

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 45 (674)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 45 (674), ЧЕТВЕРГ, 15 ДЕКАБРЯ 2016 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
РЕЦЕПТЫ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ
»» [стр. 2]

ИНВЕСТИЦИИ:
ОБЗОР
СЫРЬЕВОГО
РЫНКА
»» [стр. 4]

ИНВЕСТИЦИИ:
ЦЕННЫЕ БУМАГИ
МОСЭНЕРГО
ИНТЕРЕСНЫ К ПОКУПКЕ
»» [стр. 4]



ТЕНДЕНЦИИ:
ДРАГОЦЕННЫЙ
БИЗНЕС
»» [стр. 6]

* Бриф-новости

Мидовцев ждут торговые перемены?

В Казахстане планируют создать Министерство иностранных дел и торговли. Пока депутаты ратуют за идею, эксперты считают, что данный орган лишь продублирует другие структуры, никак не улучшив инвестиционный климат. Однако надежда на прорыв все же теплится.

»»» [стр. 2]

Сложности перевода

Казахстанские кинематографисты активно обсуждают проект закона «О кинематографии», который уже на следующий год будет вынесен на обсуждение в правительстве. Одной из статей, вызывающих многочисленные дебаты, стала статья 19 – «Язык проката фильмов».

»»» [стр. 3]

Дебют «Исткомтранс» на KASE

В ожидании снижения базовой ставки НБ РК финансовые консультанты предлагают новые инструменты для своих клиентов. Выпуск краткосрочных облигаций на KASE крупнейшего железнодорожного оператора на транспортном рынке РК может стать определенным бенчмарком для всех последующих эмитентов.

»»» [стр. 8]

Отложенное размещение

Срок выхода на IPO национального энергетического холдинга «Самрук-Энерго» вновь отодвинули, на этот раз на 2019 год. Причины очередной отсрочки объективны – незавершенность процесса приватизации дочерних предприятий холдинга, ожидание ввода в Казахстане в 2019 году рынка электрической мощности, решение вопросов с тарифообразованием и погашением долгов холдинга.

»»» [стр. 10]

Интенсивность против качества?

Эксперты прокомментировали новую программу сельхозподдержки

» АПК

Министерство сельского хозяйства Казахстана активно пропагандирует новую концепцию Государственной программы развития отечественного агропромышленного комплекса на 2017–2021 годы. Она, очевидно, призвана скорректировать недочеты действующей программы по развитию агропромышленного комплекса в РК на 2013–2020 годы «Агробизнес-2020». Мнения экспертов разделились. Животноводам господдержка нужна и они надеются на рост этого сектора. А вот в растениеводстве не все довольны.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Напомним, в начале декабря, после одобрения главой государства, концепция была принята правительством РК. Разработчики документа предполагают, что реализация новой роли агропромышленного комплекса сбалансирует устойчивое развитие страны, увеличит производительность труда и обеспечит повышение уровня жизни основной части населения. Достижение этих целей возможно через масштабную кооперацию.

Молочные реки...

По словам руководителя ТОО «Санта Мария» из Северного Казахстана **Павла Леонова**, новая концепция государственной программы развития АПК на 2017–2021 годы окажет большую поддержку для сельского хозяйства как в животноводстве, так и в растениеводстве. Поскольку, если не субсидировать сельское хозяйство, а в особенности животноводство, — развития не будет.

По его информации предварительные с аграриями проводились обсуждения этой концепции. «Наша компания занимается животноводством. Наше молоко идет на молзавод, в частности, из него делают детское питание. То, что государственную поддержку сейчас направляют на



В новой программе отчетливо виден упор на сельскохозяйственную кооперацию как механизм повышения эффективности во всех видах сельхозпроизводства

селекцию и на увеличение поголовья, будет хорошим подспорьем. Это отразится как на продуктивности, так и на наших зарплатах. Я уже представляю все возможности, которые перед нами откроются по селекции, по производству молока и его качеству и по дальнейшему развитию нашего сектора. Более того, если раньше кто-то опасался заниматься животноводством, возможно, увидев поддержку государства, пойдет в этот бизнес», — говорит спикер.

Он продолжает, что ранее программа «Агробизнес-2020» также предусматривала поддержку сектора. «Мы за литр молока получали 25 тенге, при том, что молзавод принимает по 110 тенге за литр. Это была большая поддержка. Также была хорошая помощь от государства по кормам. Правда, еще непонятно —

снимут субсидии на корма или нет. Пока что я уверен, что корма у нас не будут дорожать. Потому что у нас эти расходы заложены уже в бюджет», — рассказывает собеседник «КЪ».

Интенсивные сады — современная агротехнология

В концепции «17–21» предполагается субсидирование на 1 га плодово-ягодных культур и винограда (3,6 млрд тенге), а также субсидирование стоимости минеральных удобрений (1,2 млрд тенге).

По мнению компаний, ориентированных на садоводство, направление господств на закладку новых садов стимулирует это направление агробизнеса. Однако исполнительный директор холдинга **Raimbek Рустем Сыдыков** полагает, что необходимо

конкретизировать распределение господдержки.

По его словам, программа «Агробизнес-2020», которая действует сейчас, требовала корректировок и новых мер и мероприятий как в отношении политики субсидий, так и в целом концептуальной политики системы регулирования со стороны государства.

