

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 34 (663)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 34 (663), ЧЕТВЕРГ, 29 СЕНТЯБРЯ 2016 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ВКЛАД

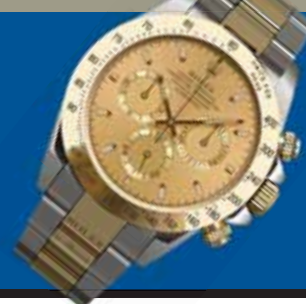
>>> [стр. 3]

ИНВЕСТИЦИИ:
ОБЗОР СЫРЬЕВОГО
РЫНКА

>>> [стр. 4]

ИНВЕСТИЦИИ:
ВАЛЮТНЫЙ
ОБЗОР

>>> [стр. 4]



**ПРОГНОЗЫ
И ТЕНДЕНЦИИ:**
О ЛАКШЕРИ-БИЗНЕСЕ
В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

>>> [стр. 6]

* Бриф-новости

Мы будем долго гнать велосипед...

На протяжении нескольких лет власти Алматы прилагают усилия для того, чтобы пересадить горожан из автомобилей на велосипеды. В ход идут как инструменты пропаганды в виде еженедельных велопробегов, так и draconовские меры в отношении «железных коней». Несмотря на это, автомобилисты не сдают позиций, так что вопрос снижения транспортной нагрузки на алматинские дороги вновь и вновь становится предметом обсуждения экспертов.

>>> [стр. 2]

10 шагов навстречу бизнесу

НПП «Атамекен» озвучила несколько приоритетных мер для развития предпринимательства в Казахстане. Именно эти шаги палата считает наиболее актуальными для поддержки предпринимателей в Казахстане. Однако, по мнению самих бизнесменов, НПП «Атамекен» и правительству стоило бы обратить внимание на другие, более животрепещущие проблемы казахстанского бизнеса.

>>> [стр. 3]

Строительный вклад

Крупные строительные компании в 2015 году пополнили бюджет в виде налогов и других обязательных платежей на сумму 42,94 млрд тенге. Это на 79,4% больше, чем в 2014 году. В Казахстане по состоянию на 15 августа 2016 года зарегистрировано 59 крупных предприятий с количеством работников от 251 до 1000 человек, занимающихся строительством жилых зданий.

>>> [стр. 3]

Выездной туризм: ключевые направления

В 2015 году количество выехавших туристов из Казахстана достигло рекордных 11,30 млн человек. Это на 8,16% больше по сравнению с 2014 годом. По словам экспертов, предпочтения казахстанцев в выборе стран для путешествия менялись, в основном, в зависимости от стоимости и политико-экономической ситуации в принимающих странах.

>>> [стр. 6]

Алматы впереди Москвы

Британская консалтинговая фирма Z/Yen Group опубликовала очередной рейтинг конкурентоспособных мировых финансовых центров, где Алматы поднялась на 7 позиций и заняла 70-е место, опередив Москву, Санкт-Петербург, Прагу, Хельсинки и еще ряд европейских столиц.

>>> [стр. 8]

Под полный контроль

С 1 января 2017 года банки будут предоставлять налоговым органам сведения о банковских счетах, остатках денег и кредитах физических лиц — клиентов банков. По мнению экспертов, государство также может заставить граждан показывать свои накопления через банковские счета, что приведет к выявлению недостоверных сведений в представляемых деклараций.

>>> [стр. 9]

Приятная неожиданность

Запасы золота на месторождениях Северный и Южный Райгородок, разрабатываемых компанией RG GOLD, могут оказаться на 50 тонн выше, чем было оценено изначально. Это позволит компании, производящей на сегодняшний день около 2% золота от общего казахстанского показателя, нарастить мощности и увеличить добычу с 1 до 1,5 тонн драгоценного металла в год.

>>> [стр. 10]

Аргумент на триллион

МНЭ обрисовало основные направления фискальной политики

Налоги

Под занавес минувшей недели в Астане прошла конференция на тему «Актуальные вопросы налогообложения». Одним из ключевых спикеров мероприятия стал глава Министрства нацэкономики (МНЭ) Куандык Бишимбаев, озвучивший вектор развития налоговой политики на ближайшие годы. Краеугольной точкой стал вопрос перехода с НДС на налог с продаж (НСП). Министр подчеркнул — сумма фискальных «льгот» по НДС на сегодня составляет 1,4 трлн тенге, что наталкивает на мысль о растущей проблеме с наполнением бюджета. Экономисты, опрошенные «КЪ», по-разному оценили вероятную «налоговую реформу». Окончательное решение будет принято до конца текущего года.

Арман ДЖАКУБ

Непозволительные льготы

Свое выступление глава МНЭ начал с изменений в специальные налоговые режимы (СНР) для МСБ в части снижения порога постановки на учет в качестве плательщика НДС. Напомним, ранее в Концепции к объединенному налоговому и таможенному кодексу предполагалось, что этот порог будет одновременно снижен в 10 раз с 30 тыс. МРП (около 60 млн тенге) до примерно 3,3 тыс. МРП (1 МРП = 2121 тенге), что вызвало определенный вал критики со стороны бизнес-сообщества.

«Учитывая, что у нас одна из самых низких ставок [по НДС] — 12%. И один из самых высоких в мире порогов, наверное, это решение было оправдано. Но учитывая текущую экономическую ситуацию, было принято решение постепенно переходить к снижению порога по НДС. Поэтому в новом проекте закона, который был внесен в Парламент, предусматривается несколько иной график», — пояснил Куандык Бишимбаев.

Так, по его словам, с 2018 года предлагается снизить порог до 25 тыс. МРП, с 2019 — до 20 тыс. МРП, а к 2020 году до 15 тыс. МРП.

«Еще один блок, который в рамках законопроекта был поддержан, это льготы НДС при падеже и забое племенного скота. Эта норма интересна тем, кто занимается мясным производством. Позволяет им в случае непредвиденных обстоятельств, связанных с тем, что деятельность специфична, есть вопросы по ветеринарии, слегка разгрузить пред-



МНЭ точно не поддерживает каскадный метод введения налога с продаж

приятия сельхозотрасли», — добавил министр.

Далее на повестке дня стоит вопрос повышения ставок акцизов на алкогольную продукцию.

«В целях реализации указов президента, мы вносим [предложение] увеличить ставки на алкогольную продукцию до 2 тыс. тенге за литр [в 2017 году]. Рост на 45%. В 2018 году — 2275 тенге/литр. Рост на 14%. И в 2019 году — 2550 тенге. Для того, чтобы сильно не поднимать нагрузку на наших производителей, одновременно предлагается установление «нулевой» ставки для производства этилового спирта, реализуемого или используемого в производстве алкогольной продукции. Аналогичное освобождение действует и в наших странах-партнерах по ЕАЭС. Поэтому эти нормы были направлены на то, чтобы выровнять поле, в котором действуют наши производители алкогольной продукции», — продолжил глава МНЭ.

«Общий суммарный эффект от этого законопроекта: в 2015–2019 годах мы дополнительно получим более 237 млрд тенге доходов. Ну и конечно те льготы и освобождения, которые мы дали, также будут предполагать определенное снижение поступлений в сумме, порядка 176 млрд тенге. Это что касается текущего момента», — резюмировал министр первую часть выступления.

«Точно и гибко»

Отдельное внимание Куандык Бишимбаев посвятил вопросам налогообложения нефтедобывающих предприятий.

«В изменившихся условиях все мы понимаем, что экономика нефтедобывающей отрасли изменилась. Есть ожидания, что цены вряд ли вернуться на тот уровень, на котором они были в течение ближайших 5–7 лет. Мы входим в «новую реальность», когда полностью изменились ожидания поступлений и налогов. В том числе и в Национальный фонд. Это приводит к тому, что предприятия сегодня не имеют достаточных ресурсов для того, чтобы инвестировать», — подвел к вопросу министр.

Ключевой посыл, прозвучавший из его уст, таков: как поддержать нефтедобывающие предприятия с падающей добычей, чтобы дать дополнительные «ресурсы», не теряя текущих доходов.

Более конкретных предложений со стороны главы ведомства не прозвучало. Однако были озвучены принципы. Во-первых, не разрушать текущую доходную базу. Во-вторых, отход от фиксированного налогообложения к налогообложению финансового результата.

«Она будет в себе учитывать тот объем инвестиций и тот уровень средних цен, который будет складываться. Сегодня же мы на старте облагаем доходы, и финансовый результат в конце, которое получает предприя-

тие, нас не всегда интересует. Поэтому в этой сфере мы этот принцип будем реализовывать точно и гибко. Мы хотим ввести в оборот и вовлечь как можно больше инвестиций в этот период сниженного экономического роста, чтобы инвестиционный рычаг также позволил нашей экономике в ближайшие 5–7 лет дать прирост ВВП, создать занятость и соответственно, увеличить налогооблагаемую базу», — подчеркнул Куандык Бишимбаев.

НДС VS НСП

Вторая часть выступления министра нацэкономики была посвящена разработке объединенного налогового и таможенного кодекса и администрирования, совершенствованию налоговых льгот и механизмов взимания косвенных налогов. Наибольший интерес в этой связи представляет возможный переход от НДС к НСП.

«Доходная производительность НДС по Казахстану и нашей экономике одна из самых низких в мире. То есть мы очень мало НДС собираем с точки зрения того, что у нас очень высокий порог и очень много льгот на самом деле, которые мы предоставляем. На сегодня при взимании НДС имеются следующие проблемы: 1) значительные потери бюджета при применении различных незаконных схем, создаваемых с целью возврата НДС; 2) наличие большого количе-

ства льгот; 3) высокие затраты на администрирование; 4) наличие коррупционных проявлений при возврате НДС», — подчеркнул министр.

Далее Куандык Бишимбаев акцентировал, что «сумма различных льгот, предоставленных по НДС в целом по экономике, составляет 1,4 трлн тенге». Позднее в пресс-службе ведомства «КЪ» уточнили, что речь идет о «возвратах по НДС».

К слову, как уже писал ранее «КЪ», накопленное превышение НДС по данным Комитета госдоходов (КГД) на начало 2015 года составляло почти 1,5 трлн тенге. Из них 58% (868 млрд тенге) приходилось на возврат экспортерам. Еще 27% превышения (около 405 млрд тенге) — товары, работы и услуги в счет предстоящих платежей по НДС. Более свежих цифр «КЪ» в КГД не предоставили.

«В этой связи возникла дискуссия — насколько будет эффективнее налог с продаж. МНЭ совместно с госорганами этот вопрос изучает. Точно не поддерживаем каскадный метод введения налога с продаж. Рассматриваем этот налог больше как дополнительный. Предложение и позиция нашего министерства — остаться в рамках НДС и продолжать совершенствовать процесс взимания и администрирования налога», — очертил позицию ведомства Куандык Бишимбаев.

стр. 2 >>>



При оформлении займа по 31 декабря 2016 года на любые бизнес цели:

- экспертиза кредитной заявки — 0 тенге;
- открытие текущего счета — 0 тенге;
- присвоение льготной категории тарифов по расчетно-кассовому обслуживанию (сроком до 31.12.2016 г.);
- подключение «Интернет-банкинг для юридических лиц» - 50% от тарифа.

Ждем Вас в Центрах продаж малому бизнесу в филиалах Банка.

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

www.halykbank.kz

Мы будем долго гнать велосипед...

Инфраструктура

На протяжении нескольких лет власти Алматы прилагают усилия для того, чтобы пересадить горожан из автомобилей на велосипеды. В ход идут как инструменты пропаганды в виде еженедельных велопробегов, так и draconовские меры в отношении «железных коней» — достаточно вспомнить введение системы автоматизированных платных парковок и организацию выделенных полос для общественного транспорта на улицах города. Несмотря на это, автомобилисты не сдают позиций, так что вопрос снижения транспортной нагрузки на алматинские дороги вновь и вновь становится предметом обсуждения экспертов.

Ирина ТРОФИМОВА

Вопрос развития немоторизированных передвижений, а именно велосипедного транспорта и пешей ходьбы, обсуждали участники конференции «На велосипеде и пешком. Мой путь. Будущее моего города», состоявшейся на прошлой неделе и приуроченной к Всемирному дню без автомобиля. Согласно данным, озвученным заместителем акима Алматы Румилем Тауфиковым, на сегодня в городе зарегистрировано более 500 тыс. автомобилей, еще 200 тыс. ежедневно выезжает из области и других регионов.

Исследования показали, что города, комфортные для велосипедистов и пешеходов, увеличивают доходность местного бизнеса, поскольку люди, пересевшие на велосипед, тратят больше, чем



Вопрос снижения транспортной нагрузки на алматинские дороги вновь становится предметом обсуждения экспертов

автомобилисты. «Планировщики городов и архитекторы давно поняли: жизнь в городах становится счастливее и здоровее, если там удобно ездить на велосипеде и ходить пешком. Во многих странах приняты национальные стратегии развития велотранспорта, включающие создание велопарковок и велодорожек. Для развития «зеленой мобильности», о которой сегодня так много говорят, властям необходимо разработать концепцию велосипедного и пешеходного города, но только комплексный подход позволит на системном уровне выйти на качественный и понятный проект», — считает руководитель проекта ПРООН-ГЭФ «Устойчивый транспорт Алматы» Елена Ермакович.

Данный проект был начат в 2010 году и ставил целью за 10 лет

увеличить долю велосипедных передвижений в Алматы с менее чем 1% до 5%. Для местных реалий прогресс существенный, но в мировом масштабе показатели, конечно, небольшие, признают инициаторы проекта, и отмечают, что бывшей столице Казахстана есть к чему стремиться. Об опыте развития велосипедного движения в своих странах рассказали европейские эксперты. В Вене, например, рассчитывают, что к 2025 году доля велосипедов, общественного транспорта и пешеходного потока достигнет 80% от общего количества передвижений. В Нидерландах дети начинают путешествовать в багажнике родительского велосипеда и вовсе раньше, чем ходить.

«На велосипедах у нас ездят все, независимо от профессии, от того, есть у человека машина или нет. Каждый водитель знает, что в любой

момент из-за угла может выехать велосипедист, и все соблюдают правила дорожного движения. Почему люди выбирают велосипед, хотя погода в Нидерландах к этому, мягко говоря, не располагает? Это дешево и удобно, к тому же у нас создана вся инфраструктура для велосипедного движения — дорожки, разметка, знаки, и даже свои светофоры», — говорит Чрезвычайный и Полномочный посол Нидерландов в РК Дирк Ян Коп. Сегодня на 17 млн жителей Нидерландов приходится 22 млн велосипедов, в период с 8 утра до 6 вечера каждый час делается 1 млн велопоездки.

По мнению известного предпринимателя, вице-президента Федерации велоспорта Раимбека Баталова, в Алматы уже сформировался общественный спрос, достаточный для того, чтобы власти и обществен-

ность при участии международных консультантов смогли разработать комплексную программу развития велосипедной и пешеходной инфраструктуры. «В этой программе необходимо рассматривать велосипед не только как вид транспорта, но и как спорт, и направление туризма, и все эти составляющие должны быть объединены в комплекс. Если мы создаем инфраструктуру для велотранспорта, значит, мы хотим, чтобы наши дети занимались велоспортом. Второй важный момент заключается в том, что развитие всех этих направлений было структурировано в единую систему на уровне властей, чтобы работу, в частности, курировал один заместитель акима. Изначально нужно сделать акцент на развитии велосипеда как транспорта, а дальше получить развитие и спортивную, и туристическую составляющую», —

уверен г-н Баталов.

Понятно, что в масштабах мегаполиса такие проекты невозможно реализовать за один день, и для начала следует построить магистральную инфраструктуру хотя бы в отдельном взятом пилотном районе. Но на этом этапе возникают новые вопросы. Дело в том, что в Казахстане фактически нет специалистов, которые могли бы грамотно спроектировать велосипедную инфраструктуру, да и сами действующие на сегодня стандарты велодорожек укладываются буквально в две строчки. Власти выделили деньги на создание велосипедной инфраструктуры, поспешили освоить их, но в результате, отмечают эксперты, получили «сырой» продукт, который не устраивает ни велосипедистов, ни пешеходов.

Сотрудник проекта «Устойчивый транспорт Алматы» Дмитрий Корниевский рассказывает, что не обошлось без открывенных казусов. «Десятилетиями люди ходили по дорогам, на которых в один прекрасный день нарисовали велодорожки. Естественно, в один день никто не может резко перестроить маршрут. На улице Момышулы поменяли местами велодорожку и тротуар. По Момышулы поменяли местами велодорожку и тротуар. В итоге, люди ходят по велодорожке, а велосипедисты недовольны. Или возьмем велосипедную дорожку по проспекту Абая. Казалось бы, все хорошо, но прямо на середине, на пешеходной части, стоят скамейки или киоски. Куда пойдут пешеходы, чтобы обойти их? Конечно, на велодорожку, и вновь велосипедисты окажутся недовольными», — поясняет Дмитрий Корниевский.

Эксперты отмечают, что вскоре будут подготовлены и опубликованы новые стандарты велодорожек. Не исключено, больше времени потребуются на то, чтобы все-таки довести до европейского уровня систему общественного транспорта и сделать так, чтобы алматинцы все же захотели оставить автомобиль дома.

Работа над развитием местного содержания

Казахстан по-прежнему стремится повысить местное содержание в закупках товаров, работ и услуг среди отечественных компаний. Учитывая актуальность вопроса, национальный оператор по магистральному нефтепроводу АО «КазТрансОйл» подошел к делу поддержки государственного тренда со всей ответственностью.

Марина ГРЕБЕНЮК

Несмотря на то, что политика, направленная на повышение местного содержания, не является казахстанским изобретением, и аналогичные меры принимаются и в других странах, для Казахстана она имеет особое значение. Ведь речь идет о диверсификации экономики, которая пока во многом базируется на сырьевом секторе, а потому любые меры по стимулированию отечественного производства чрезвычайно важны.

Правительством Казахстана были поставлены четкие цели для крупных заказчиков в нефтегазовой отрасли по повышению эффективности в развитии местного бизнеса, и АО «КазТрансОйл» является примером того, как данные цели могут достигаться.

Примечательно, что в стратегической сфере нефтепроводного транспорта эти инициативы встречают полное понимание. В частности, учитывая важность вопроса увеличения и развития местного содержания для комплексного развития страны, АО «КазТрансОйл» при проведении закупочной кампании отводит значимую роль сотрудничеству с отечественными товаропроизводителями, а также оказывает немаловажную поддержку организациям инвалидов.

Согласно последним фактическим данным, по итогам первого полугодия 2016 года, доля местного содержания в АО «КазТрансОйл» по договорам закупок товаров работ и услуг составляет 61%, в том числе по товарам — 38%, по рабо-



там и услугам — 74%. При этом плановые показатели местного содержания на 2016 год по товарам — 30%, по работам и услугам — 40%, что обусловлено необходимостью закупок технически сложного и дорогостоящего оборудования, не производимого в Казахстане. Повышение плановых показателей местного содержания в закупках компании красноречиво свидетельствует о повышении конкурентоспособности местных производителей. Вместе с тем, необходимо отметить, что в связи со вступлением страны в ВТО и ЕАЭС, согласно требованиям международных обязательств, Казахстан должен предоставить поставщикам стран-членов ВТО не менее благоприятный режим, чем для отечественных поставщиков.

Впрочем, говоря о сотрудничестве с казахстанскими производителями, в АО «КазТрансОйл» не имеют в виду лишь производителей спецтехники или другой технологической простой продукции, речь также идет и о сложном техническом оборудовании, как, например: спецтехника, отопительные котлы и прочие виды оборудования. Кроме того, АО «КазТрансОйл», в рамках реализации единой политики государства по поддержке отечественных товаропроизводителей, заключает меморандумы, направленные на максимальное использование подрядчиками

АО «КазТрансОйл» материалов и оборудования отечественного производства.

Развитие именно такого формата взаимодействия национальных компаний и местных производителей стало задачей государственного масштаба, которой уделяется большое внимание на уровне Фонда национального благосостояния «Самрук-Казына» и национальной палаты предпринимателей «Атамекен».

В АО «КазТрансОйл» подобные меры приветствуют, ведь своей деятельностью компания решает действительно стратегически важные задачи, а потому какие-либо компромиссы в качестве оборудования просто недопустимы. Вместе с тем, Общество старается максимально привлекать к оказанию работ и услуг квалифицированных местных рабочих кадров. Благодаря сочетанию требовательности к качеству поставляемых товаров отечественного производства с одной стороны, и заключения долгосрочных договоров с другой, КТО не только обеспечивает транспортировку казахстанской нефти, но и способствует налаживанию в Казахстане новых производств, расширению линейки производимой отечественными товаропроизводителями продукции, а также повышению их качества в соответствии с высокими требованиями нефтепроводной индустрии.

Аргумент на триллион

<<< стр. 1

Сейчас, продолжил спикер, вопрос находится на стадии обсуждения. Предполагается, что окончательное решение будет принято до конца текущего года. Определенное влияние на принятие решений будет оказывать и исполнение доходной части бюджета в текущем году.

Если верить аналитическому центру Е-Минфин, на 27 сентября текущего года налоговые поступления в госбюджет перевыполнены почти на 1,1 трлн тенге (до 4,22 трлн тенге) в сравнении с аналогичным периодом прошлого года.

Экономическая политика требует перемен

Проблема администрирования косвенного налога — не аргумент, чтобы менять фискальную политику, считает экономист, глава консалтинговой компании Imagest, Айдархан Кусаинов.

«НДС и НСП — это разные налоги по смыслу. Философски, конечно же, можно их подвести к общему знаменателю. Но по сути у них разная природа, если смотреть на процессы взимания и то, какие вещи они стимулируют. НДС направлен на стимулирование обрабатывающей промышленности. НСП ее дестимулирует. Несмотря на определенную экономическую политику, реанимировать обрабатывающую промышленность не получилось. Ее доля в структуре ВВП падает», — рассказывает он «КЪ».

«Сама дискуссия о переходе на НСП говорит о наступающем «бюджетном напряжении», — продолжает экономист. — И оно, по его словам, является порождением неправильной экономической политики правительства, которая проводилась в последние годы».

«Для решения сиюминутных проблем с бюджетным напряжением, это предложение [о переходе к НСП] означает, что мы принципиально зачеркиваем идею ухода от сырьевой зависимости и диверсификации экономики. Но даже временно эта мера в долгосрочном плане ничего не решит, поскольку текущая экономическая политика ведет к наращению неэффективных госрасходов, что опять ставит вопрос поиска новых поступлений», — уверен эксперт.

«Правительство должно работать над созданием экспортноориентированной экономики», — подчеркивает глава Imagest.

«Под этим я понимаю комплекс реальных мер по созданию условий для развития в Казахстане производств. Это требует не только

реформ в части госуправления, но и корректировки монетарной и других политик», — подытожил Айдархан Кусаинов.

Директор TOO BRB Invest Галим Хусаинов считает, что в Казахстане «вести НСП в классическом варианте (только с розничных продаж) невозможно в силу большой доли теневой экономики и серых продаж».

