Project **Жарас Ахметов**. – Собственно, это и послужило одной из глубинных, от того не совсем видимых, причин смещения **Януковича**. А до него не переизбрание **Ющенко** или не избрание **Тимошенко**. Но после Майдана реального изменения состояния институтов не произошло. Тому есть много причин. В первую очередь – неспособность украинских элит поступить собственными интересами в пользу интересов страны», – считает эксперт.

Ну, наконец, последняя причина, не позволяющая рассматривать энергетический сектор Украины, как удачное вложение средств, это политическая нестабильность. По мнению г-на Айгазина, нынешнее положение дел в Украине не позволяет с уверенностью заверить потенциальных инвесторов, что завтра к власти не придут новые люди, и не решат национализировать приватизированные активы.

Нефть: оптимизм на коротке

Экспорт

Растущий тренд стоимости сырой нефти на мировом рынке дает повод для бюджетного оптимизма Казахстана. Однако сильно рассчитывать на то, что цены на нефть продолжат расти не стоит, считает эксперт. Сохраняется большая вероятность падения нефти до рекордных уровней.

Игорь КЛЕВЦОВ

Фьючерсы на нефть марки Brent вырвались из торгового диапазона, сложившегося в течение довольно долгого времени консолидации, еще на прошлой неделе. При этом тренд в целом складывается позитивный – Brent торгуется выше \$52 за баррель. Медленно, но верно укрепляются азиатские валюты, ФРС пока не повышает ставку, и появились первые проблески надежды на уменьшение дефицита баланса между предложением и спросом. Так, в сентябрьском отчете Baker Hughes (одна из крупнейших в мире нефтегазовых сервисных компаний) говорится о снижении количества буровых установок в мире еще на 2,4% (за год почти на 40%), добыча нефти в США за последнюю неделю снизилась на 130 тыс. баррелей в сутки. По оценкам EIA профицит предложения нефти на мировом рынке в сентябре снизился с 2,6 млн до 1,3 млн баррелей в сутки. К тому же произошло серьезное укрепление российского рубля к доллару. Казалось бы, все говорит о том, что кризис пошел на убыль. Однако новости с рынка идут противоречивые. Например, глава Минэнерго Казахстана сообщает о снижении добычи нефти в РК по итогам 2015 года на 1 млн тонн. EIA прогнозирует снижение добычи нефти в РК в 2015–2016 гг. с 1,76 млн до 1,72 млн баррелей в сутки в первом квартале текущего года. При этом Палата представителей конгресса США одобрила законопроект об отмене запрета на экспорт нефти из США, который действовал с 1975 года. Сам законопроект сейчас рассматривается сенатом, и пока каких-либо предположений к его одобрению нет. Саудовская Аравия, в борьбе за долю рынка, снизила цены на ноябрьские поставки нефти в Азию на \$1,5–2 за баррель. В сентябре Россия нарастила добычу до рекордного уровня (10,74 млн баррелей в сутки) за весь постсоветский период. При этом в странах ОПЕК также наращивают добычу и держат ее стабильно выше 10 млн баррелей в сутки. А все ведущие страны-потребители, такие как Китай, Япония и другие вынуждены тратить запасы на поддержание экономики, причем многие выводят существенные средства из вложений в развитие страны, в том числе распродавая казначейские облигации США. Однако, по мнению главного экономиста компании Sika Bank **Стина Якобсена**, тот же Китай сейчас явно недооценивают, и падение потребления нефтепродуктов в этой стране явление временное.

«Каждый думает, что остальные понимают ситуацию с Китаем неправильно. Удивительно, но каждый думает, что его собственный уникальный анализ самый верный. Если мы говорим об американских инвесторах, то здесь будет мнение, что «падение Китая...» за все два с половиной дня моего пребывания в США никто, подчеркиваю – никто, даже не упомянул о «Шелковом пути» – ни единого слова! Это поразительно, учитывая, что это крупнейшая программа инвестиций и программа снабжения товарами со времен плана Маршалла. Хочу отметить, что моя точка зрения остается следующей: «Никто до конца не понимает, что происходит с Китаем, но игнорировать норму северней на уровне 55% и «Шелковый путь» просто глупо», – сказал г-н Якобсен. По мнению же эксперта рынка **Олжаса Байдилядинова**, с финансами нефтедобывающих стран складывается все более непонятная ситуация. «Несмотря на рост добычи нефти и отсутствие



Немаловажным фактором, который будет влиять на мировые рынки является Иран

каких-либо планов по снижению показателей, золотовалютные резервы нефтедобывающих стран продолжают таять: правительство Норвегии впервые за долгие годы начнет изъятия из Нефтефонда для покрытия дефицита бюджета в 2016 году на \$25 млрд (в Казахстане ежегодные трансферты из Нацфонда составляют около \$7–8 млрд), ЗБР России с начала года снизилась на \$20 млрд до \$369 млрд, а резервы Саудовской Аравии снизились почти на \$73 млрд до \$654 млрд», – говорит эксперт.

За все два с половиной дня моего пребывания в США никто, подчеркиваю – никто, даже не упомянул о «Шелковом пути» – ни единого слова! Это поразительно, учитывая, что это крупнейшая программа инвестиций и программа снабжения товарами со времен плана Маршалла.

По мнению г-на Байдилядинова, аналитики, которые заговорили о приближающемся периоде стабильности и последующем росте рынка, скорее выполняются определенным «заказ», опираясь только на часть фактов. Рассматривать же надо все ключевые аспекты.

«Надо отметить, что вся текущая статистика по нефтяному рынку не отражает полную картину. К примеру, снижение количества буровых установок не гарантирует будущее сокращение добычи, так как не учитывает повышение эффективности. Раньше дел быстрого анализа положения в нефтяной компании можно было смотреть на показатели разведочного и эксплуатационного бурения (в погонных метрах), но существенный рост технологической базы переводит эти традиционные возможности оценки: применяемые технологии кустового бурения позволяют бурить меньше, при этом добывать больше, быстрее и дешевле», – говорит г-н Байдилядинов.