«Мы считаем верным то, что средства из погектарных субсидий перераспределяются на инвестиционные субсидии по закладке плодово-ягодных садов. Если брать конкретно интенсивные яблоневые сады, то на момент, когда мы закладывали свои сады, такой программы не существовало. «Агробизнес-2020» вступил в действие с 2013 года. А мы заложили сады еще в 2009 году. Таким образом, инвестсубсидии на тот мо-

мент мы не могли получить. Сейчас в рамках текущего изменения концепции происходит изменение сумм, которые распределяются именно на инвестиционные субсидии: как погектарные, так и другие. Таким образом при закладке новых интенсивных садов мы сможем рассчитывать на инвестиционные субсидии по расходам, связанным с приобретением яблоневых саженцев», — говорит собеседник «КЪ».

Он отмечает, что на протяжении последней пары лет компания **Raimbek** получала небольшие госсредства, связанные с возмещением расходов на приобретение удобрений. Но это была не столь значительная часть в операционных расходах, чтобы можно было снижать текущую себестоимость яблока.

стр. 10 >>>

Первая партия казахстанского бензина класса Евро-5 поступила в продажу в ЗКО

12 декабря на базе нефтеперерабатывающего комплекса АО «Конденсат» в г. Аксай Западно-Казахстанской области, при финансовой поддержке «Банка развития Казахстана», запущено коммерческое производство автомобильного топлива экологического класса Евро-5. В рамках торжественной церемонии с производственного комплекса на АЗС компании отправился первый бензовоз с высокооктановым бензином АИ-92 К-5.

Наталья ГОРОХОВА, Уральск ЗКО

Введенные в эксплуатацию нефтеперерабатывающие мощности, а это 200 тысяч тонн бензина в год, позволят покрыть потребности западных регионов Казахстана в качественном высокооктановом бензине. Планируемые объемы реализации АО «Конденсат» составят около 15 тысяч тонн в месяц АИ-92 К-5 и 2 тысячи тонн АИ-95 К-5.

Как стало известно, в ноябре текущего года с целью отгрузки потребителям пробных партий произведенного высокооктанового бензина АИ-92 К-5 в Уральске и Аксае ЗКО были введены в эксплуатацию две



собственные АЗС АО «Конденсат», где было продано 3 млн литра бензина.

На пресс-конференции, организованной по данному поводу для журналистов, председатель совета директоров АО «Конденсат» **Валерий Джунусов** и заместитель председателя правления АО «Банк развития Казахстана» **Абай Саркулов** рассказали о значимости проекта для страны, особенностях его реализации.

— Проект «Объекты по производству компонентов бензина экологического класса К-5» был инициирован компанией с целью снижения зависимости Республики Казахстан от импортируемого топлива и улучшения экологических показателей региона и был включен в Республиканскую карту индустриализации Казахстана. В июле текущего года, в рамках Дня индустриализации, был дан старт

пуско-наладочным работам, которые шли все эти месяцы. На сегодня они завершены, и согласно проекту в эксплуатацию введены технологические секции гидроочистки прямогонной нефти, реформинга и изомеризации гидроочищенной нефти, аминовой очистки сернистого газа производства серы, также азотная станция и техническая химическая лаборатория, — рассказал В. Джунусов.

Как пояснил спикер, именно такое оборудование позволяет производить бензин стандарта Евро-5, который, к примеру, от Евро-2 отличается наличием наименьшего уровня серы. Если в обычном бензине Евро-2 содержится 50 млн частиц от объема, то в Евро-5 он не превышает 10 млн частиц. Соответственно, выброс серных ангидридов резко сокращается. Еще одним немаловажным различием

стандартов является содержание бензола. В стандарте Евро-5, содержание бензола сокращено до 1% (с 5% в Евро-2) путем изомеризации.

— Это очень дорогостоящее оборудование, стоимостью более 26 млрд тенге. В целом такие проекты очень сложные технологически и технически, а потому требуют большого объема финансирования на длительные сроки. Без финансового участия «Банка развития Казахстана» нам было бы очень сложно реализовать данный проект. В целом отмечу, работа с БРК показала исключительную эффективность. Мы ощутили серьезную поддержку с их стороны. Считаем, что Банк развития Казахстана не просто партнер или финансирующий орган, это полноправный участник нашего проекта, — подчеркнул Валерий Джунусов.

— Подобные проекты — это миссия БРК. Финансирование проектов по расширению модернизации нефтеперерабатывающих производств является одним из ключевых направлений Банка развития Казахстана, — отметил заместитель председателя правления АО «Банк развития Казахстана» **Абай Саркулов**. — На сегодняшний день в портфеле у нас еще два проекта — Атырауский НПЗ и Павлодарский НПЗ. В общей сложности нефтеперерабатывающий сектор занимает в портфеле 37%, порядка 1,2 трл тенге, где участие банка 540 млрд тенге. Что касается АО «Конденсат», мы пошли навстречу им,

при этом со стороны холдинга «Байтерек» изыскали средства в тенге для более устойчивого развития данного предприятия. Также была изменена структура финансирования, посредством чего в итоге был предоставлен займ в тенге. То есть мы постарались предоставить компании все льготные условия для финансирования данного проекта. Уверены, что команда АО «Конденсат» успешно реализует намеченное, и дальше будет обслуживаться в нашем банке.