«По НДС вопрос решается очень просто — переход на кассовый метод, когда в зачет принимается только реально уплаченный НДС. Почему правительство не рассматривает этот вариант, непонятно», — заключил собеседник «КЪ».

Успех НСП будет зависеть от его конструкции

Противоположной точки зрения относительно перехода к НСП придерживается другой экономист — Олжас Худайбергенов. По его словам, введение НСП — хорошая инициатива, которая будет зависеть от выбранной конструкции.

«Для компаний обрабатывающей промышленности, даже при переходе на НСП, должен остаться возврат уплаченных налогов в случае экспорта», — считает экономист. — Для сырьевых отраслей возврат должен быть отменен и компенсирован обнулением НСП при импорте оборудования для целей геологоразведки и добычи. При такой конструкции изначально не будут уплачиваться налоги, которые потом пытаются вернуть. И сама проблема с возвратом для сырьевых отраслей в принципе снимается».

Что касается каскадного эффекта, то здесь Олжас Худайбергенов уверен, что на сегодня часть таких посреднических структур, создающих дополнительные звенья, существуют лишь в рамках попыток снизить налоговую нагрузку. И как только в них отпадет потребность, они, естествен-

но, будут закрыты. При НСП в них нет потребности, — подчеркивает собеседник «КЪ».

«Что касается оптовиков/дистрибьюторов, которые являются необходимым посредническим элементом, то здесь же можно уйти от каскадности, дав посреднику возможность зачета. Дело в том, что у оптовиков маржа низкая, и поэтому у них НСП вызовет рост налоговой нагрузки, но в случае зачета будет снижение налоговой нагрузки. Однако, возможность такого зачета надо дать только тем дистрибьюторам, которые покупают напрямую у производителей и продают напрямую розничным сетям. Хотя здесь и будет принцип зачета, но это будет на порядок легче администрировать, чем сейчас зачетная схема администрируется по всему Казахстану и по всем отраслям. Можно вообще сделать так, чтобы производитель сам предоставлял список своих дистрибьюторов, чтобы на них действовал метод зачета», — описывает экономист меры по нивелированию каскадного эффекта.

«Если оставить НДС, то улучшение его администрирования будет предполагать реальный рост налоговой нагрузки и прессинг со стороны налоговых органов», — уверен Олжас Худайбергенов.

«При введении НСП можно ввести условную амнистию по предыдущим годам, если коэффициент налоговой нагрузки превышает среднеотраслевое значение. Если ниже, то предприниматель дополняет и избегает проверки. В целом, задача НСП на ближайшие 10 лет — дать возможность бизнесу выйти в свет, оптимизировать свою юридическую структуру. После этого можно будет обсуждать дальнейшее изменение конструкции НСП под новые условия», — подвел черту экономист.

Динамика начисленных и взысканных сумм по актам налоговых проверок, в млрд тенге					
	2012	2013	2014	2015	Июнь 2016
Начисленная сумма по актам налоговых проверок СпецУправления	82,4	39,9	65,2	74,8	2,6
Взысканная сумма по актам налоговых проверок СпецУправления	61,4	9,8	6,6	16,3	не наступил срок уплаты
Начисленная сумма по актам налоговых проверок прочих предприятий	297,1	432,8	349,5	598,4	288,1
Взысканная сумма по актам налоговых проверок прочих предприятий	35,7	19,7	18,8	34,4	6,6

Источник: Комитет государственных доходов, 2016 год

10 шагов навстречу бизнесу

НПП «Атамекен» озвучила меры для поддержки предпринимателей

Стимулирование

НПП «Атамекен» озвучила несколько приоритетных мер для развития предпринимательства в Казахстане. Именно эти шаги палата считает наиболее актуальными для поддержки предпринимателей в Казахстане. Однако, по мнению самих бизнесменов, НПП «Атамекен» и правительству стоило бы обратить внимание на другие, более животрепещущие проблемы казахстанского бизнеса.

Ербол КАЗИСТАЕВ

На заседании правительства 9 сентября президент Казахстана Нурсултан Назарбаев дал ряд поручений кабинету. Одним из приоритетов должны стать стимулирование массового предпринимательства и обеспечение занятости. В связи с этим НПП «Атамекен» предлагает несколько шагов развития бизнеса в стране.

Первым шагом должно стать развитие микрокредитования. На сегодняшний день заем отечественные бизнесмены могут привлечь в рамках «Дорожной карты бизнеса 2020», «Дорожной карты занятости 2020» и от НУХ «КазАгро».

В палате считают, что при попытке займа денежных средств предприниматели сталкиваются с проблемами предоставления залога и большого количества требуемых документов. Также в НПП отметили, что охват сельской местности микрокредитными организациями остается низким.

Однако министр здравоохранения и социального развития РК Тамара Дуйсенова заявила, что в нынешнем году объем денежных средств, предоставленных в виде кредита предпринимателям, вырос в 3 раза по сравнению с прошлогодними показателями.

«Мы в текущем году поменяли схемы, чтобы люди могли получить больший размер кредита. Для стимулирования малого бизнеса размер займа увеличен с 3 до 6 млн тенге. Именно поэтому увеличен и общий объем выделенных средств до 30,8 млрд тенге», — заявила министр.

Тамара Дуйсенова добавила, что из озвученных 30,8 млрд тенге 10 выделены на проект, реализуемый совместно с Министерством сельского хозяйства РК. Данный проект подразумевает стимулирование развития сельского хозяйства, и микрокредиты по нему выдаются в сельских регионах.

Вторым шагом является массовое обучение населения основам бизнеса. В «Атамекене» считают, что нынешние программы обучения слишком краткосрочны (их продолжительность составляет 2–5 дней). Палата предлагает вне-



Главной проблемой МСБ в палате считают низкий доступ к микрокредитованию

дуть собственные программы «Bastau Бизнес» и «Bastau Kacın» в «Дорожную карту бизнеса 2020» и «Дорожную карту занятости 2020» соответственно.

Директор ТОО BRB Invest Галим Хусаинов считает, что учить людей бизнесу не имеет смысла, ведь они все равно будут делать то, что умеют: «В данном случае лучше проводить тренинги по механизмам государственной поддержки, налогообложению и различным правовым вопросам, чтобы у населения была информация, как начать и расширить бизнес».

Следующей проблемой, по мнению НПП, является отсутствие у сельхозтоваропроизводителей доступа к дешевым длинным деньгам. Для решения «Атамекен» предлагает определить приоритет микрокредитования личных подсобных хозяйств населения, объединенных в кооперативы, а также внедрить льготное кредитование через НУХ «КазАгро».

Вице-министр сельского хозяйства РК Кайрат Айтуганов заявил, что ведомством разработан ряд мер по обеспечению занятости населения и раскрытию полного потенциала личных подсобных хозяйств: «Разработаны программы кредитования для создания сети пунктов по приему молока, а также условия финансирования для создания и развития сельскохозяйственных кооперативов. Все это позволит повысить уровень продовольственной независимости страны».

В свою очередь казахстанские предприниматели сходятся во мнении, что за сельским хозяйством нужен четкий надзор по двум причинам: во-первых, товаропроизводители сложно заставить объединиться, так как у сельхозкооперативов разные цели и задачи, а во-вторых, участились случаи, когда деньги, выделяемые предпринимателям, уходят не по назначению.

Четвертым вызовом, по мнению палаты, является увеличение конкуренции со стороны отечественных производителей. По данным «Атамекена», ежегодный объем потреби-

ния товаров повседневного спроса (одежда, обувь, продукты питания) составляет порядка 2 трлн тенге. При этом продукты казахстанских производителей занимают долю лишь в 30%. Вместе с тем общий объем госзакупок и закупок квазигосударственного сектора составляет почти 10 трлн тенге, и лишь половина закупаемых товаров являются отечественными.

НПП «Атамекен» предлагает создать комиссию по увеличению местного содержания за счет заключения долгосрочных договоров. Такое ведомство, по задумке палаты, могло бы работать на базе Национального агентства по развитию местного содержания NADLoC под доверительным управлением НПП «Атамекен».

Галим Хусаинов считает, что это противоречит нормам ВТО по поддержке местного содержания за счет госзаказа: «Сомневаюся, что данная мера сработает. Такие ходы уменьшают конкуренцию и не стимулируют предпринимателей. Данная мера может дать краткосрочный эффект, но в долгосрочной перспективе будет нести отрицательный характер».

В свою очередь АО «Национальное агентство по развитию местного содержания NADLoC» представило Центр субконтракции и промышленной кооперации. По мнению председателя правления NADLoC Кайрата Бектурганова, такой проект позволит создать сеть казахстанских производителей.

«Каждое государство может проводить соответствующую политику (поддержка отечественных производителей). Самое главное здесь, чтобы оно не нарушало международных обязательств, которые Казахстан на себя взял. И в рамках ЕАЭС и ВТО этот инструмент не вступает в противоречие со взятыми обязательствами».

Объясню почему. Субконтракция и промышленная кооперация предусмотрены в рамках реализации Договора о создании ЕАЭС. Так, согласно решению № 9 (от 8 сентября 2015 года) Евразийского межправительственного совета государств-члены

формируют на национальном уровне Евразийскую сеть промышленной кооперации и субконтракции. По ВТО мы связывались с АО «Центр развития торговой политики», где нас заверили в отсутствии противоречий», — заявил Кайрат Бектурганов.

Пятым шагом НПП «Атамекен» выделяет экспортноориентированность малого и среднего предпринимательства (МСП). В развитых странах вклад МСП в экспорт страны в десятки раз превышает показатели казахстанских бизнесменов. В палате объясняют это тем, что большинство отечественных предпринимателей заняты в сфере торговли, а в передовых странах — производстве.

В связи с этим «Атамекен» предлагает разработать стратегию продвижения экспорта. Такой ход подразумевает составление пула организаций, которые имеют потенциал для экспорта, а также проведение различных выставок и презентаций казахстанской продукции за границей. Если таких предприятий в стране мало, то предлагается взрастить их самостоятельно.

Галим Хусаинов считает, что такой шаг не даст нужных результатов: «В данной ситуации нужно просто устранить барьеры для экспорта, которые государство само и создало. Нужно устранить бюрократию в таможенных органах, решить вопрос с транспортно-полицейской и КТЖ, а также упростить механизм возврата НДС».

Очередным шагом предлагается дерегулирование контрольно-надзорных функций госорганов. На сегодняшний день контрольно-надзорные функции в стране осуществляет 61 ведомство, а в отношении предпринимателей действует более 18 тыс. требований в различных проверочных листах. И это помимо 8 тыс. санитарных норм. В НПП считают, что все это говорит о тотальности госконтроля.

«Атамекен» предлагает сократить требования, предъявляемые к бизнесменам, провести разграничение государственного контроля и передать часть контрольных функций в конкурентную среду.

Глава Казахстанской ассоциации телерадиовещателей Байбит Алибеков сообщил, что успешные бизнесмены не пользуются господдержкой: «Успешные представители МСБ не хотят обращаться в госорганы, потому что это влечет после себя большое количество всевозможных проверок со стороны различных ведомств. Это стопорит деловую активность. Самая эффективная поддержка от государства — это когда вы можете пойти со своим достойным проектом, если у вас есть деньги, в акимат и в рамках ГЧП реализовать свой проект».

Бизнесмены, опрошенные «Къ», отметили и отечественное налогообложение. Как заявляет Байбит Алибеков, налоговая ставка в стране низка по сравнению с другими странами ближнего и дальнего зарубежья. «Причем налоговое законодательство очень понятное. На мой взгляд, это немаловажный фактор», — добавила собеседник «Къ».

Строительный вклад

Сколько строительные компании платят государству?

Недвижимость

Крупные строительные компании в 2015 году пополнили бюджет в виде налогов и других обязательных платежей на сумму 42,94 млрд тенге. Это на 79,4% больше, чем в 2014 году. В Казахстане по состоянию на 15 августа 2016 года зарегистрировано 59 крупных предприятий с количеством работников от 251 до 1000 человек, занимающихся строительством жилых зданий.

Арай АУЛЬБЕКОВА

Рост, наблюдавшийся в 2015 году на строительном рынке, является самым значительным за последние шесть лет. 2015 год для рынка недвижимости Казахстана де-факто прошел под влиянием одного фактора — девальвации. Первую половину года рынок адаптировался к последствиям девальвации 2014 года, а с сентября пытался справиться с влиянием нового этапа снижения курса тенге.

Руководитель казахстанского представительства Homsters.kz Олеся Мельникова считает, что эти события достаточно серьезно повлияли на рынок недвижимости, не только подтолкнув цены на квадратные метры к снижению, что очевидно, но и наметив новые тенденции, которые развиваются и будут актуальны в ближайшие несколько лет.

«Изменилась структура спроса на жилье — вырос спрос на дешевое жилье. Это было связано прежде всего со снижением уровня реальных доходов населения в 2014–2015 годах. Казахстанцы стали реальнее оценивать свои возможности при покупке жилья, обратив внимание на квартиры меньшего метража и, соответственно, меньшей стоимости. Определенное влияние на эту тенденцию оказало и постепенное ужесточение условий ипотечного кредитования, а впоследствии и сворачивание ипотеки многими банками. Если раньше казахстанцы с помощью кредитов покупали более просторные квартиры, то с 2015 года многие умерили аппетиты и предпочитают покупать те объекты, которые действительно могут себе позволить исходя из имеющихся сбережений. Поддержали эту тенденцию и девелоперы, которые стали строить больше доступного жилья», — прокомментировала эксперт.

Также г-жа Мельникова отмечает, что на смену ипотечному кредитованию пришли программы рассрочки от девелоперов. Девальвация привела к пропорциональному росту цен на жилье в тенге и автоматическому снижению платежеспособного спроса на квадратные метры. Не будучи уверенными в стабильности доходов потенциальных заемщиков в долгосрочной перспективе, банки стали осторожнее относиться к ипотечным кредитам, а некоторые впоследствии и вовсе отказались от подобной услуги. В то же время продолжают работать

государственные ипотечные программы. А строительным компаниям нужно было поддерживать динамику продаж, поэтому они стали разрабатывать новые и расширять существующие программы рассрочки для покупателей первичной недвижимости.

К тому же эксперт отмечает активное вмешательство государства для поддержки сектора. «Дабы поддержать рынок недвижимости, правительство в 2015 году активно предлагало различные инициативы, направленные на стабилизацию ситуации на рынке. Это были и программа рефинансирования ипотечных кредитов, и обновление и увеличение объемов финансирования государственных программ по доступному жилью, и запрет на валютную ипотеку, и деволларизация сделок с недвижимостью, и ряд инициатив по защите прав потребителей», — констатирует Олеся Мельникова. Многие строительные компании увеличили доходы за счет проектов, реализовывающихся для EXPO.

Так, наибольший объем налоговых поступлений в 2015 году обеспечила турецкая компания «Сембол Улусларасы Ятырым Тарым Пейзаж Иншаат Туризм Санайи Ве Тиджарет Аноним Ширкети». В прошлом году компания пополнила бюджет страны на 6,69 млрд тенге, что в 3,65 раза больше показателей предыдущего года. Для сравнения: в 2014 году налоговые выплаты компании составили 1,83 млрд тенге. Работая на рынке Казахстана с 2004 года, компания построила ряд крупных проектов в Алматы и Астане: Дворец Мира и Согласия, ТРЦ и жилой комплекс «Хан Шатыр», «Риксос Отель Президент», Конгресс-холл, ледовый дворец «Алау», мечеть «Хазрет Султан», Назарбаев Университет в Астане, «Риксос Отель» в Алматы и другие. Примечательно, что в конце 2014 года компания вошла в список правительства РК по проектированию и строительству EXPO 2017. Владелцем строительной компании зарегистрирован Шен Хакан. Количество работников — от 501 до 1000 человек.

На второй позиции — строительная компания «Базис». Налоговые и другие обязательные платежи компании в бюджет составили 6,04 млрд тенге, что на 73,8% больше по сравнению с предыдущим годом. Стоит отметить, что компания по итогам 2014 года занимала первую строчку в выплатах в размере 3,48 млрд тенге. По данным компании, в 2015 году были построены и введены в эксплуатацию следующие объекты: жилой комплекс «Лондон», ЖК «Итальянский квартал», ЖК «Триумфальный», ЖК Millennium Park, бизнес-центр Q2 в Астане и ЖК Mega Tower Almaty, ЖК Royal Gardens, ЖК «Мирный» в Алматы.

К тому же строительная компания строит ряд объектов для EXPO 2017, в число которых входит павильон «Мир энергии» и два международных павильона общей площадью 73 тыс. кв. м, ЖК для участников EXPO 2017 и ЖК EXPO Plaza. Президентом строительной компании «Базис» является Женис Нугиманов. Количество работников — более 1000 человек.

стр. 7 >>>

Холдинг «Байтерек» начал оцифровку бизнес-процессов

Новая IT-платформа не только усилит контроль над строительством жилья по госпрограммам, но и избавит от коррупционных рисков

НУХ «Байтерек» намерен добиться максимальной прозрачности в области жилищного строительства. Все процессы взаимодействия клиентов холдинга и его дочерних предприятий планируется перенести в «личный кабинет» клиента, что позволит максимально исключить коррупционные риски. Об этом и многом другом на прошедшей встрече с застройщиками, участвующими в реализации программы «Нурлы жол», рассказала команда «Байтерека».

Султан БИМАНОВ

В приветственной речи Каирбека Ускенбаева, управдиректора НУХ, было отмечено, что холдинг намерен добиться максимальных результатов в реализации политики нулевой терпимости к любым коррупционным проявлениям. Одной из задач для достижения цели должна стать автоматизация всех бизнес-процессов (от приема заявок на участие в программе до подписания акта выполненных работ), исключив тем самым человеческий фактор в цепи заказчик — застройщик. Причем, по задумке разработчиков, эта система минимизирует коррупционные риски со стороны как исполнителей, так и заказчика.

Главный строитель страны

По данным Комитета по статистике, в 2015 году всего по стране было



введено в эксплуатацию 8,9 млн кв. метров жилья, что на 18% больше чем в 2014 году. Подавляющий объем приходится на индивидуальное жилищное строительство.

Так, при финансовом участии государства было построено порядка 1,4 млн кв. метров жилья. Объем госинвестиций составил порядка 105 млрд тенге, а это седьмая часть от всего объема вложений в жилищное строительство в 2015 году (719 млрд тенге) в целом по Казахстану.

В условиях слабого экономического роста на официальном уровне не раз подтверждалось, что строительство является одним из локомотивов роста. Об этом говорит не только рост объемов финансирования, но и дальнейшее расширение инструментов поддержки строительного рынка. В том числе посредством финансирования социальных жилищных программ.

Согласно озвученным на совещании данным, в ближайшие два года

на возведение жилья государство через НУХ «Байтерек» направит порядка 200 млрд тенге, на которые будут возведены 1,4 млн кв. метров жилья, или 22,5 тыс. квартир, по всей стране. Другими словами, холдинг де-факто станет главным оператором строительства жилья посредством господдержки.

В настоящее время дочерними компаниями холдинга уже подписаны договоры на строительство 874 тыс. кв. метров жилья, или 13 тыс. квартир, на общую сумму порядка 140 млрд тенге. Так что впереди еще большая работа.

Антикоррупционные технологии

Негласный статус главного строителя требует высоких стандартов. Ведь на оператора ложится ответственность не только за качество и сроки строительства, но и за «чистоту» процедур. И здесь на кону

стоит репутация не только холдинга в целом, но и государства. И как, в частности, заявил Каирбек Ускенбаев, будет внедрена ответственность за проявление коррупционных действий и признаков совершения мошенничества, как сотрудников дочерних организаций, так и потенциальных и действующих партнеров. Важной новеллой трансформации станет автоматизация всех ключевых бизнес-процессов, дабы исключить человеческий фактор на каждом из этапов сотрудничества.

Для этого до конца текущего года АО «Байтерек Девелопмент» создаст электронную площадку для работы с контрагентами по принципу «Кабинет клиента». «В перспективе данный портал будет являться единой площадкой для совместной работы со всеми партнерами, как с действующими, так и с потенциальными, по принципу единого окна», — сообщил Каирбек Ускенбаев.

Согласно концепции, на данном портале все партнеры смогут осуществлять подачу заявок и отслеживать их статус; производить мониторинг, активирование и оплату выполненных работ; а также обмениваться текущей информацией по реализуемым проектам со всеми службами заказчика (техническим, юридическим, инвестиционным отделами и непосредственно с руководителем проекта).

Дополнительной гарантией защиты интересов застройщика будет горячая линия, по которой будут приниматься жалобы, в том числе и анонимно, в тех же целях противодействия мошенничеству и коррупции. Линия обещает работать с 10 октября.

Перспектива со знаком плюс

Примечательно, что застройщики со своей стороны отмечают высокие стандарты работы холдинга, формирующие здоровую антикоррупционную среду. По их мнению, новый механизм позволит не только защитить от коррупции, но и снизить документооборот, что весьма кстати. «Возможность быстро получать инструкции и советы через «личный кабинет» действительно важный плюс. Поначалу возникла масса вопросов уточняющего характера, которые затем обобщались передельками в работе и потерей времени. Кроме того, мы коробками отправляем акты в 4–5 экземплярах в головной офис заказчика. По сути, мы производим макулатуру, которую отправляем авиачтой, выделяем для этого человека, тратим время и деньги. Если заработает электронный портал, то мы сможем отправлять документы сидя в офисе в Актобе», — рассказывает «Къ» представитель ПК «Нектар-Илья Кононенко».

Подтвердил внушительный объем требований по отчетности и стилистичный застройщик (ТОО «Дорстрой-проект») Нагысхан Киязов, выигравший тендер на строительство многоквартирного дома в Петропавловске. Именно доскональная проверка со стороны заказчика, продолжает он, позволяет полностью застраховаться от возможных неправомерных действий со стороны контролирующих органов.

«Бумажная волокита, много согласований, внутренних проверок помимо требований СНИПов — все это есть. Но если все эти требования соблюдать, то весь пакет документов находится

в идеальном порядке. Кроме того, у нас на объекте постоянно находится представитель заказчика, который следит за качеством строительных работ, материалов и проверяет акты. После нас контролирует несколько специалистов головного офиса. Так что если бы мы даже хотели что-то скрыть или «дрозвести», как говорят, — со всеми договориться невозможно. Проще научиться работать по правилам. В итоге такой контроль снимает головную боль с проверяющими органами (авторский, технический надзор, финпол, прокуратура), им просто не остается работы, у нас все в порядке», — утверждает г-н Киязов в разговоре с «Къ».

Электронный портал, уверен строитель, сократит время на рассмотрение документов. «Каждый специалист заказчика может одновременно вести до 15 объектов, поэтому и им, и нам было бы удобнее в режиме реального времени отслеживать, на каком этапе рассмотрения наша заявка, какие есть к нам претензии, и, соответственно, исправлять ошибки тоже гораздо быстрее. Поэтому полностью поддерживаем эти шаги «Байтерека», — резюмировал глава ТОО «Дорстрой-проект».