Также, по мнению эксперта, оценки так называемого «навеся» предложения над спросом достаточно условны, поскольку в текущее время спрос не означает фактическое потребление. Кроме того, из стран, охвачен-

ных локальными боевыми действиями – Ирак, Ливия и другие, продолжается теневой экспорт нефти и нефтепродуктов, который не только не учитывается в официальной статистике, но и оказывает негативное влияние на региональные рынки – теневая нефть существенно дешевле. Еще, по словам эксперта, для понимания ситуации следует учитывать и то, что ралли на азиатских площадках носит спекулятивный характер, поскольку рост экономик стран АТР замедляется, поводов для надежд на восстановление пока нет. «Немаловажным фактором, который будет влиять на мировые рынки является Иран. Санкции еще действуют, они будут сняты не ранее, чем в первой половине 2016 года, после чего нефть из хранилищ Ирана, по разным оценкам 60–70 млн баррелей, начнет поступать на мировые рынки, а планируемое увеличение добычи нефти также приведет к усилению ценовой конкуренции. Кроме того, в Европе все чаще призывают снизить энергетическую зависимость от российских поставок, увеличить потребление других энергетических ресурсов и применять более энергосберегающие решения. Таким образом, текущий рост цен является лишь кратковременной вспышкой оптимизма», – сказал эксперт. Олжас Байдилядинов считает, что ответа на вопрос – сколько будет падать нефть и когда начнется восстановление, пожалуй, не знает никто. Золотовалютные резервы экспортеров нефти продолжают снижаться, но цены не достигли дна.

По мнению эксперта, лакусовая бумажка рынка сейчас являются валюты стран Персидского залива, курс которых жестко привязан к доллару США. К примеру, саудовский риал с 2000 года только в кризис 2007–2009 годов снижался до 3,71, в остальное время оставаясь на уровне 3,75, а дирхам Объединенных Арабских Эмиратов поддерживается на неизменном уровне 3,67 с момента введения национальной валюты – с 1973 года.

«Любое снижение курса валют Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива (Саудовская Аравия, ОАЭ, Катар, Бахрейн, Кувейт, Оман) будет свидетельствовать о достижении дна, и только тогда можно будет однозначно говорить о восстановлении цен в течение шести–девяти месяцев. А пока ценам на нефть есть куда падать», – отметил г-н Байдилядинов.

Тем временем

Венецуэла на предстоящей 21 октября встрече экспертов членов ОПЕК и стран, не входящих в организацию, планирует представить новую стратегию восстановления роста мировых цен на нефть. По данным ОПЕК в стратегии Венецуэлы будет использован старый механизм постепенного сокращения добычи с целью удержания контроля цен. В ОПЕК говорят, что этот план должен сначала вернуть нефтяные котировки на уровень \$70 за баррель, а затем увеличить их до \$100 за баррель.

Металл на волне позитива

«Стр. 1»

По словам директора департамента аналитики «Асыл-Инвест» **Айгара Байкенова**, данный тренд был поддержан за счет нескольких факторов. В первую очередь, на волне позитива на глобальных рынках и ростом цен на нефть, во-вторых – с помощью фундаментальных факторов отдельных компаний. Он уточняет, что большинство ценных бумаг закрыли неделю в плюсе, причем три из них взлетели более чем на 10%.

«На протяжении всей недели на валютном рынке продолжались интервенции со стороны Нацбанка, общий объем которых превысил \$330 млн. При этом мы видим, что регулятор решил допустить плавное ослабление курса тенге, учитывая сохраняющиеся девальвационные ожидания. По итогам недели мы увидели падение национальной валюты против доллара более чем на 1,2%, – уточняет г-н Байкенов. В лидерах роста оказались простые акции медной компании Kaz Minerals, выросшие более чем на 30%.

«Восстановление котировок после мощных распродаж происходит достаточно уверенно. При этом подъём в основном происходит вместе с акциями сырьевого трейдера Glencore, котировки и заявления которого выступили основными факторами поддержки для казахстанского медного гиганта», – поясняет Айвар Байкенов. Главным инвестиционным консультант ИК «Фридом Финанс» **Тимур Аскар** говорит, что активность по этим акциям началась в середине сентября с локальных максимумов.

«Цена в 650 тенге упала до 350 тенге за акцию, на удивление падение этих акций коррелировало с падением акций Glencore – крупнейшего сырьевого трейдера. На мой взгляд – это так называемый «сентимент», когда инвесторы начинают активно продавать бумагу при краткосрочной негативной новости. Собственно, сентимент был связан с краткосрочным падением цены на медь ниже психологического уровня – \$5 000 за тонну, до \$4 956, но как только цена на медь вернулась в коридор в \$5 200–5 390 за тонну, цена на акцию начала восстанавливаться», – пояснил г-н Аскар. На его взгляд, акция



Бумаги Kaz Minerals в ближайшие месяцы попробуют преодолеть уровень 700 тенге

компания по-прежнему фундаментально привлекательна. «Акции Kaz Minerals поднялись на 64% и тем самым стали абсолютным лидером роста индекса KASE. Одним из факторов роста цен на акции стала девальвация тенге на 34,9%, так как данная компания напрямую связана с экспортом сырьевых товаров и имеет кросс-листинг на KASE/LSE. Дополнительным драйвером роста акций Kaz Minerals, возможно, стала перепроданность акций и рост медных котировок», – говорит он.

На взгляд аналитика инвестиционного холдинга «Финанс» **Богдана Зварича**, бумаги Kaz Minerals в ближайшие месяцы попробуют преодолеть уровень 700 тенге. Однако в начале следующего года, в случае ухудшения ситуации, возможно коррекционное снижение и возвращение к уровню 630 тенге за акцию.

В Казахстане «Казцинк», генеральным спонсором которого является крупнейший мировой сырьевой трейдер и производитель металлов Glencore PLC, буквально на днях распространил сообщение о том, что из 500 тыс. тонн объявленного сокращения выпуска цинка швейцарской компании около 40 тыс. придется на долю казахстанского предприятия. Основная доля снижения по «Казцинку» будет достигнута за счет уменьшения объемов перерабатываемой со складов компании цинковой руды месторождения «Шаймерден», добытой ранее в Костанайской области – 30 тыс.

тонн и около 10 тыс. тонн за счет небольшого снижения выпуска цинка в рудах других месторождений. При этом подчеркивается, что компания сохранит выпуск рафинированного металла в качестве готовой продукции на существующем уровне за счет покупки цинковых концентратов у сторонних продавцов.