На этом модернизация нефтеперерабатывающего производства АО «Конденсат» не останавливается, впереди еще множество планов. В частности, до конца текущего года компания планирует завершить строительные-монтажные работы по проекту «Секция вакуумной перегонки», что позволит перерабатывать тяжелые нефтепродукты и повысить выход светлых и осветленных нефтепродуктов до 90%. А во второй половине 2017 года на предприятии планируется запустить дизельный проект по выпуску дизельного топлива экологического класса К5. Мощность данного производства также позволит выпускать до 200 тысяч тонн продукции в год. За счет расширения производственных мощностей по итогам реализации инвестпроектов в компании будет создано 400 рабочих мест, из них 100 новых вакансий для высококвалифицированных специалистов.

Общая стоимость проекта на базе АО «Конденсат», финансируемо-

го дочерней структурой Холдинга «Байтерек» — АО «Банк развития Казахстана» — 56,5 млрд тенге. Банк предоставил свыше 70% необходимого финансирования, сроком займа на 11 лет.

— Нефтеперерабатывающая отрасль страны нуждается в модернизации мощностей, а значит в долгосрочных и недорогих кредитных ресурсах, которые банк может и готов предоставлять. Новый производственный комплекс на базе АО «Конденсат» станет еще одним вкладом в дело обеспечения в полном объеме потребности внутреннего рынка в высококачественном моторном топливе казахстанского производства, — отметил заместитель председателя правления АО «Банк развития Казахстана» **Абай Саркулов**. — Отраднo, что новое производство высокооктанового бензина класса Евро-5, первое в Казахстане, вводится в действие в преддверии 25-летия Независимости нашей страны, при этом полностью соответствуя таким приоритетным задачам государства, как диверсификация экономики, снижение импортозависимости, реализация концепции зеленой экономики. Такие же цели стоят перед крупнейшими НПЗ страны Атырауского и Павлодарского заводов, которые при финансовой поддержке Банка развития Казахстана после завершения модернизации закроют вопрос с дефицитом в стране высокооктанового топлива произведенного по мировым стандартам.

Рецепты инвестиционной привлекательности



По итогам I полугодия нынешнего года рост инвестиций в сектор фармацевтики составил свыше 300%

Инвестиции

Инвестиционные перспективы Казахстана в целом и самого крупного города страны в частности на прошлой неделе обсуждали участники прошедшего в Алматы IV международного инвестиционного форума Almaty Invest 2016. Как сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Ерлан Хаиров, по итогам I полугодия нынешнего года рост инвестиций в металлургический сектор составил 27%, в сектор IT — 57%, в сектор фармацевтики — свыше 300%. Данные цифры можно расценивать как свидетельство того, что в последние годы инвестиции все чаще привлекает несырьевой сектор.

Анна ШАТЕРНИКОВА

Инвестиции в официальных цифрах

По словам Ерлана Хаирова, за последние 11 лет в республику поступило инвестиций на сумму свыше \$230 млрд. Этому способствовал ряд преференций и льгот, которыми иностранные компании уже воспользовались на практике. В частности, для некоторых секторов, включая химический, нефтехимический, машиностроение, производство продуктов питания, при инвестировании в эквиваленте свыше \$13 млрд предусмотрен ряд налоговых льгот, а инвесторы, нацелившиеся на производство продукции, имеющей экспортный потенциал, могут рассчитывать на компенсацию со стороны государства до 30% затрат на строительномонтажные работы и стоимость оборудования, а также на получение разрешения на ввоз рабочей силы на период строительства и дополнительно на один год. По более чем 280 видам деятельности, не связанным с добывающим сектором, инвесторы могут получить освобождение от уплаты таможенных пошлин на ввозимое оборудование и землю в виде натурального гранта.

Механизмы привлечения потенциальных инвесторов, отметил вице-министр, работают как внутри страны, так и за рубежом, в частности в лице соответствующих структур при посольствах и представительстве национального агентства KAZNEX INVEST. В республике действует Совет иностранных инвесторов, Совет по улучшению инвестиционного климата при премьер-министре, для решения конкретных проблем введена должность инвестиционного омбудсмена.

В ходе форума официальные лица не раз отмечали то обстоятельство, что по итогам последнего рейтинга Doing Business Казахстан занял 35-ю позицию из 180 стран. При этом, отметил председатель Национального банка РК Данияр Акишев, по показателю защиты миноритарных инвесторов страна занимает третье

место в мире. «Этот показатель можно расценивать как свидетельство того, что с регуляторной точки зрения мы все делаем правильно, хотя на практике наш рынок ценных бумаг вряд ли занимает третье место, и нам есть к чему стремиться. Регуляторная и нормативная среда позволяет говорить о том, что права миноритарных инвесторов защищены, нам важно, чтобы фондовый рынок развивался не только по показателю рейтинга Doing Business, но чтобы он действительно стал каналом перетока финансовых ресурсов в предприятия реального сектора», — отметил глава Нацбанка.

По мнению участников форума, для того чтобы участие иностранных инвесторов в казахстанских проектах стало рассматриваться как закономерность, а не как исключительное явление, необходимо решить ряд вопросов, которые, несмотря на наличие позитивных тенденций, осложняют работу иностранных компаний. По мнению участников форума, одно из главных необходимых для инвестора условий заключается в возможности доступа к лицам, принимающим решения. Обе стороны должны иметь гарантии по взаимной защите инвестиций. Еще один не слишком приятный для отечественной реальности момент заключается в том, что переговорный процесс часто затягивается, и потенциальный инвестор может уйти, не дождавшись его окончания.