«Со своей стороны мы четко просписываем процедуры и сроки. Они все прописаны в КРП каждого сотрудника «Байтерека». Если кто-то не вовремя выполнил ту или иную процедуру, предусмотрены соответствующие штрафные санкции. Поэтому мы надеемся, что наши партнеры по достоинству оценят те перемены, которые мы вносим в работу холдинга», — резюмировал со своей стороны «Къ» управдиректор НУХ Каирбек Ускенбаев.

Ренат ЕСИМБЕКОВ,**предприниматель,
бизнес-тренер**

Родился в Алматы 19 декабря 1980 года.

Образование: Академия банковского дела, 2010 год.

Первый опыт в бизнесе – 2010 год, выпуск журнала «Бизнес». Считает, что опыт был неудачным, поскольку не было ожидаемого результата.

Успешный опыт – 2011 год – бизнес по отделке помещений.

2012 год – открытие Коворкинг-центра.

2013 год – открытие Бизнес-фабрики. Существует три года, полностью окупился.

Новый проект – Бетонно-строительный бизнес.

Создание бизнес-практикума «Метод Бизнес Хадкор».

Сегодня — владелец нескольких собственных бизнесов (Бизнес Фабрика, Бизнес Хадкор, Хадкор Маркетинг и т.д.). Развивал собственные франшизы в 10 городах, создавал бизнесы с нуля до 10 000 долларов чистой прибыли за 3 месяца.

«Нужно вогнать себя в такую ситуацию, когда у вас остается только один шанс»

Понятие «хардкор» пришло в бизнес из музыки, где «хардкор» означает жесткий панк-рок. Основателем проекта «Бизнес хардкор» в Казахстане, применяющим первый жесткий практикум внедрения действия в режиме реального времени, стал молодой предприниматель Ренат Есимбеков.**Мадия ТОРЕБАЕВА****— Ренат, в чем суть «Бизнес хардкора»? Чем учатся предприниматели, которые посещают практикум?**

— Бизнес хардкор — это такой жесткий практикум по достижению результатов в бизнесе. Вообще тренингом я занимаюсь уже на протяжении 3–4 лет. Вначале проводил обычные мастер-классы, проводил различные тренинги в организациях. Смотрел за опытом тренингов в России. Потом стал просто наблюдать за участниками, которые выходили с тренингов, стал замечать, что всего лишь 5% людей делают реальные деньги, делают реальный результат, а 95% людей просто получали мотивацию, ничего не делая, и в итоге ничего не добиваются. И все время пока я этим занимался, наблюдая за участниками и анализируя их результаты, я задавался вопросом — почему из всех людей, которые приходят на мастер-классы, лишь 5% дают результат, а 95% этого результата не дают?

Знаете, я по натуре перфекционист. Если я что-то провожу, то мне хочется, чтобы результат был максимальный. Я стал глубоко изучать этот процесс. Начал тестировать какие-то техники, какие-то методики в рамках небольшого количества людей. Приходили ко мне люди, стал замечать, что некоторые просто ленятся. Я им стал давать какие-то жесткие задания, и увидел, что это работает. Затем я стал задумываться о том, что можно сделать, чтобы получить максимальное количество результата от всех слушателей тренинга. Думая над этим, я понял, что 5% людей, которые делают результат на мастер-классе, получают необходимые для них знания. А все остальные в какой-то момент оказались закрытыми для получения информации.

— Что значит «закрытыми»? Не посещали занятий или не слушали?

— Понимаете, когда человек получает информацию, большую роль играет ряд моментов. Это личностные качества, мотивация и еще много чего. Я сам, когда начинал бизнес в 20 лет, только за два года провалил 5 проектов. Только после такого сумасшедшего опыта я стал впитывать информацию как губка, приходил на мастер-классы и быстро получал результат. Я находился в том нужном состоянии, когда полученная информация не утекала в никуда. А эти 95% людей, о которых я говорил ранее, не имеют такого нужного состояния.

Поэтому у меня появилась перво-степенная задача — создать некую систему, некую игру, чтобы в это состояние человек вошел.

— И что нужно, чтобы добиться такого состояния?

— По ходу всего процесса я понял, что для того, чтобы человек сделал результат, нужно 3–4 составляющие. В первую очередь — это конечно знания, информация, когда человеку необходимо конкретно знать, что делать в деталях, пошагово, а не в общем плане. Человек, решивший поднять свой бизнес, должен знать конкретно в действиях, что ему необходимо сделать, как выбрать нишу, как запустить рекламу, как увеличить объем продаж.

Следующий момент — это личностные качества. Человек может обладать необходимой ему информацией, но у него просто не хватает навыков эту информацию внедрить в реальности. Он элементарно не может пойти и провести переговоры, посчитать аналитику, ROY-проценты и т.д.

Третий момент — это желание. Необходимо, чтобы человек обладал диким, сумасшедшим желанием зарабатывать деньги. Но при этом ему также важно знать, куда и как он эти деньги потом будет расходовать. Дело в том, что, несмотря на то, что все люди, якобы, хотят денег, на самом деле многие себя обманывают. Я провожу раз в неделю встречи, и все говорят: «Я хочу денег». Спрашиваю: «Сколько ты хочешь?». Люди придумывают цифру на ходу и называют 1 000 000 долларов, 10 000 000 долларов. Задаю следующий вопрос: «На что ты эти деньги потратишь?». И вот здесь начинается ступор, люди начинают заикаться. Некоторые, правда, тут же на ходу придумывают: куплю крутую

**Из 100% слушателей только 5% добиваются реальных успехов**

тачку, дом в Европе, буду ездить каждый год на отдых на море... А когда их спрашиваешь: «Что же дальше? Ведь деньги сами по себе не будут тратиться, и если бизнес работает, он приносит деньги», они не знают что еще придумать. То есть люди не знают, для чего им нужны деньги.

— Неужели на самом деле так тяжело потратить заработанные деньги? Хотя, помнится, был такой фильм «Миллионы Брюстера», где главный герой, чтобы получить в наследство огромное состояние по завещанию покойного дяди, должен был потратить за месяц 30 млн долларов. Это ему удалось, но с большим трудом.

— Да, нужно знать, куда и на что хочешь потратить деньги. Тогда ты будешь знать, сколько тебе их нужно. Мы проводили такой эксперимент. Можно подойти к любому человеку и спросить: «Представь такую ситуацию: если бы ты зарабатывал столько, сколько ты хочешь, то куда бы ты эти деньги ежемесячно тратил, какую сумму?». И, что самое интересное, получается, что человек сегодня зарабатывает ровно столько, сколько он способен потратить. Если человек не может потратить 1 000 000 долларов или тенге в месяц, у него этого миллиона никогда не будет. То есть люди не знают этого так сильно. Поэтому третий компонент — это желание зарабатывать деньги.

Четвертый и, наверное, самый главный концепт, который замыкает весь этот круг, заключается в следующем: есть очень много людей, которые знают, что делать, есть много людей, которые хотят это сделать. Вроде у них хватает и личностных навыков. Но беда в том, что они все равно не делают то, что им необходимо! Ответственно, не имеют и результата.

— Непонятно. Если они обладают абсолютно всем, что им необходимо для развития бизнеса, в чем загвоздка?

— Знаете, это как у человека с лишним весом. Человек с проблемой лишнего веса подходит к другому и спрашивает: «Скажи, пожалуйста, как похудеть?».

«Начни есть меньше»; «Ну это понятно. Что еще?» «Начни питаться правильно, веди здоровый образ жизни и т.д.» «Я это все слышал. Что еще?»

Это как сказка про белого бычка. Она нескончаемая. Также люди приходят на тренинги и читают книжки. То есть люди потребляют информацию, в надежде услышать новое. На самом деле им нужно другое. Самый последний момент — это когда человек должен находиться в таком состоянии, когда у него просто нет выбора «не делать». Человеческая природа такова, что если у него есть возможность не делать, он всегда выбирает сторону наименьшего сопротивления и просто ничего не делает. Так вот — наша задача поставить его в такие рамки, чтобы у него такого выбора не было. В этом и заключается жесткий хардкор.

— Хотите сказать, что люди добровольно соглашаются на экзекуцию, чтобы их заставили сделать то, что им необходимо?

— Посмотрите, когда человек начинает что-то делать? Только лишь тогда, когда он попадает в безвыходную ситуацию. Допустим, ситуация

такая: у человека висит кредит, ему через месяц нужно там 500 000 тенге. И в этот момент, когда человек находится в этой ситуации, он особенно думает: звонить ли поставщикам, не звонить; ехать к клиентам или не ехать; проспать ли в 6 утра или не проспать. Человек просто берет и делает. Мы поняли, чтобы добиться результата нужно вогнать насильно человека в такую ситуацию, чтобы тогда у него не было иной возможности добиться результата. Тренинг, мастер-класс всего лишь закрывает один параметр из всей этой информации. Поэтому и действует она только для 5% аудитории слушателей мастер-класса.

— А каким образом Вы заставляете человека оказываться в безвыходной ситуации?

— Мы создали игру. То есть личностные качества мы прорабатываем через практические упражнения во время занятий и самое главное, стараемся вогнать человека в это состояние. У нас есть такая система: мы у людей берем деньги за занятие, даем домашнее задание на протяжении 10–11 недель. Если человек не делает результат в течение первой недели, мы ему говорим: «До свидания». Деньги не возвращаем. То есть, это первый принцип. У нас на занятия нельзя просто приходиться, нужно сразу делать. Отсюда человек как бы начинает совершать определенные действия.

Затем мы подписываем людей на определенные договоры, где по пунктам отмечено, что человек обязуется делать определенные действия: запустить и упаковать сайт в течение 2-х или 3-х недель. Если человек этого не делает, он разбивает свои золотые часы или свой iPhone.

Таким образом, в игровой форме мы вгоняем человека в необходимое для него состояние. Мы не призываем всех к нам идти. Мы призываем тех, кто хочет реально сделать результат. Да, система очень жесткая, но и очень результативная. Чтобы выполнить обязательства, человек начинает быстро-быстро что-то делать, делать, делать. Как в жизни: за каждую ошибку, мы людей в «мягкой» такой форме наказываем. И они сами подписываются на эти наказания.

— Наказания, надо понимать, могут быть в любой форме?

— Да, наказания в любой форме. Это могут быть физические упражнения. Прямо на занятиях заставляем людей прыгать, делать физические упражнения, если они не выполняют определенный план. Конечно, на первый взгляд это казалось бы таким сумасшествием, если оно не было бы в толпе. У нас на занятиях обучаются до 50–70 человек, и все это выглядит как игра. Человек не чувствует себя в состоянии стресса. Наоборот, он чувствует азарт.

Получается, как в компьютерных играх, где за хороший результат человек получает бонус, за плохой результат получает минус. На самом деле в жизни точно так же. Когда человек в жизни совершает ошибки в бизнесе, он за них расслабляется. Порой очень больно и очень сильно. И вот так человек нарабатывает свой первый опыт.

То есть «Бизнес Хардкор» — это некая модель, где человек, получая эти наказания, избегает в будущем сильных ошибок.

Допустим, мы людям сказали, что занятие начинается ровно в 10:00,

и если человек приходит в 10:01, он делает физические упражнения.

— Были ли случаи, когда люди, заплатив деньги, попали в эту систему, вдрог в какой-то момент поняли, что это не для них и они отказывались от всего?

— Бывают, конечно. Люди, которые проходят на практикум «Бизнес Хардкор» и на пути этого курса начинают понимать, что это все не для них, что бывает. Тогда мы говорим: «Хорошо, game over, до свидания. Насильно заставлять не будем». Но также скажу, что на самом деле очень редко бывает, когда кто-то говорит, что ему не нравится формат. Почему? Потому что прежде чем попасть на этот курс, мы с человеком предварительно проводим достаточно времени, где идет подготовка к предстоящему практикуму, где его предупреждают еще и еще раз о том, что его ждет. То есть люди к нам идут осознанно. Те же кто уходит, не добившись результата, в основном для себя решают оставить выбранный путь. Это те люди, которые говорят: «Я понял, что предпринимательство — это не мое. Я понял, что не готов столько вкладываться ради своих целей. Я понял, что управлять — это совсем не мое, и я лучше пойду на работу». И знаете, это ведь тоже определенный вывод, определенный результат. Мы не призываем всех поголовно заниматься бизнесом. Это точно так же, как стать футболистом и стать художником. Либо ты предприниматель, либо нет.

— Насколько выгодно вообще заниматься такой сферой деятельности?

— Насколько выгоден с точки зрения бизнеса этот проект? По сути, это инфобизнес, то есть, продажа информации. Правда, у нас не совсем обычная информация, скорее больше система. Вообще у нас в Казахстане инфобизнес подобного рода абсолютно не развит. То есть я не знаю в Казахстане людей, которые очень много зарабатывают на каких-то тренингах, семинарах и мастер-классах.

Есть порталы, которые продают подписку, информацию, которые занимаются тренингами. Но серьезные, серьезных денег я не видел. Конечно, бизнес — это несколько более обширная сфера. На нее спросы

больше, чем на тренинги. К примеру, человек решил заняться бизнесом в сфере здравоохранения. Но здесь очень большая конкуренция и жесткие рамки. Поэтому в этом плане нам проще.

— А как вообще Вам пришла идея заниматься этим видом бизнеса?

— Я занимался бизнесом, и в какой-то момент у меня появилось желание делиться знаниями с людьми. Постепенно ко мне люди стали обращаться просто за советами. Каждый раз их становилось все больше и приходили они чаще. Тогда я подумал о том, чтобы оптимизировать свое время, чтобы не тратить каждый свой день на помощь людям. Отсюда зародился этот тренинг. Сначала это было бесплатно. Когда я начал проводить бесплатно, заметил тот факт, что когда человек не платит деньги, он не видит ценности. Я понял, что нужно сделать какой-то денежный порог для того, чтобы люди приходили более осознанно. Так, собственно, цена повышалась, и сейчас стоимость курса «Бизнес Хардкор» от 89 000 до 150 000. Средний чек у нас около ста тысяч.

— И этот тренинг пользуется спросом?

— Сейчас мы работаем в двух городах — Алматы и Астане. Собираем мы минимум по 100–150 человек. И такой поток у нас раз в два месяца. Я знаю много тренингов. Но с точки зрения бизнес-образования мы собираем больше всех. Зарабатываем 10–20 миллионов в месяц. Себестоимость у нас низкая, маржинальность у нас высокая. LTV (lifetime value — «ожизненный цикл клиента») около 70%, потому что вся себестоимость, все расходы, пространство — наше. Расходов у нас практически никаких нет.

— Какие у Вас планы по развитию проекта «Бизнес Хардкор»? Пока Вы работаете в двух городах. Есть ли планы на будущее, чтобы более широко распространять эту деятельность?

— На самом деле «Бизнес Хардкор» я рассматриваю не как прямой бизнес-проект. У меня есть проекты, которые приносят гораздо больше денег. Поэтому у меня нет больших целей лоббировать этот проект. Я работаю на качество. Потом, пока мы работаем в двух городах и я трачу немало своего личного времени — субботу, воскресенье, но больше двух дней я не готов посвящать тренингам, потому что должен заниматься другими своими проектами. Конечно, можно это все вывести в онлайн-формат. Мы как-то задумывались над этим и даже тестировали. Хотели эту модель масштабировать на Россию, на СНГ, но фишка в том, что «Бизнес Хардкор» живой. А живой формат, живое общение не один онлайн не может заменить. Но живую я могу только в двух городах проводить тренинги. Так что у этого вида бизнеса есть еще куда двигаться.

— Традиционный совет начинающим предпринимателям, которые ленятся.

— Тогда я дам два совета для одной и для другой аудитории. Потому что проблемы у этих аудиторий абсолютно разные. Итак, для начинающих: первое, что необходимо сделать — определить для себя, нужен тебе выбранный бизнес или не нужен. Если у тебя нет мотивации, то, пожалуйста, читай книжки, ходи на, как я их называю, «американские» тренинги, где все хлопают и прыгают. Поднаберись мотивации. Но если в тебе мотивации очень много, то есть, если ты не знаешь, что конкретно делать, то самая лучшая сейчас

информация, где стоит ее брать, это интернет. Прямо сейчас зайти в YouTube, зайти в Яндекс... и ты за 5 минут поймешь, какие конкретно шаги тебе предстоит делать.

А если более конкретно в действиях — вначале необходимо определиться с нишей.

Выбирайте нишу, где есть массовый спрос. Мы не рекомендуем выбирать ниши, связанные с инновациями, потому что мы не живем в Америке. А создавать сейчас социальную сеть для кошек не имеет смысла. На этом денег не заработаешь. Таким образом, выбрав нишу, необходимо поставить перед собой конкретную цель — заработать, сделать опыт. Поэтому и нужно выбирать проект массового спроса.

Во-вторых, нужно выбирать проект как можно более маржинальный, то есть, где ниже себестоимость и есть высокая маржа. В основном это сектор услуг и некоторые секторы товаров.

В принципе, массовый спрос можно проверить через статистику Wordstat. Набрать в поисковике wordstat.yandex.ru, или набрать «купить кирпичи», и вы увидите, сколько в вашем регионе, какой спрос, посчитайте LTV. Вот в принципе и все.

Следующее, это правильно выбрать бизнес-модель. Мы выделяем около четырех бизнес-моделей для старта-бизнеса: первое, это запустить свое производство. Но я бы этого не рекомендовал на старте, потому что здесь нужны инвестиции, серьезные капиталовложения и прочее. На старте самый лучший способ — это модель посредничества. Если вы выбираете сферу товаров, можно стать просто дилером, если выбираете сферу услуг, то точно так же можно стать посредником и зарабатывать определенные свои комиссии. Таким образом, вы нарабатываете опыт. А в дальнейшем, когда у вас будут деньги, можно будет подумать и о том, чтобы открыть свое производство. Все это лишь первые этапы движения в бизнес. Вернее, это лишь знания. А теперь, чтобы по-настоящему поднять свою задницу с дивана и начать это реально внедрять, возьмите бумажку и прямо сейчас напишите, что вы это сделаете в течение двух дней. Если не сделаете, то разобьете свой телефон, либо покрасите волосы в зеленый цвет и дайте это трем человекам подписать: своим родным, сестрам, друзьям. Тогда дело сдвинется с мертвой точки.

Что касается действующих бизнесменов, здесь все иначе. На самом деле они обычно находятся в такой ситуации, когда достигли определенного стеклянного потолка. Работают 24 часа в сутки, но не могут вырваться на новый уровень. В большинстве случаев это происходит, когда человек занят, что называется, по макушку, даже ушей не видно. На нем завязано очень много операционных задач, и у него абсолютно нет свободного времени на стратегические задачи. Поэтому здесь совет простой. Нужно просто делегировать операционные задачи, процессы и заниматься только масштабированием, то есть полностью снять с себя текущие задачи. Чтобы начать делегировать, нужно, чтобы вы были в том состоянии, когда у вас не было бы выбора не делегировать. Обычно человек работает в бизнесе до того момента, когда у него не возникнет проблем со здоровьем. Именно так и работает большинство бизнесменов. И только когда они оказываются на больничной койке, начинают думать: как же мне сделать так, чтобы теперь все, что я делал за один день, сделать за два часа. Если хотите делегировать, нужно вогнать себя в такую ситуацию, когда у вас остался бы только один шанс.

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

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

І-ПОЛУГОДИЕ 2017

ПРОГНОЗЫ И ТЕНДЕНЦИИ

Выездной туризм: ключевые направления

Туризм

В 2015 году количество выехавших туристов из Казахстана достигло рекордных 11,30 млн человек. Это на 8,16% больше по сравнению с 2014 годом. По словам экспертов, предпочтения казахстанцев в выборе стран для путешествия менялись, в основном, в зависимости от стоимости и политико-экономической ситуации в принимающих странах.

Арай АУЛЬБЕКОВА

Прошлый год в туристическом рынке существовал в целом в двух периодах: до августовской девальвации и после. Если после февральской девальвации 2014 года, когда тенге ослаб с 155 до 185 за доллар, казахстанцы смогли быстро адаптироваться к реалиям, то августовская девальвация 2015 года значительно снизила активность на рынке.

Из выехавших туристов в 2015 году личные поездки составили 83,29%, а остальные 16,71% пришлось на деловые поездки.

По мнению директора Ассоциации Туристских Агентств Казахстана (АТАК) **Эльнара Етимова**, рост цен в тенге поумерил аппетиты туристов. «В первую очередь, конечно, стоимость авиаперевозки, что влияет на всю стоимость тура. Если сравнивать цены на сегодня, то они, в принципе, остались прежними в долларах, но с учетом девальвации, переводя доллары в тенге, сумма уже гораздо выше, нежели была раньше», — объясняет ситуацию эксперт.

Директор тургентства Swift Travel **Тимур Кадырбаев** считает, что на рост выездного туризма влияют и отсутствие благоприятных условий отдыха на местных курортах. «На рост выездного туризма влияют приемлемые цены, качество сервиса и развитая туристическая инфраструктура в посещаемых странах, а также престиж и мода посещения определенных стран. С другой стороны, в пользу увеличения выездного туризма говорят плохой сервис и высокие цены у нас в Казахстане. Кроме того, влияют и чисто географические факторы. Например, в Казахстане выездной туризм большей частью — это курортный отдых, редко когда экскурсионный. Поэтому туристы, особенно семьи с детьми, будут делать выбор в пользу пляжного отдыха, где теплое море, особенно в зимний период в Казахстане», — комментирует г-н Кадырбаев.

Так, самым популярным в Казахстане направлением остается Россия. Как показывает статистика, количество посетителей в 2015 году возросло до 5,5 млн человек, рост по сравнению с 2014 годом — 21,13%.

«Я считаю, что в увеличении потока выезжающих посетителей в Россию и Узбекистан играет роль фактор трудовой миграции. С другой стороны, на это влияет постоянная девальвация (с августа 2015 года), после которой цены на привычные казахстанцам Юго-Восточную Азию и даже в Турцию резко взлетели. Из-за чего, наверное, впервые за многие годы в 2015 году и нынешнем году мы увидели рост интереса наших сограждан к отдыху в ближнем зарубежье, в том числе в Узбекистане», — констатирует г-н Кадырбаев. На увеличение потока туристов в Россию также повлияло ослабление российского рубля в 2014 году и в начале 2015 года, когда многие казахстанцы ездили в соседнюю страну и скупали там все, начиная от продуктов питания и заканчивая недвижимостью.

Несмотря на снижение количества туристов в Кыргызстан, страна остается второй по популярности у казахстанцев. В 2015 году Кыргызстан посетили 3,48 млн человек, что на 2,23% меньше, чем в 2014 году. А в Узбекистане, который ежегодно посещают более миллиона жителей страны, побывали на 8,66% больше туристов.