Компания Central Asia Metals сообщила, что поддерживает производственный ориентир на текущий год, несмотря на снижение производства в третьем квартале на казахстанском проекте «Коунрад». В третьем квартале компания произвела 2 966 тонн меди против 3 337 тонн в аналогичном периоде годом ранее. Снижение выпуска связано с операционным инцидентом в июне. Однако руководство компании указывает, что способность предприятия производить высококачественную катодную медь при конкурентных издержках не пострадала. На 2015 год ориентир производства меди Central Asia Metals составляет 12 тыс. тонн.

Eurasian Resources Group (ERG) в свою очередь, сообщила, что в рамках инвестиционного форума «Ертис Инвест-2015» в Павлодаре договорились с российской ВТБ о предэкспортной предоплате на поставку алюминия на сумму 180 млн евро, а также о дополнительном предэкспортном финансировании на сумму \$150 млн на поставку глинозема.

«Таким образом, несмотря на сложную конъюнктуру сырьевых и финансовых рынков, Евразийская

группа достигла запланированных показателей по привлечению дополнительного финансирования на самых оптимальных условиях, доступных в настоящий момент на рынке», – говорится в сообщении ERG. Ставка по кредиту в евро составит 7,5%, по доллоровому – 6,5% годовых, сказал Reuter близкий к переговорам с ВТБ источник.

ERG, в частности, поставяет глинозем российскому алюминиевому гиганту «Русал». Финансирование ВТБ на \$150 млн покрывает примерно 15% контракта ERG на поставку «Русала» 3,5 млн тонн глинозема до 2019 года. Кредит на 180 млн евро покрывает 25% общей суммы сделки на экспортные поставки 500 тыс. тонн алюминия ERG в течение ближайших пяти лет.

Стоит отметить, что ВТБ не первый раз поддержал люксембургскую группу – летом ВТБ продлил срок уплаты долга купленной ENRC до 2021 года. В июне этого года источник, близкий к компании ERG, говорил, что она должна ВТБ всего \$3 млрд. Но в этом году агентство Moody's отменило растущую опасность по поводу высокого уровня долга компании, из которого \$4,4 млрд приходится на российских кредиторов и должно быть выплачено в 2016 году. Также отметим, что на площадке форума Евразийская группа также заключила с акциями Павлодарской области меморандум о сотрудничестве в целях реализации инвестиционных проектов стоимостью около \$1 млрд в рамках казахстанско-китайских межправительственных соглашений. Напомним, в Пекине в рамках недавнего государственного визита президента РК **Нурсултана Назарбаева** в Китай было подписано рамочное

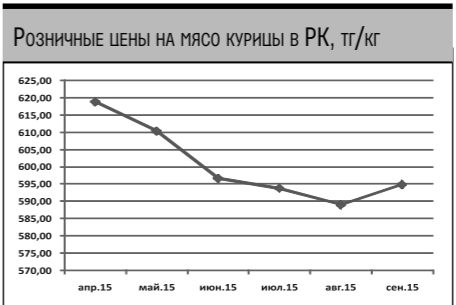
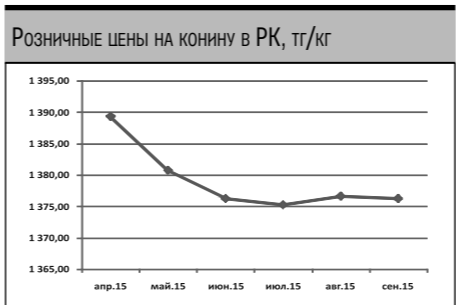
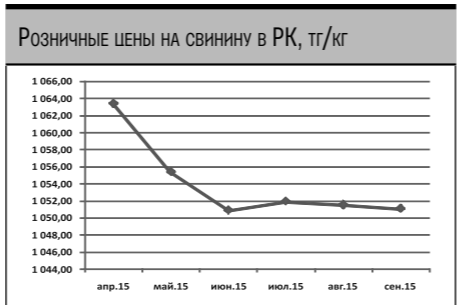
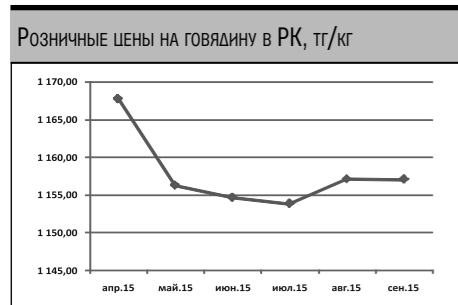
соглашение между Госбанком развития Китая и ERG.

В случае получения 15-летнего проектного финансирования от этого финансового института Евразийская группа сможет построить третью очередь Казахстанского электролизного завода производительностью до 140 тыс. тонн первичного алюминия в год. Специальным отделением для производства алюминиевых сплавов, а также создать дополнительное производственное предприятие по производству электроэнергии на собственных мощностях в г. Аксу. Речь идет о реконструкции энергоблоков №7 и №8 Аксуской электростанции с повышением мощности каждого до 325 МВт. Дополнительные стимулы для этого предоставит перенос срока вступления в силу долгосрочного рынка мощностей на 2019 год.

Что касается медной компании Kaz Minerals, то она напомнила, что комплекс по переработке медной руды в Жибастузском районе (Бозшакольский ГОК) уже вышел, как говорится, на финишную прямую. Возведены производственные корпуса, идет монтаж оборудования, проложены все коммуникации, обустроены вахтовый поселок. Строительство этого гиганта цветной металлургии (равного объекта нет в СНГ) было начато в 2010 году, и, несмотря на мировой кризис и другие негативные факторы, сейчас готовится его торжественный запуск. Общая стоимость проекта, который предусматривает добычу и последующее обогащение медной руды – \$2,2 млрд. Капитальные расходы на строительство Бозшакольского ГОКа в первой половине 2015 года составили \$215 млн. Будет инвестировано еще \$640 млн, причем часть этих средств, как ожидается, перейдет на 2016 год.

Справка «КЪ»

«50 самых влиятельных бизнесменов Казахстана-2015», куда вошли и представители отрасли ГМК. Третье место в данном списке сохранил Владимир Кир, которому принадлежит 33,4% акций Kaz Minerals plc и мажоритарная доля в ТОО «Корпорация Казхим». На шестом месте один из основных акционеров ERG – Алдиян Ибрагимов, которому принадлежит 20,7% Eurasian Resources Group (ERG). 19-е место за Эдуардом Озеем – младшим партнером Владимира Кима по Siriput Holding, который после реорганизации перешел «зеленым» активы Карагининской, Жезказганской и Балхашской производственных площадок ТОО «Корпорация Казхим». На 22-м месте в списке – Олег Новачук, который владеет 7,8% акций в публичной Kaz Minerals plc.