Теория и практика

Тем не менее состав гостей и спикеров форума позволил сделать вывод о том, что представители иностранных компаний, невзирая на объективные и субъективные трудности, все же не отказываются от идеи развития бизнеса в Казахстане. О первых шагах своего проекта в Казахстане рассказал основатель и советник австрийской компании Sanlas Holding Гюнтер Небел. Компания намерена открыть в Алматы центр по медицинской реабилитации. По словам представителя компании, медицинские услуги — одна из динамично развивающихся и потенциально привлекательных для инвестирования сфер деятельности.

«Здоровье является важным инвестиционным фактором. Вылечившийся и прошедший курс реабилитации человек возвращается к активной трудовой деятельности, а экстренная и реабилитационная медицина работают на то, чтобы сохранить здоровье человека, вернуть его в привычное жизненное русло. Мы работаем по различным направлениям реабилитации, и это означает, что для организации клиники нам нужна достаточная площадь с учетом специфики будущей деятельности, а также команда грамотных специалистов, нужны инвестиции в повышение квалификации, в связь с образовательными центрами, а главное — необходимо понимать потребности Алматы в медицинских услугах такого рода. В общем и в целом мы хотели бы открыть здесь современный реабилитационный центр, который мог бы развиваться с прицелом на будущее», — прокомментировал Гюнтер Небел.

Еще один участник форума, первый вице-президент группы ком-

паний Tokyo Rope Казунори Сато, рассказал о первых результатах работы предприятия, которое недавно начало работу в Алматы. Компания специализируется на производстве высокотехнологичных металлических изделий — канатов, металлокорда, вантов, сетки для защиты от стихийных бедствий. По словам представителя японской компании, свою работу на рынке РК Tokyo Rope связывает с японским индустриальным парком, который открылся в Алматы. Уже в первые месяцы работы на казахстанском рынке объем заказов у японского инвестора увеличился в 7 раз, а локализация производства позволит снизить себестоимость продукции и тем самым сделать ее доступной для большего количества заказчиков на пространстве СНГ.

«Ванты нашей компании установлены на 12 из 20 крупнейших мостов в мире, включая мост через Босфор в Стамбуле, и продукция такого качества по определению не может быть дешевой. Мы знаем, что при выборе поставщиков материалов главным критерием является доступность, и надеемся, что локализация производства в СНГ позволит нам сделать продукцию более доступной для местного потребителя. Если опыт работы Tokyo Rope в Казахстане окажется успешным, в экономику вашей страны будут инвестировать и другие японские компании, ведь нам важен успешный пример того, кто стал первым. А казахстанской стороне следует учесть, что экономика Японии держится не только на компаниях-гигантах, но и на малых и средних компаниях, имеющих небольшой оборот, но работающих успешно и стабильно», — считает японский инвестор.

В свою очередь представители казахстанской стороны призвали инвесторов-производственников разворачивать производство на площадках десяти специальных экономических зон разного направления, а также более чем 20 индустриальных зон, включая ту, что создается в Алатауском районе Алматы.

В рамках IV Международного инвестиционного форума заключено 53 меморандума на 300 млрд тенге.

Управление сельского хозяйства города Алматы заключило договоры с ТОО «Немецкий двор» (в рамках реализации программы «Органический Казахстан»), Eurasian Foods Corporation и ТОО «Масло-Дел» — по модернизации масложирового комбината, с ТОО «Apple World» — по высадке алматинского апорта и созданию калибровочно-сортировочной линии, с ТОО «ЭФКО Алматы» — по расширению производства комбината.

ТОО «Индустриальная зона Алматы» заключило меморандумы с ТОО «Bioteera» по строительству теплично-производственного комплекса по выращиванию и производству упакованной овощной продукции; с ТОО «DOC Co. LTD» — по строительству завода по производству картриджа для оргтехники; с ТОО «KazTigerTape» — по переносу завода и увеличению существующих мощностей по производству скотча и стрейч-пленок; с ТОО «Medical House «Akzhol» — по строительству завода медицинских препаратов.

Мидовцев ждут торговые перемены?

Регулирование

В Казахстане планируют создать Министерство иностранных дел и торговли. Пока депутаты ратуют за идею, эксперты считают, что данный орган лишь продублирует другие структуры, никак не улучшив инвестиционный климат. Однако надежда на прорыв все же теплится.

Олеся БАССАРОВА

В ходе общенационального телемоста глава государства Нурсултан Назарбаев предложил создать в Казахстане Министерство иностранных дел и торговли.

«Торговля внешняя и инвестиции должны быть вместе. У нас оказывается торговля в одном министерстве, инвестиции — в другом. Кому-то надо за каждой интересующейся инвестированием в Казахстан компанией ходить и привлекать сюда. Так делают нормально работающие страны. А у нас этого нет. Мы должны определить, кто этим конкретно будет заниматься», — сказал он в ходе торжественного запуска проектов индустриализации.

«Для небольших по населению стран, к которым относимся мы — Казахстан, модель ориентации на экспорт — единственный путь по построению конкурентоспособной экономики. Поэтому я говорю, кто конкретно занимается — мы не знаем. Поэтому я правительству поручаю в течение недели внести мне предложения. Нам надо пересмотреть структуру правительства, министерств и ведомств, решить этот вопрос. Важно определить ценовые рынки сбыта, вести планомерную работу», — отметил Нурсултан Назарбаев.

Руки вверх, кто «за»

Неделю ждать не пришлось. На следующий же день депутаты мажлиса РК поддержали инициативу главы государства по созданию Министерства иностранных дел и торговли.