Что касается Кыргызстана, то эксперт считает, что удар был нанесен именно девальвацией 2015 года, когда тенге отпустили в свободное плавание, это пришлось как раз на пик туристического сезона на Иссык-Куле. Из-за того, что цены на пансионаты Иссык-Куля были привязаны к доллару, отдых там стал практически недоступен той категории граждан, которая традиционно отдыхала летом в Кыргызстане.

В Турцию, которая пользовалась успехом у любителей пляжного отдыха, в 2015 году съездили 317,99 тыс. человек. Это на 9,44% меньше по сравнению с данными 2014 года.

Ситуацию с удорожанием путевок усугубила политическая обстановка в стране. «Так из-за нестабильной ситуации в Турции в этом году поток туристов уменьшился. Народ начал паниковать. Но тут появился приток туристического потока на другое направление, такое как Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ). Если раньше это направление не продавалось летом из-за высоких температур, то в этом году этот фактор не влиял на поток туристов. Более того, отели ОАЭ все больше стали предлагать нашим туристам любимый нами



Самым популярным в Казахстане направлением остается Россия

all inclusive. Это позволило смело менять привычную Турцию на Эмираты», — объясняет ситуацию г-жа Етимова. К слову, количество посетивших ОАЭ в 2015 году возросло с 112,2 тыс. до 117,63 тыс. человек.

В пятерку по популярности выездного туризма у казахстанцев входит Китай. В 2015 году количество посетителей по сравнению с предыдущим годом сократилось с 336,74 тыс. до 230,93 тыс. человек.

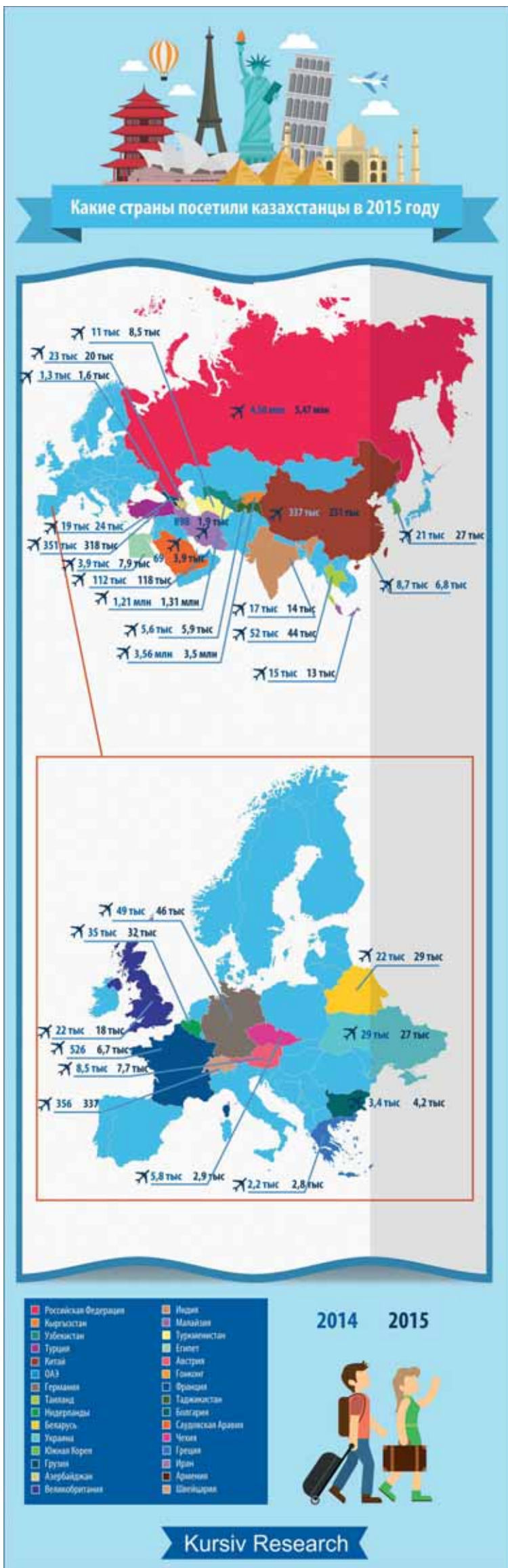
Эльнара Етимова связывает снижение количества посетителей КНР с усложнением процесса получения визы. «Если раньше мы могли получить электронную визу и смело лететь через Пекин, то сейчас только через Урумчи. А перелет через Урумчи — это не самое близкое расстояние по сравнению с основными популярными у нас курортами и городами КНР. Перелет через Урумчи сложен тем, что все вылеты из Казахстана — вечерние и прилеты в Урумчи тоже ночные. Казалось бы, что в этом такого? А дело в том, что аэропорт Урумчи не позволяет переждать ночь в аэропорту, так как

ночью он закрыт и всем туристам приходится покидать территорию аэропорта, дальше стыковки будет уже только утреннее. Это не совсем удобно», — поясняет сложившуюся ситуацию эксперт.

Как показывают данные, наибольший приток выездного туризма, не включая Россию и Узбекистан, наблюдается в Беларусь — 6,4 тыс. человек, во Францию — 6,15 тыс. человек и в Южную Корею — 5,97 тыс. человек.

Г-н Кадырбаев предполагает, что с учетом нового валютного режима наиболее оптимальным вариантом для отдыха в текущем году будет ближнее зарубежье, Грузия, Азербайджан, Россия, Украина, а также наши казахстанские курорты.

«Также, конечно, чаще всего мы выезжаем в те направления, куда операторами ставятся чартерные рейсы, так как это гораздо экономичней по ценам на авиаперевозку, нежели лететь регулярными рейсами. Таким образом определяются основные потоки туристов», — констатирует Эльнара Етимова.



Алла Жуйкова: «Мы сейчас находимся в исторической точке пересмотра взглядов на потребление»

Luxury

В водовороте финансового кризиса и девальвации многие, прежде благополучные предприятия, вынуждены сокращать работников и распродавать активы. Но для некоторых сегментов рынка кризис не несет столь фатальных последствий. Одним из них, по мнению экспертов, является лакшери-бизнес. Вопросы о лакшери-бизнесе в условиях кризиса «К» решил задать директору многофункционального комплекса VILLA Boutiques & Restaurants, уже ставшего в какой-то мере визитной карточкой города, Жуйковой Алле Анатольевне.

Елена ШТРИТЕР

— Алла Анатольевна, лакшери-сегмент считается одним из самых развивающихся, перспективных и долгосрочных. Как на него повлиял кризис?

— Как на всех абсолютно участниках рынка, кризис отразился и на нас. И с 2014 года мы, точнее наши арендаторы, чувствуют изменения: снизилась продажа и посещаемость. Очень сильно сказались и несколько этапов девальвации. А разница курсов доллар-рубль и доллар-тенге в конце 2014 — начале 2015 года достаточно трагически отразилась на люксовом и премиальном ритейле, потому что только ленивый не съездил в Россию за золотом, машинами и одеждой данного сегмента. Соответственно, практически закончилась предновогодняя торговля, в январе и феврале продажи значительно упали. Но, начиная с середины прошлого года, торговля начала выравниваться.

— А в ресторанном бизнесе?

— Если для ритейла конец 2014 и первая половина 2015 года получились провальными, то в кризис людям свойственно «заедать» и «запивать» стресс. Поэтому в ресторанном бизнесе все эти события не особо отразились. Разве что снизилась средняя чек. Люди пересмотрели свое потребление и привычки. Если раньше употребляли коллекционные напитки, то сейчас просто премиальные. Если раньше покупали камчатского краба полностью, то сейчас — частями.

— Вернемся к ритейлу. Кризис, снижение продаж — многие ритейлеры в этот период не смогли окупить аренду бутиков. Как с этим было на VILLA Boutiques & Restaurants?

— Как и многие арендодатели в стране, мы пересмотрели свои арендные ставки в сторону их снижения. В начале 2015 года мы пришли к условному курсу, а впоследствии перешли от долларовых отношений в тенговую зону. Кроме того, мы ищем пути оптимизации эксплуатационных и маркетинговых расходов. Мы понимаем, что если сейчас установить арендатору неподъемную плату, он в лучшем случае уйдет, в худшем — разорится.

— Тогда получается, что и ваши доходы снизились?

— Конечно. Если наши арендаторы не могут получать такие же прибыли, как в 2013 году, то почему мы должны получать столько же или расти...

— В каких цифрах это выражается?

— Наша прибыль снизилась на 30%. Выручка наших арендаторов в зависимости от бизнеса снизилась на 10–50%.



— Алла Анатольевна, но ведь многие арендодатели в этих же условиях не пошли на снижение ставок...

— Мы к ним не относимся. Если у многих ТРЦ лист ожидания арендаторов большой, то у нас его нет. Мы находимся в очень узкой нише. В люксе и премиуме не так много операторов. Что в ресторанном бизнесе, что в ритейле. Причем именно профессионалов высокого уровня. К примеру, если байер выберет коллекцию, не учитывая казахстанский менталитет, или продавец неправильно обслужит клиента, клиент, во-первых, ничего не купит, а во-вторых, больше не вернется. А магазин понесет убытки. Это все вопросы профессионализма. А мы не хотим, чтобы возникали объекты, наша аудитория только успевала к ним привыкнуть, а они тут же закрылись. А профессиональные игроки, к сожалению, очень мало.

— Итак, сейчас ваши доходы снизились, но, по вашим прогнозам, они вернуться на прежний уровень?

— Сейчас мы работаем над тем, чтобы расти дальше. Причем, мы растем не только за счет повышения арендной ставки, но и за счет подписания новых договоров и появления новых объектов на нашей территории. Я думаю, что со временем мы не только вернемся, на прежний уровень, но и вырастем. Но, к сожалению, это не вопрос сегодняшнего дня. Выход из этой ситуации, которая сейчас есть — это ближайшие 2 года. И рост дальше будет идти медленнее.

— Возвращаясь к мнению экспертов, насколько бизнес в лакшери-сегменте стабилен во время кризиса?

— В этом сегменте стабильности конечно же больше, чем в среднем. К примеру, люди, которые получали 180 тыс. тенге, так их и получают. Что когда это по курсу была тысяча долларов, что сейчас. А расходы растут. Те же коммунальные платежи, оплата обучения, продукты. Соответственно расходы на одежду, обувь и что-то подобное приходится сокращать. В нашем сегменте у людей как были деньги, так они и есть. Но нынешний кризис — это не только казахстанский кризис. Он более глобальный. Можно сказать, мы сейчас находимся в исторической точке пересмотра взглядов на потребление. И уже не будет как раньше, когда человек приходил за шубой, а на сдачу брал еще одну. Раньше люди тратили не задумываясь, сейчас даже очень богатые люди считают деньги и хотят понимать, за что они платят.

— Вы проводите какие-то кампании по привлечению клиентов или это целиком прерогатива ваших арендаторов?

— Каждый наш арендатор обязан — это прописано в договоре — вести собственную рекламную политику. Но и мы берем на себя ответственность за то, чтобы обеспечить нашим арендаторам трафик. Для этого мы рекламируем собственный бренд VILLA Boutiques & Restaurants и проводим ряд мероприятий, таких как новогодний каток, рождественский базар, VILLA Retro Car, Бал Цветов или VILLA Picnic, которые дают людям возможность хорошо провести время и погулять на нашей территории. Какие-то мероприятия проводят сами наши арендаторы. Это могут быть выставки, мастер-классы, и мы их в этом поддерживаем.

— Но несмотря на вашу поддержку, какие-то арендаторы все равно уходят?

— Разумеется. Это то же, что эволюция. Выживает сильнейший. Всегда будут слабые арендаторы, которые будут уходить, и всегда кто-то будет приходить на их место. Кроме того, с течением времени меняются предпочтения. К примеру, в 90-х самым популярным брендом был Versace. Сейчас на вершине другие бренды. А есть бренды, — те же Louis Vuitton или Hermes — которые остаются вне времени и моды. Так что это естественный процесс. Это нормально. Жизнь развивается, и если мы перестанем меняться и развиваться, то нас просто «съедят» конкуренты. Все зависит от спроса, под который мы будем перепрофилироваться.

— Что ожидает VILLA Boutiques & Restaurants в ближайшей и долгосрочной перспективе?

— Если говорить о ближайших открытиях, то этой осенью у нас откроется ювелирный магазин и шоурум Mercedes AMG. В ближайшей перспективе — открытие супермаркета, химчистки, нового бара. Кроме того, мы сейчас ведем переговоры с большим количеством возможных арендаторов. Очень хорошую активность проявляют российские операторы, особенно в ресторанном бизнесе. Так что, я думаю, весь 2017 год у нас будет с открытиями, причем знаковыми. Что касается расширения за рамки нашей территории, этого не предвидится. Все здания уже построены и введены в эксплуатацию, а строить что-то новое мы не планируем. Так же как и множить концепцию VILLA Boutiques & Restaurants не представляется возможным. Делать еще одну Виллу в Алматы — мы находимся не в том сегменте, чтобы это было востребовано. Есть одна VILLA, и этого достаточно. В Астане подобный проект невозможен по климатическим условиям: в Алматы семь месяцев теплая погода, в Астане — наоборот. Люди не будут гулять по территории в очень ветреную холодную погоду. Так что этот концепт на Казахстан будет один.



www.kursiv.kz

Успешные люди в курсе

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 34 (663), ЧЕТВЕРГ, 29 СЕНТЯБРЯ 2016 г.

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ДИАГНОЗ

>>> [стр. 8]

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ИНВЕСТИЦИИ В ОНЛАЙН-
КРЕДИТОВАНИЕ

>>> [стр. 9]

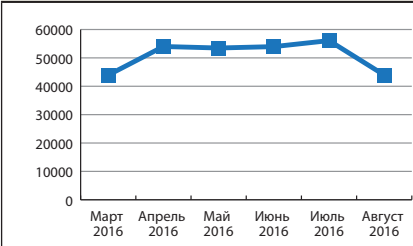
ИНДУСТРИЯ:
ЗАМОРОЗИТЬ НЕЛЬЗЯ
НАРАЩИВАТЬ

>>> [стр. 10]

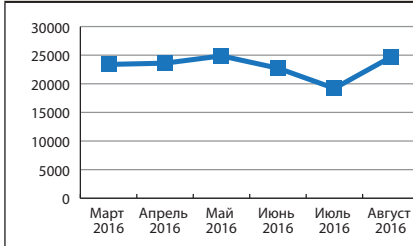
КОЛЕСО:
КИТАЙСКИЕ АВТОБУСЫ
MADE IN KAZAKHSTAN

>>> [стр. 11]

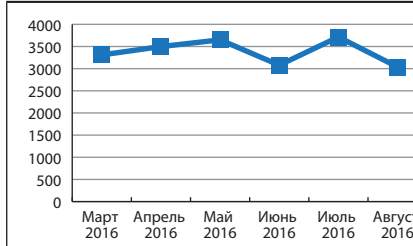
Производство продуктов нефтепереработки, млн тенге



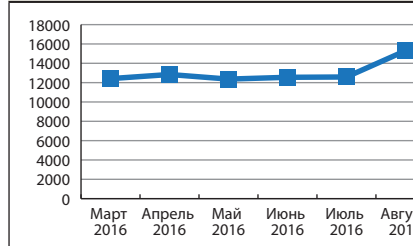
Производство продуктов химической промышленности, млн тенге



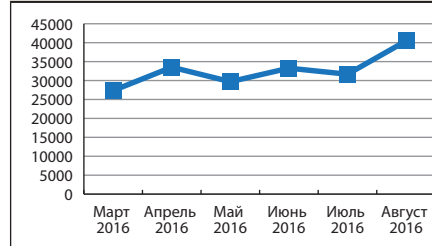
Производство основных фармацевтических продуктов, млн тенге



Производство резиновых и пластмассовых изделий, млн тенге



Производство прочей неметаллической минеральной продукции, млн тенге



Строительный вклад

<<< стр. 3

На третью строчку поднялось ТОО «Акмарал», которое пополнило бюджет на 4,07 млрд тенге. Абсолютный рост налоговых выплат составил 3,93 млрд тенге по сравнению с 2014 годом, что является лучшим результатом по сектору после лидера рейтинга. Предприятие, количество работников которого составляет 250–500 человек, зарегистрировано в Алматинской области. Владелец является Жакыпжан Садыков.

Астанинский филиал фирмы Mabco Constructions S. A. по итогам прошлого года заплатил налогов и других платежей на сумму 3,56 млрд тенге, что в 2,6 раза больше предыдущего года. Владелец компании зарегистрирован **Дарибай Алдабергенов**. Штат компании насчитывает более 1000 сотрудников.

Пятерку замыкает ТОО Oil construction company.

По итогам 2015 года компания выплатила 3,25 млрд тенге налогов и других обязательных платежей в бюджет РК, что на 27,69% больше по сравнению с 2014 годом. Компания Oil Construction Company была образована 1 апреля 2003 года на основе объединения трех крупных предприятий акционерного общества «Мангистаунаунгаз» — ТОО «Мангистаунаунгаз», «Нефестрой», «Мангистаунаунгаз». Эти предприятия строительного профиля занимались капитальным строительством, капитальным ремонтом нефтепромысловых объектов АО



«Мангистаунаунгаз». Владелец зарегистрирован **Ибрагим Жакимбетов**.

Рост налоговых выплат, как правило, напрямую связан с увеличением доходов компаний. «С одной стороны, ослабление тенге негативно повлияло на рынок, ударив по спросу и до минимума сократив количество сделок. В то же время на развивающихся рынках всегда срабатывает правило: рост спроса и количества сделок по покупке недвижимости прямо пропорциональны показателям девальвации национальной валюты. Завидев стабильное снижение курса, казахстанцы начали спасать свои сбережения, покупая недвижимость. Как правило, в этом случае шла речь о покупке первичной недвижимо-

сти непосредственно у застройщиков, поскольку на вторичном рынке продавцы не были готовы снижать зафиксированную в долларах стоимость объектов. Это поддержало девелоперов в сложный период девальвации», — объясняет ситуацию Олеся Мельникова.

По мнению эксперта, удержать ситуацию под контролем большинства девелоперов удалось благодаря готовности снижать цены на свои объекты и достаточно быстро настроить собственные схемы расщепления взамен сворачивающейся ипотеки. Также повлекло тем застройщикам, которые вовремя увидели рост спроса на доступные квартиры малого метража и оперативно переключились на строительство подобных объектов.

Кредит в блиц-режиме

Когда скорость определяет успех

Времена, когда от зарождения идеи до ее реализации проходили месяцы, а то и годы, давно остались позади. Современный бизнес живет и работает в динамичном темпе, соответствующем духу времени, и в этих условиях вопрос оперативного получения средств на продвижение своего проекта становится едва ли не самым актуальным, особенно для начинающих предпринимателей.

Арман БУРХАНОВ

Сегодня во многих государствах существуют программы поддержки малого бизнеса, позволяющие тем, кто решил открыть собственное дело, в короткий срок и без лишних бюрократических проволочек получить доступ к кредитным средствам. В нынешнем году такой инструмент поддержки МСБ появился и в Казахстане. Дочерняя структура холдинга «Байтерек» — Фонд «Даму» запустила на рынок технологию «Даму Блиц».

В пилотном режиме запуск «Даму Блиц» состоялся в начале текущего года в Алматы и Алматинской области, проект поддержали три банка — «Банк KassaNova», «Альфа Банк» и «Банк Астаны». По мнению директора департамента гарантирования фонда «Даму» **Нурима Мусаева**, необходимость внедрения технологии, позволяющей предпринимателям в самые оперативные сроки получить доступ к кредитным средствам, была очевидна. «На протяжении многих лет мы видели, что самая распространенная проблема, с которой сталкивается предприниматель при обращении в банк за кредитом — это длительные сроки рассмотрения вопроса и принятия решения. Порой рассмотрение заявки затягивается настолько, что сам кредит перестает быть актуальным, например, если речь идет о сезонных проектах, связанных с сельскохозяйственной деятельностью, или о проектах, по которым оговорены сроки оплаты или поставки готовой продукции. Применение данной технологии позволяет банкам увеличить скорость принятия решений по заявкам в относительно короткие сроки, максимум — 7 рабочих дней», — говорит Нурим Мусаев.

Максимально сократить сроки рассмотрения кредита и минимизировать пакет документов — это и было главной задачей разработчиков «Даму-Блиц». Сроки были сокращены за счет оптимизации некоторых бизнес-процессов, которые раньше занимали у банков и предпринимателей очень много времени и сопровождались бумажной волокитой. Новая технология Фонда «Даму» позволила банкам исключить дублирование сбора одной и той же информации, а предпринимателям в разы сократить время на сбор пакета документов для получения займа. Так, индивидуальные предприниматели должны предоставить свидетельство о государственной регистрации ИП, регистрационную карту с указанием кода отраслевой деятельности, бизнес-план (для стартап-проекта), удостоверение личности, адресную справку и договор о намерении. Компаниям, работающим в форме ТОО, вместо свидетельства о государственной регистрации следует предоставить устав. Владельцы действующего бизнеса в обязательном порядке должны предоставить документы, подтверждающие финансовую состоятельность, а при наличии твердого залога необходимы документы об оценке.

В рамках технологии предлагается два инструмента. В первом случае речь идет о получении микрокредита на сумму до 60 млн тенге (для Алматы и Астаны) или до 30 млн тенге (для других регионов). При этом основным требованием является наличие бизнеса, действующего на протяжении 6 месяцев до момента обращения в банк. Предприниматель может получить кредит на инвестиционные цели на срок до 84 месяцев и на погашение оборотных средств — на срок до 36 месяцев. Второй инструмент, «Даму-Блиц», адресован предпринимателям, делающим первые шаги в бизнесе. В рамках кредита начинающие бизнесмены могут получить сумму до 20 млн тенге.

«Даму» отмечают еще одно существенное преимущество новой технологии кредитования, а именно возможность одновременного доступа к такому инструменту господдержки, как гарантирование кредита при нехватке залога или его части. Последний пункт очень актуален для инициативных молодых предпринимателей, у которых есть идеи, но зачастую не хватает залога для получения кредита. Предприниматели, обратившиеся за получением микрокредита, могут рассчитывать на гарантию фонда «Даму» в размере 50% от суммы кредита; получателям же «Даму-Блиц» доступна гарантия в размере до 85% от суммы кредита. В условиях, когда банки неохотно идут на финансирование стартапов, высокие риски и недостаточного размера залога, такие инструменты поддержки очень выгодны и весьма востребованы на рынке, о чем говорят и представители банковских структур.

По словам руководителя отдела малого бизнеса «Банка Астаны» **Анастасии Асламовой**, данный финансовый институт в рамках пилотного проекта начал работу по технологии «Даму-Блиц» с ноября прошлого года. «Первый проект мы реализовали совместно с компанией «MAN и Ко», занимающейся услугами грузоперевозок по Алматы и области. Займ в размере 35 млн тенге на приобретение грузовой техники был получен в течение семи дней, так что мы выдержали все стандарты КРП. Сегодня это уже не пилот, а флагман как фонда, так и банка. Абсолютное большинство обращающихся к нам предпринимателей приходят за кредитами именно по этой технологии», — рассказывает Анастасия Асламова.