Зарплатные проекты требуют надежности и репутации

Банки

Зарплатный проект – это уже не только перевод заработной платы на карточку, отмечают в банках. Он обеспечивает как безопасность предпринимателям, так и удобство и дополнительные льготы при кредитовании сотрудников – держателям зарплатных карт. В то же время спрос на эту услугу, по разным причинам, может упасть.

Ольга КУДРЯШОВА



Спрос на зарплатные проекты в банках может упасть

Рынок уже насыщен

Несмотря на увеличение количества электронных платежей, основными держателями банковских карт являются сотрудники организаций, являющихся участниками зарплатных проектов, считают специалисты. Сотрудники нескольких банков второго уровня рассказали, какие бонусы предоставляют организациям и сотрудникам зарплатные карты. Заместитель председателя правления АО «Банк ВТБ» (Казахстан) **Дмитрий Яковлев** рассказал, что рынок платежных карт и зарплатных проектов ежегодно растет, и отмечает его как динамично развивающийся и перспективный сегмент финансового рынка в Казахстане. В «ВТБ» (Казахстан) отмечают, что на рост рынка, в первую очередь, влияет увеличение количества юридических лиц. «По данным компита по статистике МНЭ РК, 1 сентября 2015

года в стране действовало 215 370 юридических лиц, а это на 17,5 тысяч больше, чем в начале года. Растет и количество предприятий малого бизнеса, с численностью сотрудников до 100 человек. За два последних года прирост таких организаций составил 13,8%», – сообщил г-н Яковлев. «Другими факторами расширения рынка являются: рост числа эмитентов и эквайеров карточек, увеличение количества эмитированных и распространенных карточек, рост объемов транзакций, а также развитие карточных продуктов и услуг, предлагаемых казахстанскими банками», – добавил он. «На мой взгляд, будущее карточного бизнеса и зарплатных проектов за безналичными платежами, дистанционными каналами. Это доказывает динамика увеличения безналичных платежей – за последние пять лет количество транзакций увеличилось в 2,8 раз,

а их объем почти в два раза», – пояснил г-н Яковлев. В «Народном банке» отметили, что хотя банковское обслуживание зарплатных проектов достаточной новизны, но на сегодняшний день данный сегмент уже близок к перенасыщению. «В целях расширения клиентской базы как юридических, так и физических лиц на рынке зарплатных проектов существует большая конкуренция. Но, несмотря на это, количество организаций, выбирающих зарплатный проект, ежегодно увеличивается», – рассказали в банке. В «Народном банке» же добавили, что снижение спроса на услугу могут поспособствовать высокие тарифы, низкое качество обслуживания, а также репутация банка по предоставлению этой услуги. Во время кризиса еще большее значение приобретает надежность банка и его репутация.

Возможности зарплатных карт

«Сейчас зарплатные проекты уже не просто перевод денег на карту – это целый комплекс финансовых инструментов, дающих преимущества по сравнению с розничными клиентами. Например, банки предлагают для своих зарплатных клиентов более льготные условия по банковским продуктам», – отметил исполнительный директор по розничным продажам АО «АТФБанк» **Рустам Мавланов**. К примеру, «Евразийский Банк» предоставляет кредиты на льготных условиях сотрудникам организаций, что можно рассматривать как часть социального пакета, в результате чего повышается лояльность сотрудников к работодателю, отметил региональный менеджер «Евразийского Банка» **Аллунач Ганиев**. «Зарплатные проекты для бан-

ков всегда были и есть в приоритете, особенно в последние несколько лет возросла. На данный момент организации стремятся оптимизировать расходы на персонал и зарплатная карта в данном случае – тот самый инструмент, который соответствует всем необходимым параметрам», – добавил он. Г-н Ганиев рассказал, что ограничений по количеству сотрудников в штате компании для заключения зарплатного проекта по картам банка нет. В стандартной практике отказ в участии в зарплатном проекте возможен только, если при проверке компании служба безопасности и служба комплаенс банка предоставили отрицательное заключение. Г-н Мавланов подчеркнул, что при заключении договора на обслуживание по зарплатному проекту и компания-работодатель, и ее сотрудники получают целый ряд преимуществ: для компании это экономия времени и ресурсов при зачислении заработной платы на счета сотрудников, отсутствие риска хранения и транспортировки денег. Еще одним преимуществом, нужно отметить, является то, что выдача заработной платы при этом позволяет сократить издержки, поскольку становится автоматизированным. В «Народном банке» отметили, что происходит снижение нагрузки на бухгалтерию, а также сокращение объемов налично-денежного оборота, и появляется возможность зачисления других денежных средств. Если компания или предприятие достаточно крупные, имеется возможность установить банкомат банка на его территории и тем самым обеспечить дополнительный комфорт для сотрудников

при снятии наличных», – отметил специалист. Г-н Яковлев считает, что компания также «выводит из тени» свои обороты, предоставляя своим сотрудникам преимущества владения платежными картами – интернет-банкинг, SMS-уведомления, скидки и прочее. Сотрудникам зарплатный проект обеспечивает удобство. Зарплата поступает на карту, и сотрудник имеет круглосуточный доступ к деньгам. В «Народном банке» добавили, что помимо этого клиенты также могут рассчитывать на получение банковских продуктов на льготных условиях.

Сервисы и льготы банков

Зарплатные клиенты «АТФБанка» также могут полноценно пользоваться услугой мобильного-банкинга АТФ24, с помощью которого легко контролировать все движения средств по карточке, а также проводить оплату мобильной связи, коммунальных и прочих услуг. Держатель зарплатной карты имеет возможность получить кредит со скидкой, на выгодных условиях открыть возобновляемый кредитный лимит и при необходимости брать деньги в долг у банка до зарплаты. Кроме того, «АТФБанк» предоставляет услугу Bank-at-Work, которая позволяет сотрудникам зарплатных проектов пользоваться услугами банка и получать все необходимые консультации прямо на рабочем месте.