«Министерство иностранных дел нужно более точно ориентировать на содействие решению экономических задач, а не только дипломатических приемов и политических взаимоотношений. Вопрос ведь не в названии, сегодня Министерство иностранных дел как раз и занимается и должно заниматься привлечением инвестиций

и оказывать содействие в экспорте товаров. При многих посольствах многих государств существуют также и торговые миссии», — заявил журналистам депутат мажлиса Азат Перуашев.

По его словам, проблема в том, что многие предприятия, которые запускаются в Казахстане, через некоторое время сокращают свой объем производства, поскольку им некуда сбывать продукцию. «Конечно, вопрос не только в продаже продукции, но и в качестве. Нам изначально при отборе этих проектов надо исходить из того, чтобы продукция была конкурентоспособной, соответствовала международным стандартам качества», — уточнил мажлиссмен.

Депутаты заметили, что отечественные дипломаты фактически не справляются с возложенной на них задачей и не продвигают казахстанские товары на международные рынки.

Кроме того, идею поддержала Национальная палата предпринимателей «Атамекен». Как заявил заместитель председателя НПП «Атамекен» Нуржан Альтаев Tengrinews.kz, это было бы очень правильно сделать на базе МИД.

«Конечно же, под МИД должен быть какой-нибудь центр, может быть в виде акционерного общества, который будет заниматься всеми вопросами экспорта, в том числе финансированием экспорта, гарантированием, продвижением, проведением выставок и так далее», — рассказал г-н Альтаев.

Он также заявил о том, что Национальная палата предпринимателей готова помочь единому экспортному центру выводить казахстанские товары на приоритетные внешние рынки.

Должны, но не могут

По мнению экс-сотрудника МИД РК Казбека Бейсебаева, в том, что депутаты поддержали идею по созданию Министерства иностранных дел и торговли, нет ничего неожиданного.

«Другого и не следовало ожидать, мы-то своих депутатов знаем. Они хором заговорили, что посольства должны заниматься привлечением инвестиций и продвижением казахстанской продукции за рубежом», — написал он на своей странице в «Фейсбуке».

В связи с этим он решил пояснить, что одна из главных задач любого посольства любой страны — это продвижение экономических интересов. В принципе, этим и занимаются, по его мнению, наши посольства. Это

проходит в виде каких-то регулярных контактов и встреч с министерствами, ТПП, экономическими объединениями и разными бизнес-структурами страны пребывания. При содействии посольств регулярно проводятся заседания межправительственных комиссий по торгово-экономическому сотрудничеству, где обсуждаются и решаются важные вопросы. В каждом посольстве имеется экономический отдел, который и занимается всеми экономическими вопросами. До недавнего времени в отдельных наших посольствах были закреплены на постоянной основе представители Министерства индустрии и торговли.

«Вместе с тем следует сказать, что посольства, и в частности дипломаты, не могут быть некими представителями отдельных казахстанских компаний, продвигая и рекламируя их продукцию, поскольку это выходит за рамки деятельности дипломатических представительств», — отмечает г-н Бейсебаев. — Согласно статье 3 Венской конвенции о дипломатических сношениях, «функции дипломатического представительства состоят в поощрении дружественных отношений между аккредитуемым государством и государством пребывания и в развитии их взаимоотношений в области экономики, культуры и науки». Грубо говоря, дипломаты должны помогать продвижению казахстанских товаров, но не могут этим непосредственно заниматься. Это касается и инвестиций. Максимум, что могут сделать посольства, — это доводить информацию об инвестиционной привлекательности Казахстана».

Продвижением товаров занимаются торговые представительства. Как правило, это могут позволить себе развитые государства или отдельные крупные компании, которым есть что продвигать. У нас основной экспортный товар — это нефть, и его продвигать не надо, с ней другие проблемы.

«Поэтому планируем придание Министерству иностранных дел функции внешней торговли является лишь перераспределением функций от одного министерства к другому, за которым, скорее всего, последует увеличение штатов посольств», — поясняет Бейсебаев. — Вряд ли эти меры скажутся на продвижении товаров и привлечении инвестиций. Это делается совершенно по-другому. Для начала нужно создать конкурентоспособную и востребованную продукцию, а потом заниматься ее продвижением».

стр. 3 >>>

Казатомпром: результаты первого года трансформации

В Астане прошел инфодень от Казатомпрома. Председатель Правления Аскар Жумагалиев подвел итоги первого года трансформации. Глава компании выделил несколько самых важных достижений, в частности начало строительства завода по производству теплоизолирующих сборок.

«Данный инфодень очень важен для нас. Казатомпром попытался рассказать, что такое для нас трансформация и что мы делаем по поручению Главы государства. Очень важно поведать, каких результатов мы добились в рамках трансформации. Первое, что очень важно, это начало строительства завода по производству теплоизолирующих сборок в Усть-Каменогорске. Предприятие будет построено на базе Ульбинского металлургического завода», — заявил Председатель Правления АО «НАК Казатомпром» Аскар Жумагалиев.

«Мы совместно с нашими китайскими коллегами создали предприятие. И уже начали строительство завода. Примечательно, что уже есть договоренность о том, что вся продукция будет направляться в Китай. Проектная мощность составит 200 тонн ядерного топлива в год. И это первый наш шаг как компании, которая будет продавать высокотехнологичную продукцию», — сообщил Аскар Жумагалиев.