Рост спроса на кредитование по новой технологии заставил представителей фонда обратить внимание на вопрос подготовки кадров, ведь далеко не каждый менеджер фонда или банка готов и имеет право работать с «Даму-Блиц». «Сегодня в 16 филиалах нашего фонда проходит обучение 16 сотрудников, и к началу года, когда технология будет запущена в регионах, эти люди будут готовы работать с представителями банков, выступать операторами и координаторами «Даму-Блиц» в областях. Параллельно обучение проходят и сотрудники банков, которые будут обслуживать предпринимателей. На сегодня обучение по регламенту технологии кредитования «Даму-Блиц» прошли 20 сотрудников трех



алматинских банков, в том числе по 7 сотрудников «Альфа-Банка» и «Банка Астаны» и 6 сотрудников «Банка Kassa Nova», — рассказывает Нурим Мусаев. По данным на сентябрь 2016 года, тремя банками, участвующими в пилотном проекте, одобрено 73 проекта на сумму более 1,042 млрд тенге. Один из получивших одобрение стартап-проектов по строительству мясо-молочной фермы будет реализован в Алматинской области. Начиная предприниматель **Айнаш Жубатканов** в декабре прошлого года приобрела под строительство фермы земельный участок площадью 0,8 га в Карасайском районе. «Мы обратились за кредитом в «Банк Kassa Nova», предоставив в качестве залога свой дом, и в начале мая нынешнего года получили одобрение. Благодаря поддержке фонда «Даму» кредит удалось получить на хороших условиях, по сути, для нас ставка составит всего 4%. Сумма займа составила 10 млн тенге. Первый транш в размере 5 млн 733 тыс. тенге пойдет на строительные работы, а второй — на приобретение крупного рогатого скота. На сегодня мы на 85% закончили строительство коровника и помещения для телят, приобрели 5 коров молочного направления, а к концу октября придут коровы мясного направления. Нам удалось начать собственное дело только благодаря поддержке государства и льготным условиям кредитования, предложенным фондом «Даму», — рассказывает Айнаш Жубатканов.

Среди получивших кредит и **Асхат Иханов**, владелец зуботехнической лаборатории в Алматы. «Я брал кредит на расширение бизнеса. Планировал приобретение дорогостоящего немецкого зуботехнического оборудования, и ставка в 16%, которую мне озвучили в банке, оказалась слишком высокой. Благодаря поддержке фонда «Даму» удалось получить кредит на условиях субсидирования под 7%, и как только были собраны и привезены в порядок все документы, вопрос с выделением средств решился оперативно», — рассказывает Асхат Иханов. В результате предприниматель смог расширить бизнес и создать два дополнительных рабочих места.

По словам руководителя отдела малого бизнеса «Банка Астаны» **Анастасии Асламовой**, данный финансовый институт в рамках пилотного проекта начал работу по технологии «Даму-Блиц» с ноября прошлого года. «Первый проект мы реализовали совместно с компанией «MAN и Ко», занимающейся услугами грузоперевозок по Алматы и области. Займ в размере 35 млн тенге на приобретение грузовой техники был получен в течение семи дней, так что мы выдержали все стандарты КРП. Сегодня это уже не пилот, а флагман как фонда, так и банка. Абсолютное большинство обращающихся к нам предпринимателей приходят за кредитами именно по этой технологии», — рассказывает Анастасия Асламова.

Рост спроса на кредитование по новой технологии заставил представителей фонда обратить внимание на вопрос подготовки кадров, ведь далеко не каждый менеджер фонда или банка готов и имеет право работать с «Даму-Блиц». «Сегодня в 16 филиалах нашего фонда проходит обучение 16 сотрудников, и к началу года, когда технология будет запущена в регионах, эти люди будут готовы работать с представителями банков, выступать операторами и координаторами «Даму-Блиц» в областях. Параллельно обучение проходят и сотрудники банков, которые будут обслуживать предпринимателей. На сегодня обучение по регламенту технологии кредитования «Даму-Блиц» прошли 20 сотрудников трех

5 советов по защите смартфона на ОС Android от вирусов

По данным отчета Nokia Threat Intelligence Report, число зараженных смартфонов в первом квартале 2016 года увеличилось на 96%, таким образом, в апреле этого года один смартфон из каждых 120 был заражен вредоносными программами.

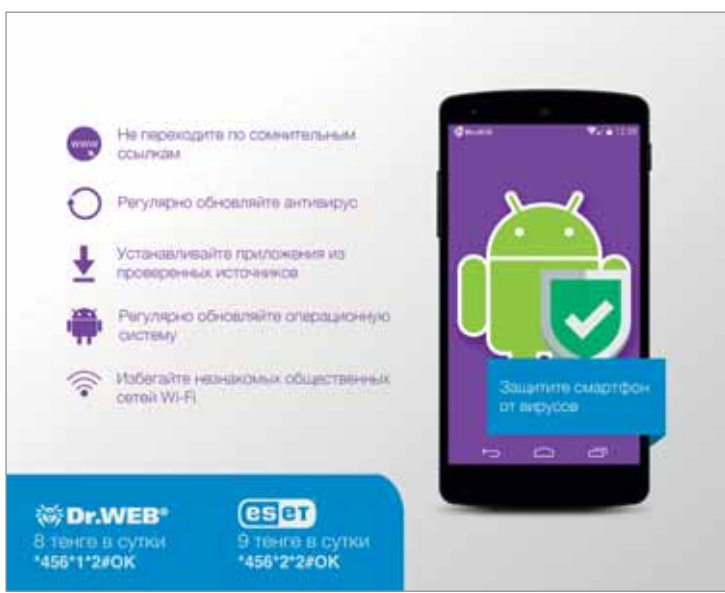
Следование простым советам по защите смартфона от вирусов поможет избежать неприятных ситуаций, как потеря личных данных с устройства, списание денег с банковского счета, привязанного к аккаунту, получение спама и так далее:

1) Не устанавливайте приложения из сомнительных источников. Перед скачиванием приложения внимательно изучите рейтинг, описание и отзывы пользователей. Старайтесь не устанавливать приложения разработчиков с низкими оценками. В Google Play для безопасного скачивания помогает значок «Лучший разработчик».

2) Регулярно обновляйте операционную систему. Например, последняя версия Android называется Marshmallow (версия 6.0). Она была запущена в октябре 2015 года и включает в себя ряд защитных особенностей для предотвращения заражения вирусом. По данным Statista, 32,5% пользователей Android до сих пор пользуются KitKat (версия 4.4), вышедшей в конце 2013 года.

3) Избегайте незнакомых общественных сетей Wi-Fi. Не позволяйте вашему смартфону подключаться к доступной и непроверенной сети Wi-Fi без вашего разрешения, так как устройство может подключиться к сети злоумышленников и передать всю личную и конфиденциальную информацию со смартфона.

4) Не переходите по ссылкам от неизвестных отправителей. Не нажимайте на ссылки в e-mail рассылках, push-уведомлениях, которые требуют перейти по опреде-



ленному адресу или ввести личные идентификационные данные, не прочитав детально приложенную информацию в письме или уведомлении.

5) Установите и регулярно обновляйте антивирус. Отчет Nokia Threat Intelligence Report подтверждает, что 74% всех заражений приходится на Android-устройства. По данным ESET, международного разработчика антивирусного программного обеспечения, в 2010 году вирусная лаборатория ESET открыла три семейства вредоносного программного обеспечения для Android, в 2013 году их число уже достигло 79. В 2015 году каждый месяц ESET обнаруживала более 200 новых образцов мобильных угроз.

Абоненты Kcell и activ, которые используют смартфоны на операционной системе Android, могут защитить свои смартфоны при помощи антивирусных программ ESET и Dr.Web. Более 100 миллионов пользователей по всему миру выбрали антивирус

Dr.Web для защиты своих мобильных устройств, работающих под управлением ОС Android, а компания ESET представлена в 180 странах мира.

Антивирусная программа на смартфоне сможет удаленно заблокировать смартфон при краже, оградить от перехода на мошеннические сайты, проводить диагностику проблем безопасности и предоставлять рекомендации по их устранению, блокирует SMS-спам, защищает от всех видов вредоносных программ.

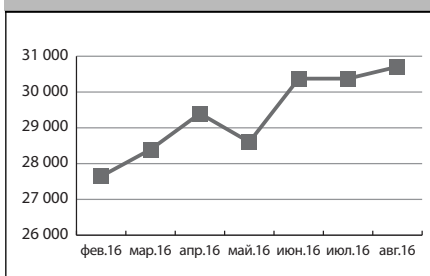
Для абонентов Kcell и activ подписка на антивирус Dr.Web для Android стоит 8 тенге в сутки, а также есть возможность подписки сразу на месяц стоимостью 195 тенге. Защита устройства с помощью решения ESET NOD32 стоит 9 тенге в сутки.

Для того, чтобы подключить антивирус Dr.Web для Android, нужно набрать USSD-код *456*1*2#OK. Для того, чтобы подключить антивирус ESET NOD32 для Android, нужно набрать USSD-код *456*2*2#OK.

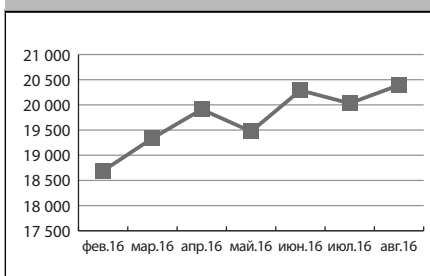
www.damu.kz

БАНКИ И ФИНАНСЫ

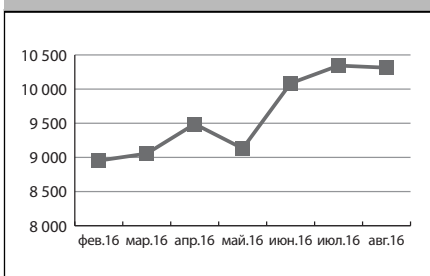
ВАЛОВЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



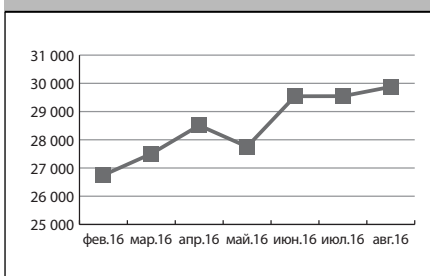
АКТИВЫ В СКВ, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



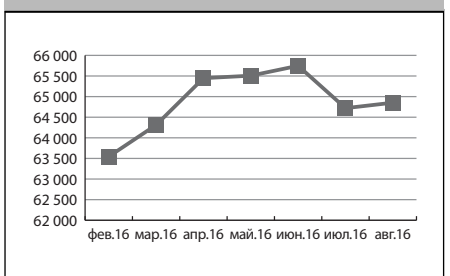
ЗОЛОТО, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



ЧИСТЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



АКТИВЫ НАЦИОНАЛЬНОГО ФОНДА РК, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



Ручное управление Экономический диагноз

Аналитики S&P подтвердили суверенные рейтинги Казахстана

Прогнозы

S&P Global Ratings подтвердило долгосрочные и краткосрочные суверенные кредитные рейтинги Республики Казахстан по обязательствам в иностранной валюте на уровне «BBB-» и «А-3». Также аналитики S&P подтвердили рейтинги Казахстана по национальной шкале «kzAA». Однако прогноз по долгосрочным рейтингам остается негативным.

Михаил ЦОЙ

Позитивное влияние на рейтинги Республики Казахстан, по мнению аналитиков S&P Global Ratings, по-прежнему оказывают значительные фискальные активы, обусловленные профицитом бюджета в период высоких цен на сырьевые товары. Уровень рейтингов Казахстана также ограничен относительно низкой эффективностью институциональной системы, что отражает высокую степень централизации политических процессов, умеренным уровнем экономического развития и высокой зависимостью от нефтегазового сектора, а также ограниченной гибкостью денежно-кредитной политики.

Экономика Казахстана в высокой степени зависит от нефтяного сектора, который, по официальным оценкам, напрямую составлял примерно 15% ВВП и более половины объема экспорта в денежном выражении в 2014 году. Поскольку мировые цены на нефть остаются низкими, ведущий аналитик направления «Суверенные рейтинги» S&P Максим Рыбников считает, что экономический рост Казахстана в 2016 году будет самым слабым за период начиная с 1998 года, а рост ВВП будет нулевым в реальном выражении. Также Максим Рыбников полагает, что сокращение объемов экспорта будет обусловлено не только снижением цен на нефть, но и выработкой основных месторождений нефти, что приведет к нулевому росту нефтедобычи или даже небольшому снижению ее объемов. Кроме того, эксперт учитывает спад потребления домохозяйств в реальном выражении, обусловленный снижением покупательной способности населения национальной валюты тенге в 2015 году. Согласно базовому сценарию от S&P Казахстан увидит постепенную



S&P полагает, что у Казахстана сильные фискальные показатели, поддерживаемые значительными средствами Национального фонда

консолидацию бюджета с дефицитом, равномерно снижающимся в ближайшем три года, и небольшим профицитом в 2019 году. Так, по ожиданиям ведущего аналитика направления «Корпоративные рейтинги» Михаила Давыдова, постепенный рост цен на нефть и увеличение объемов нефтедобычи, связанное с вводом в эксплуатацию Кашаганского месторождения в Каспийском море, будут являться факторами, способствующими росту доходов НФРК.

Аналитики S&P Global Ratings полагают, что высокая в настоящее время доля капитальных расходов в общем объеме расходов расширенного правительства обеспечивает ему дополнительную гибкость, поскольку эти расходы могут быть сокращены в целях сдерживания дефицита. По оценке Михаила Давыдова, в ближайшие годы правительство будет все в большей степени консолидироваться в приоритетных проектах, в то время как часть расходов, в том числе в рамках программы «Нурлы жол», будет выполнена в течение более продолжительного периода, чем изначально планировалось.

С точки зрения аналитика, внешнеэкономические показатели Казахстана остаются под давлением, хотя они все еще относительно сильны и являются фактором, поддерживающим рейтинги. В 2015 году счет текущих операций был исполнен с дефицитом, который составил 3,2% от ВВП. Как уточняют аналитики S&P Global Ratings, это произошло после пятилетнего периода профицитов, в среднем составляющих 2% ВВП. Аналитики S&P ожидают, что дефицит достигнет пикового значения в 4% в 2016 году, вслед за чем будет сокращаться, поскольку цены на нефть, как утверждает директор направления «Корпоративные рейтинги» Александр Грязнов, будут восстанавливаться и Кашаганское

месторождение вступит в строй. В краткосрочной перспективе счет текущих операций будет поддерживаться сокращением импорта, так как уровень потребления снижается в результате значительного ослабления тенге в прошлом году.

Рейтинги Казахстана, предоставленные аналитиками S&P, также ограничены низкой эффективностью институциональной системы. Как полагает Александр Грязнов, процесс принятия решений в стране остается высокоцентрализованным, что может снизить его предсказуемость. За прошедшие два года правительство объявило о ряде структурных реформ, однако аналитикам S&P предстоит еще убедиться в их успешном проведении.

Прогноз по суверенным рейтингам от аналитиков S&P «негативный», что отображает главным образом риски, существующие в отношении бюджетных и внешнеэкономических показателей Казахстана в ближайшие 18 месяцев в рамках текущих неблагоприятных и волатильных условий на мировых сырьевых рынках. Агентство S&P может понизить долгосрочные рейтинги Казахстана, если придет к выводу, что фискальные, внешние или экономические показатели не улучшаются в соответствии с ожиданиями аналитиков. В частности, дальнейшие задержки в реализации Кашаганского проекта могут стать одной из причин ухудшения суверенной кредитоспособности.

Рейтинги могут стабилизироваться на текущем уровне, если давление на платежный баланс монетизится или повысится гибкость монетарной политики, утверждает Михаил Давыдов. Последнее возможно в случае, если долларизация депозитов резидентов значительно сократится, улучшив способность НБ РК влиять на экономическую ситуацию в стране.



Регулятор пообещал снизить уровень инфляции до 6–8%

Регулирование

Как уверяет глава Национального банка Данияр Акишев, ситуация на внутреннем валютном рынке Казахстана в 2016 году нормализовалась. Регулятор продолжит проведение политики инфляционного таргетирования и свободного плавления тенге. Однако эксперты финансового рынка напоминают, что регулятор вынужден время от времени вмешиваться и коррелировать режим свободно плавающего обменного курса тенге.

Мадия ТОРЕБАЕВА

«Ситуация на внутреннем валютном рынке в 2016 году нормализовалась. Изменение обменного курса тенге по отношению к другим валютам позволяет мгновенно реагировать на изменения внешней среды, что предотвращает накопление дисбалансов, которые происходили при фиксированном курсе», — подчеркнул глава Нацбанка РК Данияр Акишев, выступая с докладом на презентации законопроекта «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Казахстан «О республиканском бюджете на 2016–2018 годы» в мажоритете.

При этом он отметил, что Национальный банк продолжит проведение политики инфляционного таргетирования и режима свободно плавающего обменного курса тенге, поскольку такой подход обеспечивает поддержку конкурентоспособности отечественных производителей и стимулирует импортозамещение как товаров, так и услуг.

По прогнозам главы НБ РК, «это позволит постепенно выправить ситуацию в платежном балансе страны». Глава финрегулятора особо подчеркнул, что «политика свободного курса тенге позволила не только сохранить золотовалютные резервы страны, но и начать процесс их постепенного восстановления». По официальным данным, золотовалютные резервы Национального банка Казахстана на конец августа составили \$30,7 млрд. С начала года — рост на \$2,8 млрд. Валютные активы Нацфонда составляют \$64,9 млрд. Общая сумма резервов страны достигла \$95,5 млрд (в начале года — \$91,4 млрд).

Вмешательство без умысла

Однако эксперты финансового рынка напоминают, что финрегулятор, придерживаясь политики свободного плавления, все же периодически вмешивается в торги. В частности, с точки зрения председателя правления АО «Сентрас Секьюритиз» Талгата Камарова, такая политика приводит к разнонаправленности движения тенге и рубля, тогда как сегодня вернее было бы говорить о формировании курса тенге к доллару за счет крупных заказов клиентов ВВУ.

С другой стороны, как считает известный в стране политэкономист Магбат Спанов, соотношение тенге и рубля не является основным трендом.

«Все же гораздо большую роль здесь играет определяющая цена на нефть. Сами чиновники признают, что 70% бюджета в нашей стране формируется за счет цены на нефть. Если объяснять проще, смотрите: была цена на нефть 40 \$/баррель, курс тенге был 300 тенге/\$. Произошло падение цены на нефть до 30 \$/баррель, курс тенге стал 360 тенге/\$», — пояснил в комментариях «КЪ» экономист. Что же касается

вмешательства регулятора в политику инфляционного таргетирования и режима свободно плавающего обменного курса тенге, то и здесь, по мнению эксперта, мера вынужденная, поскольку у нас до сих пор нет экспортно ориентированной экономики. «Мы по-прежнему остаемся сырьевой экономикой и на самом деле не подготовлены к производственному переходу. Нам нужно время», — говорит Магбат Спанов.

Дедолларизация

Довольно интересная ситуация сложилась и на рынке депозитов и кредитов. Как отмечает глава Нацбанка РК, «с начала года депозиты в тенге выросли на 49%, или на 2,4 трлн тенге, в то время как депозиты в иностранной валюте сократились на 4,5%, или на 500 млрд тенге». Согласно анализу, предоставленному финрегулятором, объем депозитов резидентов в депозитных организациях на конец августа 2016 года составил 17 351,0 млрд тенге, снизившись за месяц на 3,1% (с начала года рост 8,6%). Депозиты юридических лиц снизились на 3,5%, до 10 190,6 млрд тенге (с начала года — 11,0%), физических лиц — снизились на 2,4%, до 7 160,4 млрд тенге (с начала года увеличение 5,4%). Удельный вес депозитов в тенге за месяц снизился с 41,2 до 40,9% (на начало года — 31,0%).

При этом объем кредитования банками экономики на конец августа 2016 года составил 12 664,1 млрд тенге, снизившись за месяц на 0,6% (с начала года снижение на 0,1%). По словам Данияра Акишева, доля неработающих займов на конец сентября составила 8,4%, что в целом-то неплохо, особенно если учесть, что максимальный показатель, наблюдавшийся в апреле 2014 года, составлял 33,7%. С другой стороны, как отметили эксперты Первого кредитного бюро (ПКБ), уже в июне наблюдалось уменьшение показателей, связанных с ростом числа кредитов и заемщиков. Однако при этом судная задолженность осталась на прежнем уровне. По

данным ПКБ, 6,3% заемщиков, или 325 тыс. человек, имеют по три кредита, 1,2 млн казахстанцев имеют по два кредита. Последние составляют около 25% от 5,1 млн активных заемщиков в Казахстане.

В то же время, по словам Данияра Акишева, для стимулирования развития субъектов МСБ и обеспечения доступности жилья для населения понижены требования к достаточности собственного капитала по таким займам.

Инфляция высока, есть куда двигаться

Но здесь, как отмечают эксперты, важно отрегулировать соотношение ставок и уровня инфляции. Сегодня, по словам заместителя председателя Нацбанка Олега Смолякова, краткосрочные ставки денежного рынка, по которым Национальный банк предоставляет займы банкам и от которых отталкиваются ВВУ, около 16–19%. «Но это ставки не на один год. Если мы обозначили себе задачу, что к 2020 году придем к уровню инфляции не более 4%, это значит, что и уровень ставок в экономике будет где-то сопоставим с этой цифрой. Наша задача не просто достигнуть инфляции 4%, а сделать ставки близкими к инфляции. И тогда долгосрочные ставки будут другими», — говорит Олег Смоляков.

Вместе с тем, по словам Данияра Акишева, на сегодняшний день основной целью Нацбанка является достижение уровня инфляции на конец года пока в пределах 6–8%. Для сравнения напомним: по данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК, инфляция в Казахстане в 2015 году составила 13,6%. По итогам 2014 года — 7,4%. «Национальный банк предпринимает все усилия в сфере денежно-кредитной политики, чтобы обеспечить достижение таргетируемого уровня. Мы рассчитываем на усиление совместных действий правительства и местных исполнительных органов по контролю за инфляцией», — пообещал Акишев.

Инфляция в августе 2016 года

По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК, за январь–август 2016 года инфляция составила 5,4% (в январе–августе 2015 года — 1,8%). Инфляция в августе текущего года составила 0,2%, тогда как в августе 2015 года она составляла 0,3%.