В «Евразийском банке» зарплатная карта кроме льготных условий кредитования предлагает держателю оформить кредит, не покидая офиса, персональный менеджер банка поможет оформить документы прямо

на рабочем месте сотрудника. Также есть возможность автоматического списания (Direct Debit) в счет погашения текущего или нового займа. В «Казкоммерцбанке» отметили, что карты включают приложение Go!, которое дает возможность получать бонусы в размере от одного до 30% от суммы платежа при осуществлении оплаты картой. Держатели карт получают бесплатный доступ к интернет-банкингу Homebank.kz.

«Кроме того, все выпущенные и перевыпущенные зарплатные карты обладают бесконтактной технологией NFC. Все карты, выпущенные «Казкоммерцбанком», являются чиповыми и обладают высокой степенью защиты. Аналогичные преимущества имеют и карты «БТА Банка».

Состав портфелей

В портфеле «АТФБанка» около 50% составляют крупные республиканские компании из разных секторов экономики: промышленность и производство, нефтегазовая отрасль, страхование, здравоохранение, авиаперевозки, сетевой ритейл. Вторая половина портфеля сформирована из абсолютно разных компаний сегмента

Справка «КЪ»

Зарплатный проект – услуга, предлагаемая кредитными организациями юридическим лицам. В ее рамках осуществляется перечисление денег (заработной платы) на пластиковые карты сотрудников. Также банки могут оказывать компании и ее работникам другие услуги в рамках партнерства. Для организаций преимуществами зарплатного проекта являются: сокращение функций бухгалтерии, упрощение выдачи зарплаты персоналу, снижение потерь времени в течение дня выплат. Сотрудникам зарплатный проект обеспечивает конфиденциальность выплат, возможность получения наличных в удобное время, участие в акциях международных платежных систем.

Что ждать инвесторам от IPO Ferrari?

Фондовый рынок

Понятный бизнес и отсутствие больших долгов могут способствовать краткосрочному росту акций Ferrari, которая на днях собирается выходить на IPO. Однако динамику бумаг сложно прогнозировать в долгосрочном периоде. К такому мнению пришли практически все аналитики, опрошенные «КЪ».

Динара ШУМАЕВА



Аналитики ожидают быстрый рост котировок сразу после IPO

Управляющий директор Hedge-про **Илья Бутурлин** положительно оценивает перспективы роста акций после IPO в связи с небольшой долговой нагрузкой компании. «Судя по тому, что Ferrari в своей структуре оставит лишь около двух млрд евро чистого долга, а остальное оставит FCA, можно предположить, что спрос на акции в первый месяц будет расти. Таким образом, мы полагаем, что к концу месяца актив может вырасти из целевого диапазона \$48–52 до \$55», – считает аналитик. Однако дальнейшая динамика актива остается под вопросом. По его словам, фундаментальные показатели компании, в сравнении с уже торгующимися на рынке автопроизводителями, «не так уж и хороши». «Кроме того, цена акций может упасть в связи с продажей большого числа бумаг уже после завершения этого размещения. Масла в огонь добавляют слухи о том, что вероятен выпуск опционов для мотивации персонала, а это размывает долю действующих акционеров», – говорит Илья Бутурлин. При этом аналитик не ожидает в будущем возможного сокращения спроса на продукцию люксового сегмента, соответственно, падения продаж Ferrari в связи со сложной экономической ситуацией в ряде стран. «На самом деле, как показывает статистика, как раз в кризисные времена спрос на премиальные бренды не падает. Судя по данным за 2014 год, к примеру, довольно

стабильным оставался спрос на такую марку, как Porsche Cayenne. Более того, он даже вырос на 10%, пока продажи эконом-сегмента снижались», – считает он. По словам заместителя директора департамента по работе с физическими лицами ИК «Фридом Финанс» **Дмитрия Смирнова**, инвесторы могут заработать на этой сделке до 30%. «Спрос значительно превышает предложение, поэтому мы ждем гэп – разрыв между ценой размещения и ценой, которая установится на рынке, порядка +20%, после чего ожидается плавный рост без сильной волатильности», – говорит аналитик. Как правило, в моменты кризисов и серьезных потрясений, люксовый сегмент остается наименее эластичным, а богатые становятся богаче, и их количество неуклонно растет. Поэтому снижение продаж маловероятно. Большим плюсом, на его взгляд, является надежность компании и отсутствие больших долгов, а также понятный бизнес, который уже много лет приносит компании хорошие доходы. В связи с этим аналитики «Фридом Финанс» считают, что это идеальное IPO в соотношении риск-доходность. Как считает аналитик ИК «Финанс» **Богдан Зварич**, в первое время после размещения спрос на акции компании может быть достаточно высоким. Это связано с тем, что не так много компаний «премиум» и «люксовых» брендов присутствует на рынках. Однако дальнейшая динамика

компания может оказаться негативной. «Дело в том, что кризисные явления во многих экономиках еще присутствуют, что негативно сказывается на спросе на продукцию подобных брендов», – полагает аналитик. Что же касается стратегии поведения, то, на его взгляд, долгосрочным и среднесрочным инвесторам пока лучше держаться от данной бумаги в стороне, краткосрочные же игроки могут попробовать поймать волну роста, которую бумага может продемонстрировать после размещения. По мнению директора аналитического департамента АО «Асыл-Инвест» **Айвара Байкенова**, значимость и известность бренда Ferrari будет главным фактором спроса со стороны розничных инвесторов. «Ажиотаж вокруг акций будет достаточно большой. Бренд Ferrari в настоящий момент знают во всем мире и ассоциируют его именно с чем-то люксовым. Стоимость только самого бренда оценивается на уровне пяти млрд долларов. На мой взгляд, именно это и обеспечит высокий интерес со стороны частных инвесторов», – говорит аналитик. Однако институциональные инвесторы, на его взгляд, будут более осторожны в плане покупок предлагаемых акций. В данном случае повлияет как относительно высокая цена размещения, так и зрелость самого бизнеса. Дальнейшие перспективы роста

компания в целом ограничены. Есть потенциал на развивающихся рынках, но сегодня мы там наблюдаем повсеместное замедление либо полноценный кризис. Сильный рост объемов производства также вряд ли стоит ждать, так как в таком случае автомобиль Ferrari может потерять свою эксклюзивность. Еще один немаловажный момент – это то, что число новых покупателей растет достаточно слабо, а большая часть продаж приходится на тех людей, которые уже являются владельцами автомобилей данной марки. Как сообщает Айвар Байкенов, по итогам прошлого года выручка