Следующим важным достижением трансформации, по словам Аскара Жумагалиева, стало выведение из состава компании непрофильных активов и минимизация убытков. По итогам нынешнего года реализовано 20 таких предприятий. В 2017 году Казатомпром продолжит работу в этом направлении. Планируется, что



в структуре национального атомного холдинга останется 41 компания. «Я думаю, каждый согласится, что нужно также работать над уменьшением себестоимости продукции», — продолжил спикер. — Когда поднимали этот вопрос, я много раз слышал о том, что урезать больше нечего. Но в результате комплексных мер по сокращению производственной себестоимости продукции мы получили экономический эффект в сумме 13 млрд тенге. И, самое главное, качество нашей продукции никак не пострадало».

Как заявил Аскар Жумагалиев, помимо сокращения расходов и увеличения доходности компании, трансформация уделяет большое внимание и маркетингу. Благодаря этому в 2016 году Казатомпром впервые продал Украине обогащенный уран. «Мы будем продолжать данную работу. Ведь это делает нас компанией, которая предлагает целый спектр различной продукции».

Еще одним немаловажным нововведением стало внедрение в работу компании «Цифрового рудника». По словам главы Казатомпрома, это позволило предприятиям оперативно реагировать на различного рода сложности и проблемы, связанные с производством: «Сегодня мы видим, каким образом та или иная скважина работает. При этом раньше мы обнаруживали проблемы только через 2 недели после ее возникновения или мы могли работать на сниженной производительности рудника достаточно продолжительное время. Сейчас мы реагируем на эти вызовы гораздо быстрее».

Главный директор по трансформации и кадровой политике АО «НАК Казатомпром» Руслан Еносбаев сообщил, что в нынешнем году компания увеличила свою чистую прибыль в 2,5 раза. «На 2017 год у нас утверждено 26 проектов. Выгода от их реализации составит 136 млрд тенге к 2025 году».

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Alteco Partners»

Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 17, б/д «Нурлы-Тай», блок 5А, оф. 119

Тел./факс: +7 (727) 232-45-55.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

Главный редактор: Марат КАИРБЕКОВ Тел. +7 (727) 232-45-55, m.kairbekov@kursiv.kz

Редактор: Динара ШУМАЕВА Тел. +7 (727) 232-45-55, d.shumayeva@kursiv.kz

Коммерческий директор департамента развития интернет-проектов: Руслан ИСМАИЛОВ Тел. +7 707 171 12 24, r.ismailov@kursiv.kz

Руководитель службы по рекламе и PR: Аиша ТЕМЕРЖАНОВА Тел. +7 707 333 14 11, a.temerzhanova@kursiv.kz

Редакция: «Власть и бизнес» Арман ДЖАКУБ «Компании и рынки» Анна ШАТЕРНИКОВА «Банки и финансы» Михаил ЦОЙ «Индустрия» Эльна ГРЯНШТЕРЯН «Культура и стиль» Елена ШТРИТЕР

Служба распространения: Рамзан БАЙРАМОВ, r.baigromov@kursiv.kz

Технический редактор: Ольга ТРИТЕНКО

Корректорское бюро: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО, Евсения ТРЫШКОВА

Представительство в г. Астана: г. Астана, пр. Кабанбай батыра, 2/2, оф. 201 В, Б/Д «Дербиз», по вопросам размещения рекламы обращаться по тел. +7 (7172) 22-82-72

Руководитель регионального представительства: Рустем АЛИЕВ Тел. +7 701 422 04 15, astana@kursiv.kz

Корреспонденты в г. Астана: Ерболат КАЗИСТАЕВ

Подписные индексы: для юридических лиц — 15138, для физических лиц — 65138

Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан.

Свидетельство о постановке на учет № 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.

Отпечатано в типографии РПНК «Дзуяр». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

Сложности перевода

Законодательство

Казахстанские кинематографисты активно обсуждают проект закона «О кинематографии», который уже на следующий год будет вынесен на обсуждение в правительстве. Одной из статей, вызывающих многочисленные дебаты, стала статья 19 — «Язык проката фильмов».

Анна ЭМИХ

Итак, на данный момент статья 19 состоит из двух пунктов следующего содержания:

1. Прокат фильмов, за исключением фестивалей и ограниченного проката, должен осуществляться на государственном языке и при необходимости дублироваться и/или субтитроваться на другие языки;

2. Фильмы зарубежного производства должны демонстрироваться на языке оригинала с субтитрами на государственном языке, и, при необходимости, на других языках, или быть дублированы, озвучены (закадровый перевод) на государственном языке и, при необходимости, на других языках.

То есть, с принятием этого закона все фильмы в прокате должны будут идти исключительно на государственном языке. Что на данный момент не очень устраивает кинопрокатчиков. Дело в том, что — да, в каких-то регионах, к примеру, в Южно-Казахстанской области, это не вызовет никаких проблем. Но в Алматы и в Астане, где расположено основное количество кинотеатров, фильмы на казахском языке популярностью не пользуются. И причин, по словам генерального директора компаний «Меломан» и Marwin **Вадима Голенко**, несколько. Одна из них — низкий кредит доверия к фильмам на казахском языке.

«Мы являемся дистрибьютерами фильмов Disney и Soni. С одной стороны, мы находимся в самом конце цепочки доведения контента до зрителя, в то же время именно мы будем исполнять нормы, которые сейчас вносятся в закон», — говорит Вадим Голенко. — На протяжении последних пяти лет мы единственная компания, которая дублирует фильмы Disney и Soni на казахский язык. Так вот, мы это делаем совместно со специалистами студии дуближа

Disney и Soni, которые регулярно приезжают в Казахстан. В год мы дублируем 3–4 фильма (это зависит от того, сколько денег нам дают спонсоры). Один фильм на сегодня стоит \$100 тыс. или около 40 млн тенге. Те, кто видел наши фильмы, дублированные на казахский язык, знают, что мы исполняем все требования студии дуближа», — говорит директор «Меломан».