Товары/услуги	Рост цен (%)	Снижение цен (%)
Продовольственные товары: цены выросли на 5,2% (рост составил 0,9%)		
крупы	3,1	
в том числе: гречневая крупа	4,2	
сахар	2,9	
чай	1,9	
масло подсолнечное	1,8	
хлеб	1,3	
фрукты		2,4
овощи		11,6
в том числе:		
на картофель		15,3
морковь		16,8
свекла		11,8
Непродовольственные товары: цены выросли на 6,1% (рост на 1,4%)		
газеты, книги и канцелярские товары	3,4	
товары личного пользования	0,9	
одежда и обувь	0,8	
моющие и чистящие средства	0,7	
медикаменты	0,7	
дизельное топливо	14,5	
бензин	0,4	
сжиженный газ	10,4	
Группа платных услуг: цены выросли на 4,9% (рост на 3,3%)		
на содержание и аренду жилья	0,4	
транспорт	0,7	
в том числе воздушный транспорт	6,7	

Алматы впереди Москвы

Рейтинг

Британская консалтинговая фирма Z/Yen Group опубликовала очередной рейтинг конкурентоспособных мировых финансовых центров, где Алматы поднялся на 7 позиций и занял 70-е место, опередив Москву, Санкт-Петербург, Прагу, Хельсинки и еще ряд европейских столиц.

Салтанат АБДРАХМАНОВА

В этом году лидером в рейтинге крупных международных финансовых центров признан Лондон. Вторым стал Нью-Йорк, на третьем месте разместился Сингапур. Далее следуют Гонконг, Токио, Сан-Франциско, Бостон, Чикаго, Цюрих и Вашингтон. В опросе участвуют более 3 тыс. профессионалов. Рейтинг учитывает пять показателей, таких как бизнес-обстановка, финансы, инфраструктура, человеческий капитал и репутация. На этот раз Москва упала на 17 позиций и заняла 84-е место, Санкт-Петербург оказался на 85-м месте, Прага — на 72-м и Хельсинки — на 81-й позиции. Как известно, индекс мировых финансовых центров впервые был опубликован в 2007 году и обновляется каждые полгода.

В обновленном рейтинге суммарный балл Москвы, рассчитываемый по внешним вводным (например, индекс конкурентоспособности телекоммуникационной инфраструктуры по данным ООН, рейтинг легкости ведения бизнеса Всемирного банка или индекс восприятия коррупции Transparency International) и по данным собственного онлайн-анкетирования Long Finance, упал на 43 пункта, и это наихудший показатель среди всех финансовых центров.

Резко сдали позиции также Мумбаи (минус 42 балла), Даянь (–39), Тель-Авив и Хельсинки (по минус 33), Манила (–29), Мехико (–26).

По словам аналитика Группы компаний «ФИНАМ» Богдана Зварича, падение Москвы в рейтинге на 17 позиций обусловлено политическими мотивами: «На мой взгляд, данный рейтинг может быть взят за основу оценки, однако стоит учитывать и те факторы, которые дополнительно влияют на подобную оценку. Например, падение Москвы на 17 мест обусловлено политическими мотивами. К подобному снижению привели санкции и напряженность отношений с Западом. Однако при этом мы видим поток инвестиций в российские инструменты, который идет благодаря их доходности и надежности».

Что касается Алматы, аналитик «ФИНАМ» полагает, что данный рост, скорее всего, выдан авансом, и для дальнейшего развития как финансового центра городу придется приложить еще много усилий, включая привлечение ликвидности. Он также подчеркнул, что в текущий момент роста в данном рейтинге становится сложнее. «Экономическая ситуация не позволяет центрам, не относящимся к топ-5, привлечь серьезные средства — инвесторы предпочитают использовать проверенные центры, нежели искать новые, где, скорее всего, выше потенциальная прибыль, но они несут на себе повышенные риски».

В свою очередь экономист Айдархан Кусанов считает, что данный рейтинг не является показателем реального финансового положения Алматы: «Я считаю, этот рейтинг больше показывает уровень развития городской инфраструктуры, тем самым показывая привлекательность города, но данный рейтинг никак не влияет на его бизнес-обстановку».

Начальник отдела управления активами АО «Казкоммерц Секью-

ритиз» Айвар Байкенов уверен, что любой рейтинг, по сути, основан на предположениях и критериях, закладываемых самим агентством.

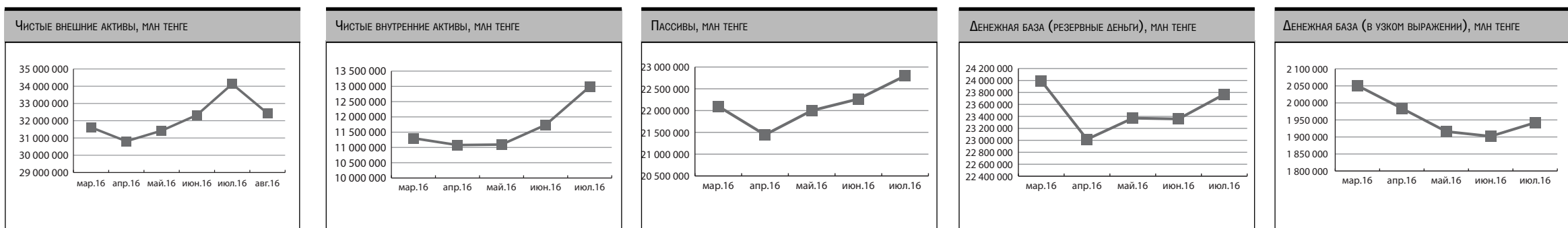
«Но, безусловно, тот факт, что позиция Алматы в рейтинге мировых финансовых центров выросла и оказалась, в частности, выше Москвы, вызывает удивление», — говорит он.

По его словам, ситуация на финансовом рынке в последнее время, особенно в последний год, была сложной. Девальвационные ожидания и фактическая девальвация усилили кризис ликвидности, а также вызвали мощнейший рост долларизации экономики. Произошел всплеск инфляции. Фондовый рынок остался с вагонном нерешенных проблем.

«Если к этому добавить то обстоятельство, что многие западные финансовые институты ушли с казахстанского рынка, то предпосылки для улучшения позиций в рейтинге не было. Агентство при этом, вероятно, и не учитывало тот факт, что акцент государства сменился с Алматы на Астану, и все его усилия направлены на формирование мирового финансового центра именно в столице, с предоставлением всех необходимых условий для иностранных компаний и финансовых институтов», — считает эксперт.

Как известно, чем выше уровень развития инфраструктуры, тем быстрее и охотнее в регион приходят инвестиции, прибывает рабочая сила, ускоряется экономическое развитие, улучшаются жизнь и самочувствие людей.

Напомним, Алматы получил статус регионального финансового центра в 2006 году, указом президента Казахстана было образовано Агентство Республики Казахстан по регулированию деятельности регионального финансового центра города Алматы.



Под полный контроль

Налоговые органы будут контролировать банковские счета населения

Налоги

С 1 января 2017 года банки будут предоставлять налоговым органам сведения о банковских счетах, остатках денег и кредитах физических лиц — клиентов банков. По мнению экспертов, государство также может заставить граждан показывать свои накопления через банковские счета, что приведет к выявлению недостоверных сведений представляемых деклараций.

Михаил ЦОЙ

Касательно поправок и дополнений в законодательстве РК, которые должны вступить в законную силу с 1 января 2017 года, независимый юрист Валерий Фоминых отмечает, что новый закон поможет органам государственных доходов Республики Казахстан применять следующие виды косвенного метода определения дохода физического лица:

- 1) метод прироста стоимости активов;
- 2) метод учета затрат;
- 3) метод учета движения средств на банковских счетах.

В случае необходимости органы государственных доходов РК смогут использовать комбинацию указанных методов.

Юрист отмечает, что при определении доходов физического лица, подлежащего налогообложению косвенным методом по расходам физического лица, которые не подтверждены документами, предусмотренными налоговым законодательством РК, не будут применяться налоговые вычеты, но определение доходов физического лица, подлежащего налогообложению, косвенным методом будет состоять из следующих этапов:

- 1) определение объектов налогообложения и (или) объектов, связанных с налогообложением;
- 2) оценка объектов налогообложения и (или) объектов, связанных с налогообложением;
- 3) расчет дохода физического лица.

Со слов Валерия Фоминых, при отсутствии у физического лица документов, подтверждающих стоимость активов, в том числе объектов незавершенного строительства, транспортных средств, земельных участков, нематериальных активов, инвестиционной недвижимости, в доход данного физического лица



Государственный аппарат более не может допускать теневой системы заработка граждан

включается рыночная стоимость указанного актива. Это означает, что в случае траты средств фискальным методом, прозрачным для органов государственных доходов, будь то покупка авто либо недвижимости, каждый гражданин будет обязан оплатить налог на сумму, оплаченную за приобретаемое имущество, либо налогоплательщику необходимо будет представить документы о том, что по данной сумме уже был оплачен подоходный налог.

Подобная структура по своим свойствам будет напоминать структуру США, где каждый гражданин самостоятельно декларирует и оплачивает налоги на заработанные им средства.

Целый ряд законодательных актов, по мнению юриста, должен будет привести к прозрачности уплаты налогов всех граждан и подавлению коррупционной составляющей малых аппаратов государства. Когда будут учтены все средства граждан, следующим вопросом будет, откуда они берутся, что позволит выявлять неблагонадежных и коррупционно настроенных элементов общества.

Как считает Валерий Фоминых, законодательные акты, которые вступят в силу с 2017 года, — это следствие снижения цен на нефть, так как государственный аппарат более не может допускать теневой системы заработка граждан, так как финансовой подушки для этого

просто не остается. Те компании, которые долгое время вносили основной вклад в бюджет Казахстана, становятся неустойчивыми, и государство вынуждено справляться со сложившейся ситуацией, форсируя и ускоряя те события, на которые у Соединенных Штатов ушло более 200 лет.

«Задумка законодателей подразумевает, что все денежные средства, имеющиеся у каждого гражданина, должны будут хотя бы раз побывать на банковском счете, и если гражданин не сможет доказать, что за эти доходы налог уже уплачен, то государство удержит подоходный налог в размере 10% от общей суммы ваших накоплений.

Сегодня большая часть оплаты нужд граждан Казахстана производится наличным способом, что приводит к формированию теневого рынка, из-за этого разрабатываются законы такого рода», — говорит г-н Фоминых.

Как отмечают юристы Независимой ассоциации предпринимателей (НАП), в связи с принятием данного закона людям необходимо до 1 января 2017 года внимательно посмотреть официальную оценочную стоимость заложенного имущества в банке и сравнить с той стоимостью имущества, которую заемщик предъявил налоговой, с которого платится имущественный налог 1,5% в год. И теперь налоговые службы будут

делать сверку текущих оплат налога на имущество с официальной оценкой, данной оценочной компанией, которая была предъявлена в банке при получении кредита.

«Опасность заключается в том, что если существует разница между оценкой имущества и оплатой налога, налоговые службы будут предъявлять штрафы в размере 150% в год от недополученных налогов», — предупреждают юристы НАП.

Также, по мнению сотрудника компании SAYAT ZHOLSHY & PARTNERS Кайрата Серикпаева, после срока сдачи деклараций о доходах и имуществе клиенты банка должны опасаться, что налоговые органы могут выявить недостоверные сведения деклараций путем запроса в коммерческие банки.

В современном мире при существующей системе платежей сведения о движении средств в банковских счетах — это кладь информации и практически показывают полную картину состоятельности любого гражданина. По словам Кайрата Серикпаева, банки деньги на счетах не тронут, но налоговые органы имеют достаточно большой набор средств для изъятия в случае обнаружения сокрытия дохода. «Предпринимательские действия государственных органов демонстрируют, что правительство старательно и всерьез готовится к всеобщему декларированию», — заключил юрист.

Инвестиции в онлайн-кредитование

Сделка

Казахстанская компания «Кредит24» 27 сентября подписала соглашение с Finpams Management (Великобритания) о предоставлении конвертируемого кредита на сумму \$2 млн сроком на 2 года. Эксперты позитивно оценивают эту сделку для казахстанской компании, прогнозируя рост рынка онлайн-кредитования в несколько раз в ближайшее время. Однако репутационные риски все же имеют место.

Динара ШУМАЕВА

Соглашение предусматривает опциональную конвертацию всей или части суммы кредита в долю «Кредит24» в течение срока действия кредитной линии. Привлеченные средства будут направлены на расширение клиентской базы и совершенствование технологий.

«Благодаря финансированию компания сможет ускорить темпы роста кредитного портфеля на казахстанском рынке, инвестировать в развитие технологий и приступить к реализации стратегии экспансии на другие рынки», — говорится в сообщении компании.

«Компания «Кредит24» — первая и крупнейшая казахстанская компания в сфере онлайн-кредитования, которая за три года вывела популярную в США и Европе бизнес-модель на рынок Казахстана, разработала собственную технологию андеррайтинга заемщиков, собрала сильную команду и показывает очень динамичное развитие. Поэтому эту сделку мы оцениваем не только как вложение в поддержку существующего бизнеса, но и как основу для экспансии компании и ее команды на более крупные рынки. Для этого у «Кредит24» уже фактически все есть, не хватало только финансовой поддержки», — отмечает директор по инвестициям Finpams Management Саймон Гланси.

«На рынке мы действительно хорошо продвинулись в технологичности нашего продукта онлайн-займов, качестве сервиса, эффективности маркетинга, и единственным ограничением для более быстрого роста было только фондирование. С помощью Finpams Management мы планируем решить вопрос финансирования в краткосрочной перспективе, в том числе для выхода на другие рынки Азии», — приводит слова сооснователя и CEO «Кредит24» Алексея Сидорова.

В целом сегмент онлайн-займов зародился и вырос до серьезных масштабов буквально за 2–3 года: если в 2012 году на рынке появилась первая компания, к 2016-му их число выросло до 16. При этом среди них более 10 зарубежных игроков, а общий объем рынка может достигнуть \$500 млн в ближайшие 3–4 года.

Стартап «Кредит24» привлек \$2 млн от британского инвестиционного фонда



Рынок онлайн

Рынок онлайн-займов в Казахстане за последний год развивается стремительными темпами. Так, по данным Первого кредитного бюро, в конце первого квартала 2016 года портфель сегмента онлайн-кредитования в РК составлял около 6 млрд тенге, а на середину августа 2016 года он составляет порядка 7 млрд тенге. Это подтверждают и исследования аналитиков ТОО «Займер» — интерес казахстанцев к онлайн-займам в самых популярных поисковых системах Google и «Яндекс» за год увеличился в 4 раза.

С начала года специалисты сервиса также отметили рост показателя по средней сумме займа на 52,58%, сроки пользования интернет-кредитом не изменились, в среднем составляют 19 дней. Лидерами по количеству обращений за онлайн-займами стали жители Алматы, Акмолинской, Карагандинской, Павлодарской и Восточно-Казахстанской областей. Наименее активны жители Жамбылской и Кызылординской областей.

Береги честь смолоду

Кредиты

Крайне важно знать свою кредитную историю и вовремя оплачивать свои обязательства, так как в ближайшие 2–3 года кредитные организации будут учитывать своевременность оплаты штрафов и коммунальных услуг своих заемщиков для одобрения выдачи кредита. Об этом сообщил директор по развитию бизнеса Первого кредитного бюро Асем Нургалиева.

Сергей КИМ

На пресс-мероприятии, состоявшемся 22 сентября, Асем Нургалиева отметила важность знания своей кредитной истории, так как кредитная история необходима как для приобретения займа в кредитных организациях, так и для уверенности в том, что против вас не были совершены разные деяния. Асем Нургалиева отмечает, что бывают примеры, когда мошенники берут кредиты на имена разных людей либо, не зная по вине кредитора о том, что кредит полностью не погашен, клиенты получают пени и испорченную кредитную историю.

С недавнего времени ТОО «Первое кредитное бюро» (ПКБ), имея общую базу для всех участников кредитного рынка, формирует базу платежной дисциплины штрафов и коммунальных услуг. Как рассказала Асем Нургалиева, в скором будущем этой информацией будут пользоваться кредитные организации для оценивания платежеспособности заемщика.



Кредитное бюро будет собирать информацию об уплате коммунальных услуг

Также Асем Нургалиева рассказала о политике ПКБ в области повышения финансовой грамотности и доступности информации из кредитной истории гражданам страны. По словам Асем Нургалиевой, ПКБ удалось повысить индекс финансовой грамотности населения в этой области с показателя 2012 года 0,08 до 2,42% в 2016 году. За 9 месяцев текущего года ПКБ выдало рекорд-

ное за историю кредитного бюро количество персональных кредитных отчетов — свыше 145 тыс., что значительно превышает аналогичный показатель за весь прошлый год.

В свою очередь генеральный директор Первого кредитного бюро Руслан Омаров обращает внимание граждан Казахстана, в том числе предпринимателей, на важность кредитной истории, способствуя

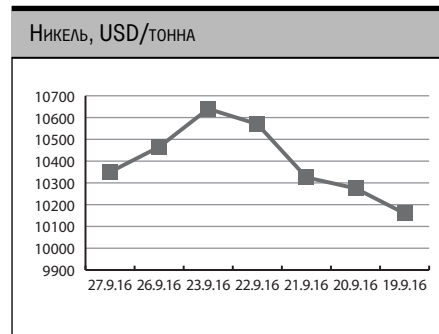
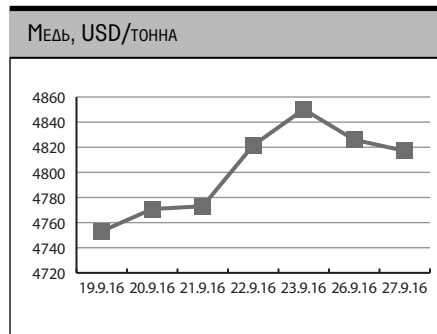
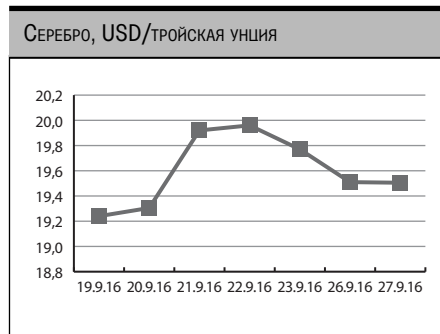
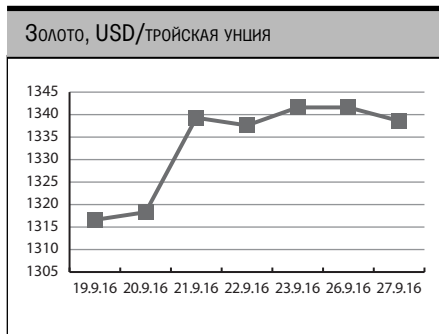
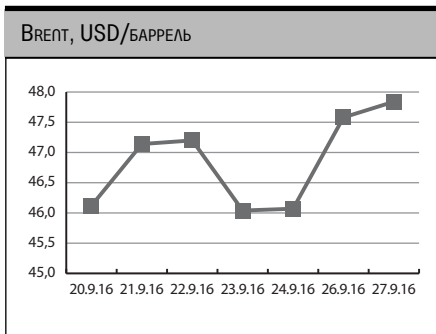
Статистика

По данным Национального банка, объем кредитов юридическим лицам в августе 2016 года снизился на 1,0%, до 8632,8 млрд тенге (с начала года рост на 1,4%), физическим лицам — вырос на 0,1%, до 4031,2 млрд тенге (с начала года снижение на 3,2%). Удельный вес кредитов физическим лицам за месяц увеличился с 31,6 до 31,8% (на начало года — 32,9%).

Объем кредитов в национальной валюте увеличился за месяц на 0,8%, до 8306,0 млрд тенге (с начала года снижение на 1,1%). В их структуре кредиты юридическим лицам повысились на 0,6%, а физическим лицам — на 1,0%.

Объем кредитов в иностранной валюте снизился на 3,2%, до 4358,1 млрд тенге (с начала года рост на 2,0%), как юридическим лицам (на 2,8%), так и физическим лицам (на 5,5%). Удельный вес кредитов в тенге увеличился за месяц с 64,7 до 65,6% (в декабре 2015 года — 66,3%).

ИНДУСТРИЯ



Приятная неожиданность

Запасы двух месторождений золота RG GOLD могут оказаться куда выше

Золотодобыча

Запасы золота на месторождениях Северный и Южный Райгородок, разрабатываемых компанией RG GOLD, могут оказаться на 50 тонн выше, чем было оценено изначально. Это позволит компании, производящей на сегодняшний день около 2% золота от общего казахстанского показателя, нарастить мощности и увеличить добычу с 1 до 1,5 тонны драгоценного металла в год.

Элина ГРИНШТЕЙН

Казахстанская горнорудная компания RG GOLD сообщила о том, что запасы двух принадлежащих ей месторождений — Северного и Южного Райгородка — могут оказаться значительно выше, чем предполагалось изначально. Ранее золотые запасы этих месторождений были оценены в 34 тонны золота. Сейчас же, даже по предварительным подсчетам, они могут достичь около 85 тонн. Но есть вероятность, что и эта цифра окажется заниженной — глава компании Серик Сыздыков говорит о том, что потенциал этих двух месторождений до сих пор не раскрыт до конца.

В компании сообщили о том, что в течение последних двух лет на месторождениях пробурили 476 скважин колонковым бурением, а их суммарная глубина составила 116 тыс. метров (для сравнения, самая низшая точка Марианской впадины находится на глубине всего 10994 ± 40 м ниже уровня моря).

«При бурении мы отметили для себя природу запасов как в глубине, так и по флангам. Есть очень хорошая тенденция, что при уходе на глубину содержание золота в руде повышается. Повышение количества металла в ней компенсирует расходы, так что это экономически очень рентабельно. Мы, пробуив такое расстояние, не смогли окупить все наши запасы по глубине. Речь идет о том, что до горизонта мы бурили, находили золото, и ниже в земле тоже есть запасы», — отметил г-н Сыздыков.

Заместитель генерального директора по инвестициям Группы компаний «Верный Капитал» Даврон Рустамкулов отметил, что в группе впечатлены результатами проведенной программы геологоразведки и видит большой потенциал дальнейшего изучения месторождений. «В случае подтверждения запасов мы сможем объявить об открытии крупного нового месторождения золота с легкодобытыми рудами. Компания RG GOLD и ее консультанты активно работают над



Недооцененные месторождения компании RG GOLD могут содержать на 50 тонн золота больше, чем предполагалось изначально

оценкой разведанных залежей и их эффективной обработкой», — сказал Рустамкулов. Необходимо отметить, что группа компаний «Верный Капитал» является учредителем ТОО «RG Gold» с долей участия 100% с ноября 2014 года (на тот момент золотодобывающее предприятие еще называлось ТОО «Райгородок»).

Кстати говоря, акционеры компании приняли решение продолжить программу разведочного бурения до мая 2017 года с тем, чтобы и дальше изучать месторождения Северный и Южный Райгородок. Таким образом, существует вероятность переоценки их запасов.