компания составила чуть более трех млрд долларов при прибыли на уровне 300 млн долларов. «К 2020 году, по нашим оценкам, продажи могут вырасти до четырех млрд долларов. Рост за пять лет составит порядка 30%. То есть историю Ferrari нельзя назвать историей бурного роста, а значит, и не стоит ожидать больших доходов от инвестиций в данную бумагу», – комментирует эксперт. Он считает, что основную ставку стоит делать именно на рост в краткосрочной перспективе. В целом небольшой объем размещения (около 9%) и участие большого числа розничных инве-

сторов могут выступить хорошим драйвером роста. На его взгляд, самая оптимистичная оценка для компании – это порядка 10,5 млрд долларов (это около \$55–\$6 за акцию). «Возможно, что мы увидим и оценку в 11 млрд долларов (\$58 за акцию), но выше в текущих условиях на рынке и с учетом доходов компании дать достаточно сложно. Объявленный диапазон цен \$48–52 за акцию предполагает оценку на уровне 9,1–9,8 млрд долларов. То есть мы видим потенциал роста в горизонте одного года на уровне 7–15% (12–20% при более оптимистичной оценке)», – считает он.

Параметры IPO и оценка

Тикер: RACE
Биржа: NYSE
Акция к размещению: 17,2 млрд штук
Объем к размещению: около \$893 млн
Ожидаемая оценка: около \$9,1–9,8 млрд
Диапазон размещения: \$48–52
Оценка по DCF: \$13 млрд
Оценка на 1 акцию: \$68,8
Потенциал к оценке на IPO: 32,6%
Лок-ап период: 90 дней
Дата начала торгов: 21 октября

НОВОСТИ ВСЕЙ СТРАНЫ

NUR.KZ

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Лучшие годы Гани Касымова

Уместились на 230 страницах

Книга

9 октября в Алматы состоялась презентация книги Гани Касымова «Моя жизнь глазами журналиста, 1976–1999». Выпуск издания, в которое вошли редкие архивные фотографии, аналитические статьи, репортажи и самые острые интервью, приурочен к 65-летию политика.

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

Один из самых эпатажных политиков, экс-сенатор и бывший лидер Партии патриотов признался на презентации, что в книге, которая во всех подробностях описывает его деятельность за 23 года стремительной карьеры, нет ни одного слова от него самого. Зато все материалы, предусмотрительно подшитые им ранее, имеют весьма объективный характер. «Акулы пера» всегда отзывались о политике не только в положительном ключе. Но, по словам депутата, его это никогда не смущало.

«Эта книга – сборник материалов, репортажей, очерков, эссе, через которые представлен взгляд на то, что у нас происходило на острие тех событий, которые пережила страна. Не зная прошлого, нельзя жить в настоящем, не зная настоящего, мы не можем увидеть горизонты будущего», – отметил политик.

Конечно, свой вклад в книгу господин Касымов все же внес, разместив на ее страницах эксклюзивные фотографии главы государства из личных архивов. В основном это яркие моменты «закулисья» официальных визитов Нурсултана Назарбаева в США, Испанию, Францию и многие другие страны. В книге также рассказывается о рейтингах казахстанских политиков, президентской предвыборной гонке и становлении нашего государства. Живая и непрезвратная публицистика уместилась на 230 страницах.



Гани Касымов рассказал, что многими своими свершениями обязан журналистам

«Я хотел выразить дань уважения журналистскому корпусу за то, что эти материалы намного актуальнее тех, которые выйдут сейчас. Это крупный вклад в нашу интеллектуальную среду от ведущих журналистов. Многие из них продолжают свою работу, также влились новые кадры. Думаю, книга будет неплохим пособием для любого журналиста. Она научит тому, как через опыт журналистской работы выходить на объективные выводы, чтобы понимать процессы, которые нужно расшевелить», – подчеркнул господин Касымов.

По признаниям самого господина Касымова, идея создания книги пришла к нему во время празднования его дня рождения в семейном кругу. И материалы для издания пришлось собирать также всей родней.

На презентации, которая сначала прошла в Астане, а потом в Южной столице, экс-депутата поддержали его друзья и коллеги, для которых он в свое время стал настоящим примером.

Сколько же придется заплатить потенциальному читателю за подобное биографическое чтение? Интересно, что стоимость книги политик оценил в семь

с половиной тысяч тенге, при том, что себестоимость ее составляет 10 тысяч. Политик также признался, что у своеобразной летописи обязательно будет продолжение. Его он планирует посвятить своей депутатской деятельности. Но работа над новой книгой начнется лишь тогда, когда будет продана первая часть. Приобрести издание, которое вышло ограниченным тиражом в 300 экземпляров, можно в магазинах «Меломан».

Интересно, что в паре с новым изданием был создан 36-минутный документальный фильм. В нем рассказывается о нелегком пути Гани Касымова со времен учебы в институте до работы в сенате Казахстана. В фильме Гани Касымов впервые рассказывает о том, что заставило его участвовать в президентских выборах 1999 года, а также о скандальном пиар-технологиях тех лет. Картина находится в свободном доступе на сайте YouTube.

Чем еще запомнился Гани Касымов?

В 1999 году Гани Касымов баллотировался на пост президента РК. Во время предвыборной гонки был приглашен в аналитическую телевизионную программу «Портрет недели». В ходе беседы ведущий постоянно задавал откровенно провокационные вопросы, граничащие с оскорблениями. В итоге, после реплики журналиста «И как, наутро после пьянки голова у вас не болит?», Касымов «не выдержал и со словами «Я вижу, вы нуждаетесь в цветах и аллопсихентах!» швырнул в сторону ведущего стоящую на столе вазу с гвоздиками. Через неделю кандидат в премьер-министры был приглашен в студию сзывниками. Попивая вино, он подробно рассказал о своей программе и озвучил предвыборный лозунг «Жесткой рукой наведу в стране порядок!». Чтобы наглядно продемонстрировать свою решимость, генерал в ответ на вопрос «А кровью в случае чего не побойтесь?», со словами «Не побоюсь!» раздал в руке винный бокал и показал выступившую на пальцах кровь. Однако перед самими выборами генерал вдруг пропал с экранов и газетных полос. В итоге ему удалось набрать лишь 4,6 процента голосов избирателей. Он занял третье место из четырех.