По его словам, требования к качеству контента очень строгие. Фильм на казахском языке должен звучать так же, как и на языке оригинала, то есть, на английском. Не должно быть никаких артикуляционных погрешностей даже с учетом того, что казахский язык в три раза длиннее английского.

В настоящее время у компании «Меломан» в Казахстане есть две сертифицированные студии, которые имеют лицензию на дубляж и всего четыре режиссера дуближа (кстати, 5 лет назад их вообще не было).

«У нас есть хорошая актерская база, которая находится в голосовой базе Disney. Мы формируем кластер, который в будущем даст возможность актерам и музыкантам (к примеру, в той же «Моане» можно услышать голоса Макпал Исабековой и Беркута). Но мы на этих фильмах не зарабатываем ни копейки! У нас бокс-офис русской версии — 200 млн, бокс-офис версии на казахском языке — 2 млн. В Казахстане еще очень низкий кредит доверия к фильмам на казахском языке. Опять же «Моана»: воскресенье, прайм-тайм. В зале с казахским языком 10 человек, зал с русским языком забит до отказа. Сейчас эта культура еще только развивается», — говорит г-н Голенко.

По его мнению, чисто физически силами казахстанских студий качественного дуближа можно делать не более 6–8 фильмов в год. Если дубляж будет некачественным, это только оттолкнет зрителя от фильмов на казахском языке.

«Так вот, если сейчас эта норма закона все же будет принята, то мы получим дубляж очень низкого качества. Поэтому прежде всего необходимо выстроить некий горизонт на ближайшие 5–10 лет с возможным частичным или полным государственным финансированием дуближа на государственный язык и делать его в соответствии со всеми мировыми стандартами.

Кинотеатр — это коммерческая структура. Соответственно, он продвигает те фильмы, которые приносят максимальную прибыль. Причем, независимо от того, кем они произ-

ведены. В частности, та же «Келинка Сабина», собравшая в прокате 30 млн в кинотеатрах около двух месяцев в прайм-тайм. Да, это развлекательное кино, но бокс-офис сейчас делается именно на развлекательном кино», — подчеркивает спикер.

Соответственно, по словам эксперта, если государство хочет оказать какое-то влияние на кинотеатры в выборе контента, то ему придется взять на себя какие-то их финансовые обязательства. К примеру, выделить восьмизначному кинотеатру миллион тенге в месяц, и в одном из залов на государственные деньги с утра до вечера будут идти фильмы на казахском языке, казахские фильмы. Либо предусмотреть для кинотеатров какие-то налоговые льготы.

К тому же, здесь надо учитывать, что заработанные деньги кинотеатры вкладывают в своё развитие, они требуют постоянного обновления, поддержки оборудования, наконец, в открытие новых кинотеатров. Кстати, инвестиции в открытие нового кинотеатра составляют от \$5 млн.

«Для того, чтобы создать значительное количество посадочных мест для казахстанских зрителей, нам важно не мешать бизнесу развиваться. Не мешать кинотеатрам ставить те фильмы и в том количестве, которое они, как бизнесмены, считают правильным. Это даст возможность увеличить количество залов в Казахстане. На сегодняшний момент мы четко понимаем, что количества экранов и посадочных мест для Казахстана у нас очень мало. Основное количество кинотеатров у нас сосредоточено в Алматы и Астане — в нашем бизнесе эти города занимают до 80% доли сбора всего Казахстана. Но при этом население Астаны и Алматы — это не 80%».

Соответственно, для большинства казахстанских зрителей контент оказывается недоступным. И неважно, какой это контент: западный, российский или казахстанский.

Поэтому, если мы будем вводить нормы, которые ограничат бизнес, а он перестанет развивать свои кинотеатры и, по сути, то национальное кино, которое мы будем создавать, негде будет показывать. Зарубежное кино сейчас дает нам возможность развивать наше национальное кино. Оно не является врагом», — комментирует ситуацию господин Голенко.

С другой стороны, председатель союза прокатчиков Казахстана **Бауржан Шукенов** считает, что закон принимается не на один год, посему

обсуждая его, важно учесть множество переменных факторов: «Мы все понимаем, что государственная политика в сфере государственного языка продвигается именно этим законом. Но в то же время к нему надо подойти достаточно тонко, чтобы не сломать бизнес. И также надо учитывать, что в этом году более 80% первокурсников пошли в казахские школы. И через 10 лет вырастет поколение зрителей, которые совершенно спокойно будут смотреть кино на казахском языке».

Кроме того, господин Шукенов апеллирует к опыту принявшим подобный закон Грузии и Украине: «В грузинских кинотеатрах фильмы идут на языке-оригинале с грузинскими субтитрами. Но, как показывает опыт этих стран, 80% приходящих на территорию СНГ фильмов уже переведены на русский язык. Так вот, фильмы на русском языке в Грузии дублируют на грузинский язык, а фильмы на английском — субтитрируют. И люди без проблем их смотрят, потому что на русском языке там давно никто не разговаривает, а разговаривают на грузинском и английском. И с этой ситуацией мы тоже столкнемся. И у нас варианты: либо полное дублирование, на которое у нас средств нет, либо получать фильмы на языке-оригинале (английском, французском, итальянском), а такая возможность есть, и субтитрировать их. Решит ли этот вопрос государственная политика в сфере государственного языка, я не знаю».