Пока что информация, полученная в ходе законченной программы геологоразведочных работ для оценки запасов, позволит оценить их объем в пределах месторождений по стандартам государственной комиссии по запасам (ГКЗ) и по международным стандартам JORC. В компании ожидают, что это позволит увеличить объем запасов драгоценного металла в несколько раз. Однако, как предупредил глава RG GOLD, подсчет запасов и процедура их утверждения в государственных органах занимает определенное время. «Поэтому результаты уточняющего бурения не войдут в отчет по подсчету запасов, но помогут окупить наши месторождения и лучше понять их геологию. Работа по стандартам JORC позволит нам оценить объем рентабельных запасов и наиболее эффективно разрабатывать месторождения», — сказал Сыздыков.

Результаты подсчета запасов станут известны в первом квартале 2017 года, а процесс утверждения запасов в ГКЗ будет запущен уже после этого.

Кроме того, по словам г-на Сыздыкова, после подготовки отчета по стандартам JORC в компании начнут проектирование и строительство горно-обогатительного комбината, нацеленного на переработку первичных руд. Текущий утверждаемый план предполагает строительство ГОКа мощностью переработки 2 млн тонн руды в год. Однако по результатам оперативного подсчета запасов в компании ожидают прирост объемов пригодной для переработки руды в несколько раз. В этой связи мощность переработки может быть увеличена до 4 млн тонн руды в год, что даст прирост выпуска драгоценного металла от 3,5 до 6 тонн готовой продукции в год (в зависимости от производительности ГОКа). «Мы планируем запустить этот ГОК уже в 2021 году», — поделился глава компании, добавив, что строительство комбината и развитие

инфраструктуры оценивается в \$150–250 млн в зависимости от мощности.

Стоит отметить, что на сегодняшний день на месторождениях Северный и Южный Райгородок пока перерабатывают окисные руды, а уже после их исчерпания начнут перерабатывать первичные (так называемые сульфиды). «Естественно, что у таких руд разные характеристики, различное содержание металла в них. Сегодня мы проводим технологические испытания по разработке первичных руд, которые залегают на более глубоких горизонтах», — поделился информацией г-н Сыздыков.

Глава компании также отметил высокое качество добываемой руды. Например, первичные руды, согласно проведенным в прошлом году технологическим испытаниям, содержат менее 1,5% сульфидов (это говорит о легкости переработки руды), а коэффициент извлечения золота при этом составляет 90–93% (что означает легкое обогащение и обработку руды) в лабораторных условиях.

ТОО RG GOLD

Компания расположена в Бурабайском районе Акмолинской области на Ново-Днепровской контрактной территории, включающей в себя месторождения Ново-Днепровское, Северный и Южный Райгородок. Общая площадь контрактной территории составляет 67,7 км². Месторождения находятся в регионе с развитой инфраструктурой в непосредственной близости от крупнейших месторождений золота Казахстана: Васильковское, Бестобе, Аксу и Жолымбет. В 2015 году объем добытого компанией золота превысил показатели 2014 года на 75%. На сегодняшний день объем годового производства составляет 1 тонну золота в сплаве Доре (около 2% от общего казахстанского показателя).

Борьба за рынок

Казахстан может потерять экспортный рынок зерна

Зерно

Специалисты по сельскому хозяйству обращают внимание на низкую урожайность зерновых в нашей стране. Это одна из причин, почему мы можем потерять свой экспортный потенциал в этом сегменте экономики. Россия уже постепенно оттесняет Казахстан с египетского рынка.

Мадия ТОРЕБАЕВА

С третьей декады августа в нашей стране началась уборочная страда. Судя по поступающим из различных регионов Казахстана сообщениям, жители сельской местности весьма довольны текущим урожаем. Оно и понятно, намолот, к примеру, зерновых культур ныне превышает отнюдь не самые худшие показатели прошлого года.

Ситуация по сбору урожая зерновых в областях РК

Первыми отработали о своих успехах земледельцы Жамбылской области. Им с 250 тысяч гектаров удалось собрать 592 тысячи тонн зерна. При этом средняя урожайность пшеницы у них в этом году составила 23 центнера с одного гектара. Удачно сложился текущий год и у хлеборобов Актюбинской области. К концу сентября они, убрав 85% всего урожая, засыпали в зерно более 300 тысяч тонн зерна. Это значительно больше результатов последних трех лет. И никакого увеличения посевных площадей. Просто повезло с погодой: снежная зима, дожди весной, влажное и не жаркое лето. Итог — урожайность зерновых в среднем 12 центнеров с гектара, супротив обычных шест.

Увы, но климат в Актюбинской области не столь благоприятен для растениеводства в сравнении с югом Казахстана. Хорошие виды на урожай имеют и основные зерносеющие регионы страны. Одна только Акмолинская область намерена собрать более 5 миллионов тонн зерна. В целом по Казахстану, согласно докладу «О ходе уборочных работ» от первого вице-министра сельского хозяйства Кайрата Айтуганова, уже собрано 16,5 млн тонн зерна при средней его урожайности почти в 15 центнеров с гектара. Всего же в этом году, по данным отечественного Минсельхоза, казахстанские хлеборобы соберут 21 млн тонн зерна, из которых 9 млн тонн могут пойти на экспорт.

Прогнозы FAO: Казахстан теряет свои ниши по экспорту

Хорошую урожайность зерновых в Казахстане отмечают и в FAO (прим. авт. — Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН). Правда, по прогнозам этой международной организации Республика Казахстан в 2016 году соберет около 18,8 млн тонн зерна. И это все равно будет рекордный урожай за все годы независимости Казахстана. Пока же лучшие показатели сбора зерновых в Казахстане были зафиксированы в 2011 году, когда в общей сложности было собрано 18,227 млн тонн зерновых культур.

Несколько сложнее по прогнозам FAO обстоят дела у Казахстана по экспорту зерновых в 2016–2017 маркетинговом году. В соответствии с опубликованным этой международной организацией снапшотом (снимком) продовольственной безопасности по состоянию на 5 сентября, предполагается, что Республика Казахстан сможет продать на внешних рынках в пределах 7,7 млн тонн зерна. Данный прогноз строится далеко не на пустом месте. Причина в том, что большинство стран, являющихся крупнейшими экспортными зерна на мировые рынки, в этом году также получили рекордные урожаи, в частности, пшеницы. Это Австралия, Канада, Индия, Украина, США и Россия. При этом Российская Федерация со своим экспортным потенциалом в 40 млн тонн зерна имеет все шансы в 2016–2017 маркетинговом году стать крупнейшим в мире продавцом пшеницы.

Последний факт явно не в пользу казахстанских продавцов зерна, поскольку Россия, как, впрочем, и Украина, уже намолотившая в этом году 40,1 млн тонн пшеницы, работает с теми же покупателями зерна, что и Казахстан. Ярким примером тому служит заключенная в 2015–2016 маркетинговом году сделка России с Ираном, которая серьезно потеснила с иранского рынка зерновиков

из Казахстана. Не исключено, что в предстоящем маркетинговом году история может повториться. Очень похоже, что оттеснит Россия Казахстан и с египетского зернового рынка. Согласно сообщениям российских СМИ, после найденных Россельхознадзором нарушений фитосанитарных норм в овощах и фруктах из Египта, Каир снял наложенный в августе запрет на импорт российской пшеницы из-за наличия в ней грибка-паразита — спорыньи. Новое решение египетских властей позволило российским экспертам заявить, что Российская Федерация может стать крупнейшим экспортером зерновых в эту арабскую республику.

Тем не менее, некоторый повод для оптимизма у казахстанских продавцов зерна все же имеется. Несмотря на информацию от той же FAO о небольшом превышении предложения над спросом, начиная с августа текущего года, цены на пшеницу группы 1 и 2 на мировых рынках подросли в среднем на 12 процентов. В настоящий момент на основных мировых площадках торговли зерновыми декабрьские фьючерсы на пшеницу колеблются в пределах от 171 до 188 долларов за тонну в зависимости от места проведения торгов и сортности этой культуры. Связано это с ожиданиями увеличения импорта в страны ЕС, поля большинства которых в конце весны — начале лета подверглись подтоплению, а также с желанием пополнить свои запасы пшеницы со стороны Бангладеша, Китая, Филиппин, Алжира, Египта, ЮАР и Судана.

Правда, сделки на экспорт зерна, похоже, следует заключать как можно скорее. Эксперты Продовольственной и Сельскохозяйственной организации ООН не исключают, что ближе к концу текущего года цены как на пшеницу, так и на фуражное зерно из-за наблюдаемого перепроизводства могут резко пойти вниз. Во всяком случае, индекс стоимости тонны кукурузы, сои и риса, по сравнению с августом текущего года, в среднем снизился на 2–3 процента.

Проблема в низкой урожайности

Между тем, специалисты по сельскому хозяйству обращают внимание на еще одну проблему, характерную для Казахстана. Речь идет о низкой урожайности зерновых в нашей стране. В соответствии с исследованиями, проведенными в течение 10 лет Министерством сельского хозяйства США (USDA), Казахстан по урожайности зерновых с единицы убранный площади со своими средними показателями в 1,06 тонн с гектара находится в самом низу из 65 стран-производителей пшеницы. Ниже нас расположилась лишь Боливия, ежегодно собирая 1,05 тонны с одного гектара.

По мнению политолога Талгата Калиева, много лет проработавшего в сельском хозяйстве в качестве инженера-механика, причинами низкой урожайности казахстанской пшеницы кроются сразу в нескольких факторах. «Климатические условия — не единственная причина, влияющая на урожайность зерновых, если только речь не идет о территориях, абсолютно непригодных для возделывания этих культур. Гораздо важнее — уровень плодородия почвы, ее качество и, конечно же, приспособленность семян к данному климатическому поясу. Плодородие почвы, разумеется, изначально зависит от природных условий. Но это не константа. Его можно улучшить путем соблюдения соответствующих агротехнологий, севооборота, применения тщательно подобранных удобрений. Это, с одной стороны, позволяет обеспечить сохранение плодородного слоя почвы, предотвратить ее деградацию, опустынивание, с другой — обеспечить недостающими микроэлементами. Не секрет, что в последние годы не все крестьяне добросовестно соблюдают все эти технологии, считая их нерациональными затратами. Что касается семян, то их сорта тоже должны постоянно улучшаться.

Сегодня выводят сорта, способные накапливать влагу в период высокой весенней влажности и подготовиться к летней засухе, готовые к раннему созреванию, что позволило бы завершить уборку до осенних дождей. Но эти семена следует закупать и проводить специальные исследования. На наших районах тестировать их сильные и слабые стороны. Это довольно затратные инвестиции, которые не под силу простым крестьянам. Обновление семенного фонда должно занимать государство», — подчеркнул в своем комментарии нашему изданию Талгат Калиев.

Заморозить нельзя наращивать

Достигнет ли ОПЕК соглашения о заморозке уровня добычи нефти?

Нефтедобыча

Судя по последним событиям на рынке нефти, оптимистичные ожидания, связанные с переговорами членов ОПЕК и Россией в Алжире, вряд ли оправдаются. Напомним, на этой неформальной встрече в очередной раз планируется обсудить вопрос заморозки уровня добычи нефти. И в последнее время заявления представителей ОПЕК относительно предстоящего обсуждения оказывали на нефтяные котировки существенное влияние.

Элина ГРИНШТЕЙН

Если неделю назад многие аналитики, рассчитывая на заключение соглашения, еще сохраняли оптимизм, то сейчас от него не осталось и следа. Причиной тому стало заявление министра энергетики Саудовской Аравии Халида аль-Фалиха, сказавшего, что он не ожидает никаких договоренностей, и сделавшего акцент на консультативном характере встречи. Впрочем, он также добавил, что соглашение о заморозке все же может быть достигнуто на следующей встрече ОПЕК 30 ноября в Вене

Подлил масла в огонь и министр нефти Ирана Бижан Намдар Зангане. Директор по развитию торгово-инвестиционной сети eToro в РФ и СНГ Павел Салас отмечает: «Ключевой момент, на который стоит обратить внимание, это именно заявление Ирана. Министр нефти страны дал понять, что он прибыл на форум сугубо для консультации, а не для заключения каких-либо соглашений. Из этого можно сделать вывод, что даже в случае согласия остальных членов ОПЕК, что маловероятно, Тегеран снова может стать «камнем преткновения».

Отметим, что Иран весьма активно наращивает уровень добычи нефти, чтобы вернуться к досанкционным показателям, составлявшим около 4 млн баррелей в сутки. А это явно идет вразрез с идеей о заморозке. Но, несмотря на это, по словам руководителя Аналитического департамента AMarkets Артема Деева, участники рынка полагают, что встреча в Алжире будет направлена именно на попытку уговорить Иран все же заморозить добычу. «Успех данного предприятия маловероятен», — признает Деев.

Однако необходимо отметить, что во вторник на рынке все же наблюдается заметный рост нефтяных котировок — Brent провалилась выше уровня \$47,50 за баррель, увеличившись на 3,2–3,3%. Основной причиной активизации покупок аналитики называют призыв входящих в ОПЕК Объединенных Арабских Эмиратов

поддержать идею заморозки добычи нефти ради повышения цен на нее. Министр энергетики ОАЭ Сулейман аль-Мазруи заявил: «Если все члены ОПЕК поддержат подобную инициативу, велика вероятность того, что к ней присоединится и Россия».

Но аналитики считают, признаков того, что Россия готовится к заключению соглашения о заморозке, нет. Например, доктор наук Эллен Волд отмечает, что министр энергетики РФ Александр Новак, хоть и принимает участие в XV Международном энергетическом форуме, по некоторым сообщениям может покинуть его до встречи представителей стран-членов ОПЕК, которую планируется провести именно в кулуарах МЭФ. «Он (Новак. — «КЪ») заявил, что Россия не будет принимать участие в переговорах по замораживанию производства, пока ОПЕК не разрешит все внутренние разногласия по этому вопросу. Между тем Россия запланировала новые инвестиции для увеличения добычи нефти на своих старых месторождениях. Кроме того, Роснефть и Газпром заявили, что инвестируют в разработку новых месторождений с трудноизвлекаемыми запасами нефти. Несмотря на увеличение расходов, компании уверены в рентабельности таких месторождений, даже если цены на нефть останутся в диапазоне \$40 за баррель», — говорит Волд. Эксперт также отметила, что «хоть Россия и не является страной-членом ОПЕК,

ее участие имеет жизненно важное значение для договоренности по причине значительных объемов производства, конкуренции с Саудовской Аравией на ключевых рынках, а также государственного управления якобы частных нефтяных компаний».

Следует также сказать, что вся ситуация с переговорами разворачивается на фоне рекордных объемов нефти, которые продолжают добывать члены картеля. Кроме того, в сентябре (по сравнению с августом) ежедневно на рынок стали поступать еще более 800 тыс. баррелей черного золота из Ливии и Нигерии. Все это снижает любой оптимизм участников рынка. Павел Салас резюмирует: «Базовый сценарий предполагает очередное разочарование бездействием картеля и отсутствием взаимопонимания внутри организации. Как далеко зайдет цена на нефть в этом случае? С одной стороны, часть игроков недавно зафиксировала прибыль, не питая иллюзий по поводу переговоров. Этот факт может смягчить падение актива. С другой стороны, многие участники рынка по-прежнему делают ставки на успех встречи экспортёров. Полагаем, что в рамках первоначальной реакции Brent может подешеветь до \$43,40. В целом же масштабы падения будут зависеть от посыла ОПЕК на будущее. Если последуют заверения в организации дополнительной встречи до ноябрьского саммита, потери будут частично компенсированы».

Тяжелый подъем



Каждый третий проданный автомобиль собран в Казахстане

Обзор

По итогам августа 2016 года можно сказать, что отечественный автопром начал восстанавливаться после спада первого полугодия. Об этом говорит тот факт, что за июль-август было произведено на 7% больше машин, чем в I полугодии текущего года в целом. Кроме того, 35% покупателей новых автомобилей предпочли модели казахстанской сборки.

Лина СОЛОВЬЕВА

За январь-август было произведено 6175 автомобилей — все меньше, чем в аналогичном периоде прошлого года (минус 29,4%), однако уже не настолько критично, как в начале года (например, I полугодие 2016 уступало I полугодию 2015 почти в три раза). Для сравнения, январь-август 2015 уступили аналогичному периоду 2014 значительно сильнее — сразу на 62,4%.

Только за 2 месяца (июль-август) было произведено 3192 автомобиля — на 7% больше, чем за все I полугодие в целом. Отдельно же показатели августа 2016 года (1954 автомобиля) обогнали август 2015 (когда было произведено 488 автомобилей) сразу втрое.

При этом, по данным аналитической службы EnergyProm.kz, рост стоимости автотранспортных средств на потребительском рынке в январе-августе текущего года к аналогичному периоду годом ранее составил 34,9%. Для сравнения, цены на автотранспортные средства в 2015 году обогнали цены 2014 всего на 0,8%. Цены 2014 превысили 2013 на 12,9%.

«Подчеркну: восстановление отрасли происходит на фоне продолжения рыночного спада. По итогам августа, темпы сокращения автомобильного рынка замедлились лишь до 45%. В то же время привлекательные ценовые предложения и уникальные условия кредитования позволили казахстанским автозаводам значительно усилить позиции», — отметил председатель правления Союза предприятий автомобильной отрасли Казахстана «КазАвтоПром» Олег Алферов.

В целом, если динамика ускорения объемов производства, заданная во II полугодии, продлится и дальше, у казахстанских производителей есть шанс удержать показатели хотя бы на уровне прошлых годов, однако пока объемы производства в текущем году отстают даже от провальных в 2015.

По данным ассоциации, сбыв предприятий казахстанской автоиндустрии в январе-августе 2016 года

составил 7015 единиц. Рыночная доля автомобилей отечественной сборки по итогам отчетного месяца достигла 35%, что стало лучшим результатом в истории отрасли.

Доминирующую позицию в сегменте автомобилей локальной сборки сохраняет за собой завод АО «АЗИЯ АВТО» (г. Усть-Каменогорск). На его долю пришлось 3673 реализованных автомобиля, или 52,4% от общего объема продаж. ТОО «СарыаркаАвтоПром» (г. Костанай) было отгружено 2311 автомобилей (32,9% сегмента). Далее в рейтинге продаж казахстанских автопроизводителей расположились АО «АгромашХолдинг Казахстан» (381 ед., 5,4%), ТОО «Hyundai Auto Truck & Bus» (372 ед., 5,3%), АО «КАМАЗ-Инжиниринг» (195 ед., 2,8%), а также ТОО «СемАЗ» (83 ед., 1,2%).

Патерку наиболее востребованных брендов легковых авто казахстанской сборки по итогам восьми месяцев 2016 г. составили Lada (1450 ед.), Kia (1291 ед.), Hyundai (1194 ед.), Skoda (597 ед.) и JAC (399 ед.). В список марок легковых автомобилей, предлагаемых отечественными предприятиями, вошли также Geely (349 ед.), Chevrolet (335 ед.), Peugeot (335 ед.), Toyota (216 ед.) и SsangYong (96 ед.).

Рейтинг продаж легковых моделей локального производства возглавили Lada4x4 (1304 ед.), Hyundai Elantra (624 ед.), Kia Sportage (502 ед.), Skoda Rapid (434 ед.), Peugeot 301 (264 ед.), JAC S3 (252 ед.), Hyundai Santa Fe (224 ед.), Toyota Fortuner (216 ед.), Chevrolet Aveo (206 ед.) и Hyundai i30 (152 ед.).

К августу, по данным КС МНЭ РК, на 100 автолюбителей приходилось в среднем 22 автомобиля, находящиеся в личной собственности граждан. Для сравнения, к началу года на 100 человек приходилось 21 автомобиль, а 10 лет назад, в 2006 году — всего 11 автомобилей.

В августе на новые машины (менее 3 лет) приходилось 16% всего автопарка страны — 626,3 тысячи. Это весьма оптимистичный показатель даже в сравнении с прошлым годом (когда доля новых авто в августе составляла 14%). Еще более значительна разница с докризисными по-

казателями (в последнем месяце лета 2013 года, для примера, новыми авто обладали всего 3% автолюбителей). Немалую роль сыграли госпрограммы по поддержке автопрома.

В частности, по мнению аналитиков АКАБ, весьма высокое влияние на устойчивость и развитие автомобильной отрасли Казахстана оказывает государственная поддержка. Благодаря программе льготного кредитования под 4%, с момента ее начала 7904 казахстанцы смогли приобрести автомобили отечественного производства на сумму 28,7 млрд тенге. Из них: банками второго уровня выдано 7633 кредитов для приобретения автотранспорта отечественных автопроизводителей на общую сумму 27,8 млрд тенге.

С момента запуска программы льготного кредитования (с мая 2015 г. по август 2016 г.) было продано 18662 ед. автомобилей отечественного производства. На долю продаж по программе приходится 41% от общих продаж. Поскольку возвратные средства идут на выдачу новых кредитов, охват программой будет только расти.

Выпуск грузовых автомобилей на казахстанских предприятиях по итогам восьми месяцев 2016 года вырос на 18,3% к аналогичному показателю годичной давности и составил 1047 единиц.

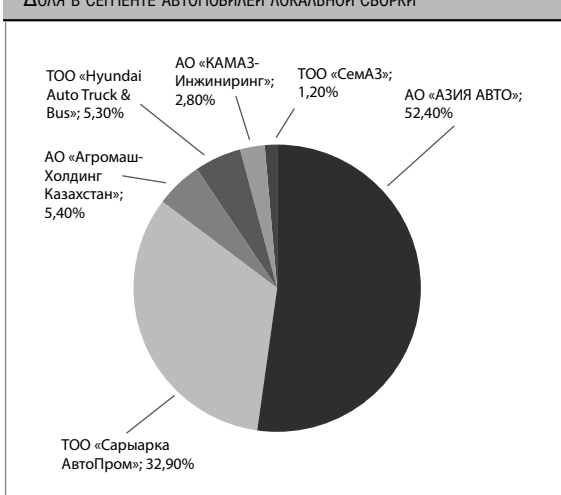
Вклад предприятий автопрома в структуру ВВП республики по итогам января-августа 2016 г. (42 млрд тенге) значительно превысил аналогичный показатель таких отраслей, как мебельная (16,2 млрд тенге), текстильная промышленность (23,8 млрд тенге), производство электроники (20,6 млрд тенге) и фармацевтическая отрасль (25,4 млрд тенге).

Напомним, главным фактором сокращения производственных показателей автопрома в 2015–2016 гг. стал резкий спад активности на рынке новых автомобилей. Так, по итогам восьми месяцев с начала года официальными дилерами реализовано 27,6 тыс. легковых автомобилей импортного и казахстанского происхождения против 66,8 тыс. единиц в аналогичный период 2015 года (падение на 58,7%).