«Марсианин»: руководство по выживанию

Кино

Как обычно, самые «вкусные» премьеры Голливуд оставляет под конец года. Поблизе к «Оскару». «Марсианин» Ридли Скотта – заманчивая история о том, как выжить на чужой необитаемой планете с помощью горстки картофеля, засушенных отходов жизнедеятельности и... скотча.

Елена ШТРИТЕР



Голливуд снова взялся за спасение Мэтта Дэймона

С этого момента Марк будет делать все, чтобы остаться в живых и вернуться на Землю. Причем применяя все полученные в alma mater знания, отличную смекалку, завидную психологическую устойчивость и неплохое чувство юмора. В частности, Марк Уотни вырывает на красной планете неплохой урожай картофеля: «В моем университете говорили, что как только ты вырвал что-нибудь на «дикой» земле, ты можешь считаться колонизатором... Я колонизировал Марс!».

Первое, что хочется сказать после просмотра – давненько на киноэкранах не появлялась такой добротной и действительно продуманной научной фантастики. Да, были «Гравитация» и «Интерстеллар», но в них на первом месте была именно фантастика. В «Марсианине» же во главу угла встала именно наука. Так что

не ждите всеобщего апокалипсиса, инопланетных монстров, вмешательство мудрого вселенского разума и прочих пространственно-временных лазеек. Все предельно четко, просто и понятно: есть отставший от корабля астронавт. У него есть цель – выжить. На пути ее осуществления появляются проблемы, которые он поэтапно решает (периодически с удовольствием посылая наземные службы по одной всем известной матери).

Да! И никакая излишняя сентиментальности! О том, есть ли у главного героя жена или детишки, мы, например, так и не узнаем. Узнаем только, что у Марка Уотни есть родители. Но последнее, что он захочет ни передать, это как он любит то, что делает, и как верит в то, что его работа гораздо важнее его самого. Кроме того, не будет никаких

романтических линий. И злодеев тоже не будет – никто не усомнится, что жизнь застрявшего на Марсе героя стоит миллиардов налогоплательщиков. Все герои заняты исключительно одним делом – спасением ботаника Уотни.

Отдельного внимания заслуживает работа сценаристов. Несмотря на то, что событий в этой истории не так много – это история выживания, в которой планы, расчеты и разговоры занимают гораздо больше места, чем реальное действие, фильм берет старт с первых же минут и держит в напряжении до самого конца. Не смотря на большой хронометраж – 2,5 часа – впусую не потрачено ни одной минуты.

А поскольку экшна здесь не так много, на первый план выходит актерская работа. Что ни говори, а когда картина в основном состоит из разговоров, важно, чтобы их вели люди харизматичные. А их здесь – пруд пруди. Пожалуй, проще перечислить, кого у Скотта не играют звезды (если не Голливуда, то телевидения или иностранного кино), чем перечислить всех примечательных исполнителей.

Впрочем, так сказать, развернуть в полную силу никому из них возможности не дали. Кроме Мэтта Дэймона, который отлично вжился в роль Марка Уотни. Рядовой Райан повзрослел и стал обаятельнее. Знаете, вот как-то даже мысли не возникает, а стоит ли спасение ботаника Уотни стоить моральных и материальных затрат...

Добавьте ко всему вышеперечисленному красивую картинку и отличный саундтрек (лично мне очень приятно было услышать Starman Дэвида Боуи) и получится хорошее, а главное цельное кино.

Снятые по книге фильмы в большинстве случаев оказываются хуже первоисточника. Но иногда случаются исключения. Так вот, «Марсианин» можно смело добавить в этот список.

«Хорошим художникам редко аплодируют» – Зураб Церетели

Выставка

В Алматы в Государственном музее искусств имени Абылхана Кастеева открылась первая в Казахстане персональная выставка известного российского живописца и скульптора Зураба Церетели. На ней 81-летний художник представил 34 картины и три скульптуры.

Елена ШТРИТЕР

Несмотря на то, что это первая выставка Зураба Церетели в Казахстане, нашу страну он посещает уже не впервые. Поэтому встречу с журналистами и поклонниками, состоявшуюся перед открытием выставки, Зураб Константинович начал с комплиментов: «Я очень люблю вашу страну. Здесь замечательные люди, природа, погода. Вот в Москве сейчас снег, а здесь тепло. И вокруг очень много красивых женщин. Я даже не знаю, в какую сторону смотреть...».

Кроме того, господин Церетели заявил, что готов создать скульптуру, посвященную Алматы: «Основной же концепцией я бы сделал любовь к своей земле и своему ближнему».

В Алматы скульптор приехал в сопровождении внуков Василия и Зураба, которые тоже работают в сфере искусств. В частности, Василий является исполнительным директором Московского музея современного искусства, основанного и возглавляемого его дедом, а также советником министра культуры РФ.

Экспозицию, выставленную в музее искусств имени Абылхана Кастеева, создала дочь художника Елена Церетели – искусствовед и исследователь его творчества. В нее вошли работы Зураба Церетели за последние пять лет.

Церетели выставлялся по всей России и далеко за ее пределами. Помимо родной страны его скульптурные произведения находятся в Бразилии, Великобритании, Испании, США, Франции, Японии, Грузии и Литве.

Среди известных его монументов – «Дружба навеки» (1983 год) в Москве в честь 200-летия присоединения Грузии к России, «Добро побеждает зло» перед зданием ООН в Нью-Йорке, скульптуры «Рождение нового человека» в Париже и в испанской Севилье, а также 98-метровый памятник Петру Первому в Москве. На данный момент Зураба Церетели более семи тысяч живописных



Зураб Церетели представил свои скульптурные и живописные работы

и очень большое количество графических работ.

Гость имеет множество званий, в том числе дважды лауреата Государственной премии СССР, лауреата Ленинской премии, лауреата Государственной премии России. Правда, из всех регалий художник надел только «Золотую Звезду» Героя.

Кстати, надо заметить, что мастер любит красивые и стильные вещи. В частности, внимание многих присутствующих привлек к себе перстень Зураба Константиновича. Художник с удовольствием продемонстрировал его и рассказал, что на камне вырезана сцена из поэмы Шоты Руставели «Витязь в тигровой шкуре», а самому камню, помещенному в новую оправу, уже много лет.

Да и вообще на творческий путь его подтолкнул дядя: «Он был художником. И он был очень интересным и красивым мужчиной. Атлетом. И я думал, что, если буду рисовать, то буду таким же, как он. Таким я не стал, но о том, что избрал творческий путь, не жалею. Благодаря этому я познакомился с Пикассо и Шагалом, а это дорогого стоит».

Знакомство это состоялось в Европе в 1964 году: «Попав в мастерскую Пикассо, я понял, что художник может заниматься одновременно и скульптурой, и графикой, и живописью. Это стало для меня открытием, поскольку нам говорили: «Ты живописец? Вот и занимайся живописью! Ты скульптор? Делай скульптуры!».

Главный аспект творчества Зураба Константиновича – масштабность. Его произведения часто воспринимаются обществом

довольно неоднозначно, а сам художник регулярно подвергается критике и обвиняется в гигантомании и монополизации монументальных проектов в Москве. Но на критику мэтр реагирует абсолютно спокойно: «Мое дело – дело художника – творить. Ваше дело – дело зрителя – оценивать. Говорить: нравится или нет». Ситуацию с раздражающим многих москвичей памятником Петру Великому комментирует так: «Хорошим художникам редко аплодируют – их чаще ругают. Сейчас невозможно представить Париж без Эйфелевой башни, а ведь когда-то против нее высказывались многие известные персоны. Чтобы судить об искусстве, надо для начала в нем разбираться...».

«Меня бабушка учила, что если тебе дали пощечину, подставь другую щеку. Тогда я этого не понимал, а сейчас так живу», – продолжает он.

А на вопрос, насколько важно для художника дружить с властью (ведь далеко не все скульпторы удостоиваются того, чтобы их работы украшали какой-либо город), Зураб Церетели еще раз повторил, что дело художника – творить. И если власть хочет с ним дружить, то художник всегда открыт.

Еще Зураб Константинович очень много говорил о том, что искусство сближает людей, помогает по-другому смотреть на мир и развивает диалог между странами и художниками. А во время разговора набросал портрет одной из журналисток.

Во время торжественной части церемонии открытия Зураб Константинович от имени Российской академии художеств, пре-

зидентом которой он является, вручил несколько наград. В частности, диплом Государственному музею искусств имени Абылхана Кастеева, а директор музея Гульмира Шалабаева и бизнесмен Нурлан Смагулов получили из рук художника медали.

А после официальной части гости выставки, среди которых помимо известных казахстанских художников были замечены бизнесмены Серик Тульбасов и Арманжан Байтасов, смогли не только увидеть картины мастера, но и услышать его комментарии к собственным произведениям.

Многие полотна оказались довольно внушительных размеров, а вот скульптуры – на удивление миниатюрными. Их оказалось всего три. Одна из них называется «Мои любимые учителя». В этой композиции – Марк Шагал, Анри Матисс, Амедео Модильяни, Пабло Пикассо, Винсент Ван Гог. Изображенных на второй скульптуре «Пиромани и Руссо» мэтр назвал одними из своих любимых художников. Третья скульптура посвящена Чарли Чаплину.

А Зураб Константинович пояснил, что эти скульптуры есть и, так сказать, в натуральную величину.

В целом экспозиция получилась очень яркой. Живопись Зураба Церетели завораживает звучной колоритной гаммой красок, густыми и широкими мазками, деформированными фигурами, нарушенными перспективой и пропорциями, что отсылает к традициям народного творчества.

Алматынцы и гости города смогут ознакомиться с творчеством известного художника до 9 ноября 2015 года.

На гребне волны

Конкурс

10 октября в городе Сочи состоялся финал конкурса молодых исполнителей «Новая волна – 2015». Победителем стал участник из Хорватии Дамир Кедзо. А вот Казахстан представили сразу два участника: певица Ademi и группа VoiceKZ. По итогам конкурса наша соотечественница завоевала 279 баллов, вошла в тройку лучших исполнителей и разделила второе место с индонезийской Милан Фернандес.

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ



Ademi стала первой казахстанкой, попавшей в тройку лидеров

онид Агутин, Лайма Вайкуле, Константин Меладзе, Ани Лорак и Анжелика Варум.

Динара родилась в Актау. Она начала свой творческий путь в детской студии «Радуга» в Актау под руководством Ольги Хныкиной. В вечер своего триумфа (второе место для нашей страны – огромное достижение), она исполнила песню, посвященную памяти Батырхана Шукенова. В жюри под председательством Игоря Крутого вошли популярные российские и зарубежные артисты и музыканты – Филипп Киркоров, Игорь Николаев, Валерия, Ле-

за вклад в развитие культуры страны. С весны девушка усилена готовилась к поездке в Сочи: занималась вокалом, постановкой номеров и хореографией.

Еще один участник из Казахстана – мужской квартет из Алматы VoiceKZ, в составе которого выступают Саяхат Рашанбеков, Асан Абдрахманов, Нурхат Сегибай и Ернар Садирабаев, также известен и за пределами нашей страны. Коллектив принимал участие в Международном конкурсе вокалистов Euro Pop Contest (гран-при, Берлин, Германия), стал обладателем второго места на Международном вокальном фестивале «Золотой конкурс – 2014» (Москва, Россия). А на Международном конкурсе Canzoni Dal Mondo – 2014 (Равенно, Италия) группа покорила зал, став обладателем приза зрительских симпатий. На «Новой волне» команда заработала 271 балл и расположилась на 6-й строчке.

Окончательные итоги и церемония награждения конкурсантов «Новой волны» состоялись 11 октября во время Гала-концерта, посвященного закрытию конкурса. Специальным гостем вечера стал народный артист России Дмитрий Хворостовский. Победитель конкурса получил статуэтку из хрусталя и 3,5 миллиона рублей, а наша соотечественница увезла с собой 2,2 миллиона рублей и Приз зрительских симпатий – статуэтку в форме скрипичного ключа от одной из ведущих в мире ювелирных компаний.

Факты:

До певицы Ademi ближе всех к победе за все время проведения конкурса приблизилась группа Ringo(2007 год – 4 место), Капрат Тунтеев(2010 год – 4 место) и команда The Jigits (2012 год – 4 место).