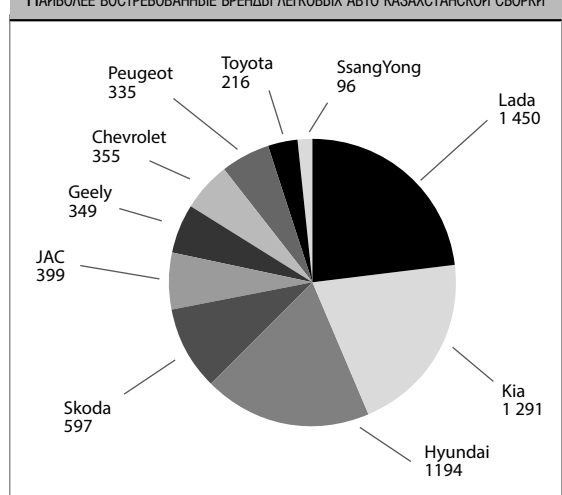
Казахстанская Ассоциация Автобизнеса отмечает формирование следующих тенденций казахстанского рынка:

1. Казахстанцы все больше предпочитают бюджетный сегмент авто, в первую очередь, для машин отечественного производства.
2. Казахстанцы готовы к принятию новых брендов на рынке, если это машины казахстанского производства.
3. Казахстанцам интересны инструменты стимулирования продаж, кредитование и рассрочка.
4. Казахстанцы все больше интересуются экономичностью, дизайном, комплектацией, уровнем комфорта и безопасности при выборе авто в бюджетном сегменте. Активно формируется культура потребления. Поэтому есть тенденции к смене традиционного лидера продаж.
5. Уже сейчас авто отечественного производства составляют более 30% от всего объема продаж, что в два раза превышает показатели прошлого года. Так что в перспективе отечественные машины имеют все шансы стать доминирующими на казахстанском рынке.

ДОЛЯ В СЕГМЕНТЕ АВТОМОБИЛЕЙ ЛОКАЛЬНОЙ СБОРКИ



НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ БРЕНДЫ ЛЕГКОВЫХ АВТО КАЗАХСТАНСКОЙ СБОРКИ



Китайские автобусы made in Kazakhstan

Сотрудничество

В ходе прошедшего форума машиностроителей Казахстана подписано соглашение о сотрудничестве с крупнейшим китайским игроком автомобилестроительной отрасли: ANHUI ANKAI AUTOMOBILE CO. По условиям договора, завод «AllurGroup» в Костане в ближайшее время приступит к серийному производству трех моделей автобусов. По мнению экспертов, сделка окажет положительное влияние на отечественный рынок автопрома при соответствии нескольким условиям, прежде всего — ориентация на экспорт и соблюдение высокого качества продукции.



Завод «AllurGroup» в Костане в ближайшее время приступит к серийному производству трех моделей автобусов

Елена ШТРИТЕР

Подписание технического лицензионного соглашения на крупноузловую сборку между ANHUI ANKAI AUTOMOBILE CO, которая занимается производством и изготовлением автобусной техники и запасных частей под торговой маркой ANKAI и ТОО «СарыаркаАвтоПром», пожалуй, стало ключевым событием форума. По условиям соглашения, завод «AllurGroup» в Костане в ближайшее время приступит к серийному производству трех моделей автобусов: Ankaí GK39 (на дизельном топливе) и Ankaí GK39C (CNG). Это городские автобусы длиной 8, 10,5 и 12 метров, пассажироместимостью от 80 человек, в зависимости от длины кузова, оснащенные разными типами двигателей, отвечающих экологическим требованиям EURO 5.

Производство коммерческих автобусов Ankaí будет осуществляться методом крупноузловой сборки с постепенным переходом на мелкоузловую. Компания ANHUI ANKAI AUTOMOBILE CO уже отправила на завод «СарыаркаАвтоПром» квалифицированный инженерный и технический персонал, обладающий знаниями о технологии производства автобусов ANKAI с целью проведения инструктажа и обучения работников завода, которые задействованы в производстве.

Более того, в соответствии со сроками и условиями заключенного соглашения ANHUI ANKAI AUTOMOBILE CO предоставляет ТОО «СарыаркаАвтоПром» эксклюзивные права на производство и реализацию, включая экспорт продукции в страны Таможенного Союза. В перспективе завод расширит ассортимент выпускаемых автобусов. Так, наряду с городскими, компания намерена освоить выпуск междугородних, туристических и школьных автобусов.

Реализацией продукции будет заниматься дилерская сеть компании AllurAuto. Стоимость автобусов составит от 26 млн тенге.

Президент АКАБ Андрей Лаврентьев сообщил, что большинство казахстанских заводов выполнили свои инвестиционные обязательства, касающиеся локализации:

«Мы вышли на новые ступени. Я готов сообщить, что сделали

компания за 2016 год, а именно: компания Hyundai вышла на экспортные рынки, завод Семаз поставил сварку-покраску на кузовах, костанайские заводы в процессе реализации большого глобального проекта CKD: сварка, окраска автомобилей Peugeot, автомобилей Jас, на который пришли новые инвесторы из Китая — это то, чем мы занимались, увеличивая локализацию, не смотря ни на что».

С одной стороны, договор с ANHUI ANKAI AUTOMOBILE CO означает еще один шаг в развитии отечественного автопрома, с другой — эксперты считают, что не все так радужно.

«Я «за» любую автосборку в Казахстане, только при условии, что большая часть этой сборки пойдет на экспорт. Если же производство будет ориентироваться только на внутренний рынок, то это будет означать повторение текущей ситуации в так называемом «автопроме» Казахстана», — комментирует сделку член правления HalykFinance Мурат Темирханов.

По его мнению, кто бы и чего бы ни возмущал, в Казахстане нет, и, судя по текущему положению дел, еще долго не будет автомобильной промышленности. «На данный момент у нас есть только отверточная сборка. У нас минимальная локализация, при которой все сложные составные части машины импортируются, а затем собираются внутри Казахстана. Весь смысл такой неэффективной бизнес модели заключается в том, чтобы избежать высоких тарифов на импорт готовых машин», — говорит экономист.

Как считает г-н Темирханов, ориентация продаж автомобилей только на внутренний рынок означает, что у нас никогда не будет ситуации, в которой хотя бы небольшая доля сложных автозапчастей будет изготавливаться внутри страны. Это связано с тем, что рынок продаж автомобилей в Казахстане очень небольшой, из-за чего будет экономически невыгодно производить составные части автомобиля в стране.

В машиностроении очень простая арифметика — чем больше масштаб производства, тем ниже себестоимость, а значит, выше конкурентоспособность производимого товара. Создание любого производства в Казахстане, ориентированного

только на внутренний рынок, а не на экспорт, ущербно с самого начала. Поэтому главный вопрос к этому проекту — как часть производства автобусов пойдет на экспорт?»

А вот политика Амиржана Косанова беспочвенно качество собираемых автобусов. По его словам, нет ничего зазорного в том, что в нашей стране будет сборка автобусов, но возникает несколько вопросов: насколько качественны и безопасны эти автобусы? Почему не было заключено такое же соглашение с другими, более известными в мире и заслужившими доверие пассажиров марками общественного транспорта? Насколько конкурентоспособна данная марка в республике, где существуют, пусть и б/ушные, но за счет соотношения цены и качества все еще пользующиеся спросом марки автобусов? Каковы перспективы продвижения китайской модели в рамках ТС (ведь инициаторы говорят о том, что намерены экспортировать продукцию в страны этого союза)?

«Думаю, что если собирать авто в стране, то они должны быть в технологическом смысле перспективными моделями, чтобы предприятия могли создать солидную основу для своего будущего развития. Пока еще китайский автопром не является примером для подражания, есть другие, более известные и зарекомендовавшие себя с самой лучшей стороны автомобильные компании. Почему бы не скооперироваться с ними?», — говорит г-н Косанов.

Он также просит обратить внимание на конкретные условия данного соглашения. «Всем известно, что все эти мероприятия проводятся в рамках единого пакета общего соглашения Казахстана с КНР на сумму более 23 миллиардов долларов. Власть уже заявила о том, что 51 китайское предприятие будет перенесено на территорию Казахстана. Поэтому эксперты должны изучить текст всего соглашения, включая и его коммерческую сторону», — считает политик.

По его мнению, третий аспект этой сделки имеет чисто пропагандистскую, пиаровскую сторону. Не нужно простую механическую сборку автобусов выдавать собственноручно за их производство: «это, как говорится, две большие разницы!», — заключил он.

SCAT AIRLINES

Омай

茶

АЛУАН ТУРЛІ, БІРАҚ ӨТЕ ҰҚСАС ТАКИЕ РАЗНЫЕ, НО ТАКИЕ ПОХОЖИЕ
жаңа тікелей рейсі | новый прямой рейс

Алматы → Сиань

SCAT.KZ

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Крис Пратт и ковбой Вашингтон: спасти фермеров



Кино

На экранах появился очередной ремейк. На сей раз Антуан Фукуа переснял «Великолепную семерку». Зачем? А как сказал сам режиссер, для того, чтобы увидеть Дензела Вашингтона на коне. И знаете, против взгляда Дензела Вашингтона, который забрался в седло в первом вестерне за карьеру, у вас нет ни шанса.

Елена ШТРИТЕР

Боле 62 года назад Акира Куросава снял философскую (а как же иначе!) драму «Семь самураев». Шесть лет спустя Джон Стерджес снял голливудский вариант «Самураев», превратив его в вестерн, который не впечатлил, собственно, Голливуд, но победным маршем прошагал по миру и решительно (то есть, несмотря на разгромную официальную критику) покорила сердца миллионов советских зрителей.

Кстати, говорят, самому Акире Куросаве настолько понравилась американская версия его «Самураев», что он прислал Джону Стерджесу церемониальный самурайский меч. В знак восхищения.

С тех пор к «Семерке» периодически возвращались. Берт Кеннеди и Пол Уэндос сняли продолжение (не слишком успешное, впрочем) истории — «Возвращение великолепной семерки» и «Ружья великолепной семерки» соответственно. Год назад Тарантино показал «Омерзительную восьмерку» — свою пародию на «Семерку». И вот еще

один ремейк. На этот раз снятый Антуаном Фукуа («Король Артур», «Стрелок», «Левша»).

История осталась прежней. Богатый и влиятельный бизнесмен Боуг (Питер Сарсгаард) пытается отжать землю у жителей забытого богом городишки (фермеров, в основном) Роуз-Крик, предложив им за их землю смешотворные деньги («Демократия — это капитализм, а капитализм — это бог. Поэтому, будет так, как я хочу»).

Жители ожидаемо отказываются, а Боуг и его команда, пристрелив для острастки несколько особо несогласных и спалив церковь, дает 3 недели на размышление. Что будет по их истечении, я думаю, объяснять не требуется.

Вдова одного из убитых Эмма (Хейли Беннетт) собирает горожан всю имеющуюся наличность и отправляется на поиски защитников города. В итоге судьба сводит ее с чернокожим охотником за головами Сэмом Чиземом (Дензел Вашингтон), который соглашается собрать команду и встать на защиту справедливости («Мне часто предлагали много, но никогда ВСЕ»).

Надо сказать, свой ремейк Фукуа снял аккуратно и бережно. Режиссер справедливо решил, что переосмыслить, додумывать, да и вообще что-либо менять в «Семерке» ничего не надо. Как и в жанре вестерна в целом. Единственное, что сделал господин Фукуа — это разнообразил расовый состав героических ковбоев (в его семерке собрались англосакс, негр, ирландец, француз, мексиканец, китаец и индеец) и добавил динамики. Что пошло только на пользу: сбор команды и подготовка к решающему сражению происходит быстро, легко и с юмором.

Отдельной строкой хочется отметить блестяще подобранный

актерский состав. Причем, как ни парадоксально, Дензел Вашингтон каким-то образом сыграл самого белого из всех ковбоев. Образ получился настолько крутым и мужественным, что это просто завораживает. Ну кто еще, перекусив свежесрезанным сыром сердцем антилопы (кстати, момент просто непередаваемый) спокойно скажет коллегам по миссии: «Вы завтракайте, я уже поел». И с гордо поднятой головой удалится к близлежащей растительности.

Не менее великолепен Крис Пратт в роли игрока и ловеласа Джоша Фарадея. Дензел яркой получилась пара Стрелок Робинсо (Итан Хоук) и Билли Рокс (Ли Бен-Хон). А «медведь» Джон Хорн (Винсент Д'Онофрио), убивающий врагов с выражением философского спокойствия и молитвой (при этом, в целом он — добрейшей души человек) и вовсе забываем.

Единственное, что несколько портит общее впечатление — это тусклый саундтрек. Когда в титрах начинается звучать тема Элмера Бернштейна из первой «Семерки», это становится особенно очевидным.

Но в целом фильм Антуана Фукуа получился очень цельным и гармоничным. Да и смотрится он на одном дыхании. Да, новая «Семерка» никим образом не претендует на бессмертие. Однако два часа перестрелок в лучших традициях жанра (стрельбой, скачками, метанием ножей, взрывами и, конечно, мгновенным выхватыванием револьвера из кобуры с последующим точным выстрелом), сдобренных хорошими шутками и проницательным взглядом Дензела Вашингтона (он здесь действительно хорош) определенно доставляют удовольствие.

Жабы-взяточники, кроты-олигархи и крысы-политики в новой сказке Разии Хасановой

Театр

Не успел утихнуть зрительский ажиотаж вокруг шумевшего танго-спектакля «Любовница», как Разия Хасанова выводит на сцену следующий проект. На сей раз алматинцев ждет современная интерпретация «Дюймовочки». В ней так же будет много экспрессии, музыки и танцев. А помимо этого, «Другая Дюймовочка» станет сказкой для взрослых с возрастным ограничением 16+.

Анна ЭМИХ

В новом спектакле мы встретим тех же ребят, которые покорили зрительские сердца в предыдущей постановке. Однако все это вовсе не значит, что «Другая Дюймовочка» станет копией «Любовницы». Прежде всего, в постановке мы увидим расширенный состав танцевального коллектива. Кроме того, на этот раз костюмы будут не столь схематичны. Более того, художник по костюмам Татьяна Кузовлева и художник по гриму Ирина Хабер создали воистину фееричные образы.

Хореографом — постановщиком «Другой Дюймовочки» стал Константин Дихнов, который вновь делает акцент на эмоции. «Это не танец, не хореография. Это ощущение», — говорит он на репетиции.

Главную роль вновь сыграет актриса Гульжан Алиш, некоторое время назад сменившая в «Любовнице» Айсулу Азимбаеву. Гульжан нравится ее предыдущая героиня («Я хочу быть такой же сильной, как Ада Фалькон»), но Дюймовочка ей ближе по характеру. Впрочем, к разговору о новой роли актриса пока не готова: «Знаете, у каждого актера есть свои приметы, свои суверия. К примеру, если уронил роль, то на ней нужно посидеть. Так вот, я пока не готова говорить о Дюймовочке. Я еще в работе. У нас пока идет поиск того, как лучше разместиться в теле...».

А вот автор сценария и идейный вдохновитель постановки Разия Хасанова готова поделиться некоторыми подробностями нового проекта.

— Разия, Ваш первый проект получился очень целостным, ярким и эмоциональным. По ощущениям, Вы вложили в него душу. При-



ступая к новому проекту, сложно было отпустить «Любовницу»?

— Нет. Она и сейчас живет своей жизнью. Это как с ребенком. Его нельзя держать при себе всю жизнь. Рано или поздно, он должен встать на собственные ноги.

— Однако «Любовницей» вы поставили очень высокую планку. И теперь к «Дюймовочке» зритель заранее предъявит высокие требования. Вас это не пугает?

— Да, я в этом уверена. И боюсь. Ужасно боюсь. Но это нормальное состояние. Знаете, в чем самая главная сложность? Из профессиональных актеров в этой постановке только Гульжан.

— Так же, как было и в «Любовнице»...

Да, но только там ребята не говорили, а здесь говорят. И это невозможно трудно. Но ребята очень музыкальны, артистичны. И они очень талантливые танцоры, и я надеюсь, что мы справимся.

— В прошлый раз было танго. Что будет в этот раз?

— Все подряд. Контемпорари, хаус, вакинг, папинг, чечетка... Это такая компиляция из всех танцев. Это синтез разных направлений и стилей. У нас и танцоры разных направлений.

— Скажите, почему Вы выбрали именно эту сказку?

— Она очень жизненная и, как любая сказка, имеет глубокий смысл. Отражает жизненный путь и то, что сегодня происходит.

По сути, эту историю я создала из того, что происходит вокруг. То есть, жуков я представила, как гламурную

тусовку, жаб — как взяточников, кротов — как олигархов, крыс — как политиков. А главная героиня просто попадает в разные жизненные ситуации и пытается выйти оттуда здоровой и с наименьшими потерями. Что невероятно сложно, потому что каждый из героев пытается доказать свою правду, доказать, что именно его образ жизни единственно верный. А она пытается сохранить в себе человека.

Мы намеренно не делаем ей никакой карьеры, не делаем ее актрисой, художником, музыкантом, банковским работником или еще кем-то. Ведь не важно, что ты делаешь. Она очень ищущая натура и, как и все мы, идет по жизни, пытаясь чего-то достичь. И, как и всех нас, ее постоянно кто-то сбивает с пути: то родители, то друзья, то начальники. Так вот, она хочет чего-то достичь, не платя при этом непомерной цены. Ведь цена, которую сейчас запрашивает общество от каждого из нас за успех — потеря человеческого достоинства. Чтобы чего-то достичь, ты должен в чем-то себе уступить: немного схитрить, немного предать (очень часто самого себя), немного отойти от Бога, немного подкупить... Но есть вещи, которые выше. Это как у Цоя: «Мне есть чем платить, но я не хочу победы любой ценой». И вот об этом наша история. Можно делать карьеру везде, но превратиться при этом в полное дерьмо, а можно постараться сохранить в себе человека...

— Чьи стихи Вы будете использовать в спектакле?

— Стихи, как и музыка, разные. Вознесенского, Ахматовой, Пастернака, Бродского, Полозковой...

Арт-рынок, как лекарство от сырьевой зависимости

Арт-рынок

19 сентября 2016 года Министерство культуры и спорта РК заявило о планах активизировать работу по развитию отрасли как сектора экономики. В свете этого первый отраслевой круглый стол на тему «Культурные индустрии в Казахстане: проблемы роста и перспективы развития» стал очень своевременным. Свое мнение о развитии культуры как отрасли экономики выразили более 60 специалистов. Включая директоров независимых театров, частных галерей и фестивалей.

Лиана СОЛОВЬЕВА

В настоящее время многие государства, реализуя стратегии ухода от сырьевой зависимости, рассматривают культурную индустрию как одну из отраслей экономики их стран. Причем речь идет не только о ключевых культурных индустриях, таких, как музыка, литература, фотография, театральное и изобразительное искусство, а также всевозможная выставочная деятельность, но и о связанных с ними рекламе, архитектуре, дизайне, моде, издательском деле и так далее.

С каждым днем культура становится все более важным источником занятости, доходов и диверсификации экономики. На данный момент ежегодный мировой оборот культурных и креативных индустрий составляет \$1,3 трлн. А это 4,5% мирового валового продукта с прогнозируемым ростом в 10% ежегодно. То есть, на сегодня этот сектор развивается быстрее, чем сферы производства и услуг.

В Европейском Союзе культурная и креативная индустрии имеют совокупный доход в размере 558 млрд евро и обеспечивают рабочими

местами 8,3 млн граждан, что в 2,5 раза больше, чем у автопроизводителей. Это третий по величине работодатель в Европейском Союзе, обеспечивающий работу молодежи больше, чем любой другой сектор экономики.

В России доход от экспорта продуктов и услуг креативного кластера за последние 10 лет вырос в 5 раз — это самый высокий мировой показатель.

Что касается Казахстанского культурного рынка, то точных цифр, здесь, к сожалению, нет. За исключением опросов нескольких фокус-групп об отношении граждан к культурно-досуговому учреждению. В остальном же казахстанский арт-рынок пока находится в глубокой тени. Тем не менее, емкость рынка в Казахстане существует, так же существует и аудитория, которая потребляет и дальше будет потреблять продукты арт-индустрии.

И это побуждает участников казахстанского арт-рынка с каждым годом все более активно поднимать вопросы менеджмента, финансирования, доходности, продвижения, кадров и законодательной базы арт-индустрии.

На данный момент арт-рынок живет по тем же законам, что и любой другой рынок. Соответственно, его казахстанским участникам пора уделить особое внимание именно арт-менеджменту. Как отметила художественный руководитель театра Болат Аюханова Райхан Унгарова, классические театры привыкли ждать, пока им придут и предложат гастроли: «Раньше был «Казахконцерт», который обеспечивал гастроли по республике, и «Союзконцерт», который отправлял в гастроли по Советскому Союзу и за рубеж. Теперь все эти связи утеряны. А мы, как в те времена, ждем, когда же кто-то организует нам гастроли».

Кроме того, по мнению Райхан Унгаровой, многие участники казахстанского арт-рынка сейчас настроены только на внутренний рынок, то есть создают продукт, интересный исключительно ка-

захстанскому потребителю, но для того, чтобы театр (галерея, киностудия и т.п.) были успешны, как и в любой другой отрасли, нужен экспорт. То есть гастроли, зарубежные выставки и вернисажи, которые пора научиться организовывать самостоятельно.

И вот отсюда вытекает вопрос о спонсорской и меценатской помощи. Собравшиеся за круглым столом арт-менеджеры единогласно отметили необходимость пересмотра закона о культуре. В частности, говоря о том, что на данный момент нет достаточной законодательной базы, которая бы сделала интересной спонсорскую и меценатскую помощь, которая поможет арт-индустрии не зависеть от госбюджета. «Не надо помогать, просто создайте условия», — считает, говоря о галерейном и выставочном бизнесе, профессор КазНАИ им.Жургенева, кандидат искусствоведения Ольга Батурина.

Солитарен с ней и управляющий директор ESENTAI GALLERY Данияр Шабдукаримов, который считает, что все, что требуется от государства — работающий и продуманный закон, а дальше оно вообще не должно вмешиваться в культуру: «Как только появляется государственное финансирование, все превращается в коней и юрты».

«Культура снижает уровень агрессии, поэтому, чем больше у нас будет арт-площадок, тем лучше будет наше будущее», — считает Ольга Батурина, говоря не только о финансовой необходимости развивать казахстанский арт-рынок.

В целом, подобные круглые столы — это только первые шаги к переходу казахстанского арт-рынка на «светлую» сторону. Но как отметила директор ОФ «Центр творческих инициатив Cultural Dialogue» Жанна Мамбетова, «лидеры творческих проектов демонстрируют свою готовность к диалогу и сотрудничеству, и я считаю, что в совокупности с планами Министерства культуры и спорта это уже можно назвать положительной динамикой развития культурной индустрии в Казахстане».

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

БОЛЬШЕ БОНУСНЫХ БАЛЛОВ С КОБРЕНДОВОЙ КАРТОЙ

Сделайте выбор в пользу выгодных и комфортных путешествий с «Эйр Астаной». Оплачивайте покупки и услуги новыми кобрендовыми картами совместно с Алтын Банк, Сбербанк или Банк ЦентрКредит и накапливайте бонусные баллы Nomad Club.

air astana

airastana.com