Пока же кинодеятели обсуждают возможные предпочтения, известный в Казахстане эксперт в области авторского права **Темирлан Тулегов** оценивает законопроект с практической точки зрения: «Мы принимаем закон прямого действия. Если исходить из некоторых инструментов, то это закон прямого действия, в то же время мы в него засунули кучу моментов с государственным регулированием. Я боюсь, что наш законопроект может просто не пройти экспертизу в Министерстве юстиции. Что касается юридических формулировок, то я здесь вижу очень много сырых моментов, в первую очередь связанных с тем, что очень многие термины противоречат формулировкам действующего закона об авторском праве и смежных правах». Впрочем, как замечает продюсер **Эльмира Гильман**, главное, чтобы закон приняли, а внести поправки можно будет и потом. Глядясь, там и со сложностями перевода разберемся.

Мидовцев ждут торговые перемены?

<<< стр. 2

Быть дипломатом — престижно

Любопытен тот факт, что на сегодня в стране плюс ко всему существует немало структур, которые занимаются именно вопросами экспорта. Это Kaznex Invest, «КазЭкспортГарант». А недавно Министерство сельского хозяйства предложило создать свою экспортную организацию на базе продкорпораций. Плюс ко всему у фонда «Байтерек» есть своя организация, которая тоже занимается продвижением экспорта.

Многие эксперты задаются вопросом: почему бы не развивать имеющийся потенциал? В частности, Казбек Бейсебаев задается вопросом: а не связано ли нововведение с простым трудоустройством?

«Сейчас ситуация в стране ухудшается, доходы падают, цены растут... В этих условиях власти вынуждены идти на сокращение государственных расходов, а это рано или поздно затронет также тех, кто хорошо сидит на разных теплых местах государственных органов и других государственных структур. Ни для кого не секрет, что там у ответственных лиц работают так называемые свои люди, а их, до наступления тяжелых времен, нужно будет пристроить, — делится своим мнением экс-дипломат. — Самое лучшее место новой работы — это заниматься за границей «продвижением казахстанской продукции» и «привлечением инвестиций».

По его мнению, вполне логично, что новому министерству будут приданы структуры других министерств, расширен штат сотрудников, и в первую очередь будут увеличены экономические отделы посольств за счет новых дипломатов: «Быть дипломатом Страны Великой степи не только престижно, но и очень выгодно с материальной точки зрения. Наши дипломаты по сравнению с коллегами из многих стран получают очень хорошую заработную плату в долларах и евро, обеспечиваются жильем, а некоторые и служебными машинами. Поэтому вопрос очевиден: продвигать товары и привлекать инвестиции или все-таки трудоустройство?»

Экономист **Галим Хусаинов** в свою очередь отмечает: «Очерная идея трансформации министерств наподобие больше басно Крылова, хотя тут более чем известно, что нужно не министерства перетасовать, а улучшить инвестиционный климат. Например, искоренение коррупции в судах и в судопроизводении даст

эффекта в три раза больше, чем создание министерства по ручному привлечению инвестиций в страну».

А может, будет прорыв?

«Вспоминая советские аналоги — Министерство внешней торговли, Министерство внешних экономических связей со всеми вытекающими оттуда торгпредствами, тракторэкспортными и плодощпортными, надо помнить об одной важной вещи, — пишет на своей странице в «Фейсбуке» экономист **Айдан Карибжанов**. — В Советском Союзе со времен Ленина вплоть до угара перестройки существовала государственная монополия внешней торговли. Весь этот аппарат нужен был исключительно для того, чтобы эту монополию воплощать в жизнь. Никакой хозяйствующий субъект — завод, колхоз или симфонический оркестр — ничего не мог сам купить за границей или сам туда продать. Только через министерство, торгпредство, уполномоченную внешнеторговую организацию. А деньги — через государственный Внешэкономбанк. Сейчас у нас такой монополии нет, слава богу. А динозавры этих над воссоздавать? И чем эти динозавры будут питаться?»

По мнению г-на Карибжанова, успех экспорта не зависит от того, какому из двух министерств подчиняется агентство по продвижению экспорта, смысл существования которого тоже еще предстоит постигать.

«Важнее, например, отсутствие коррупции в стране, независимый беспристрастный суд не только в резервации в несколько гектаров, низкая стоимость электроэнергии, предсказуемое налоговое законодательство, объяснимая динамика курса национальной валюты, квалификация национальной рабочей силы. Еще много чего. Хотя чем черт не шутит, вдруг отдадим функции другому министерству, и наступит нечеловеческий прорыв? По крайней мере, скучно не будет», — подытожил он.

Справедливости ради стоит отметить, что в Ирландии, Австралии и Канаде также министерства иностранных дел совмещены со словом «торговля». К примеру, как сообщает «Википедия», в Канаде Министерство иностранных дел и международной торговли возглавляют сразу три министра: министр иностранных дел, министр международной торговли и министр по международному сотрудничеству. И опыт работы министерства довольно успешный. Данное ведомство несет ответственность за внешнюю политику и дипломатию, а также импорт-экспорт и международную торговую политику.

Онлайн-площадка для малого бизнеса



Накануне Дня независимости фонд развития предпринимательства «Даму» (дочерняя организация АО «НУХ «Байтерек»), инфокоммуникативная площадка G-Global и интернет-портал «Капитал.kz» провели очередную, двадцать пятую по счету онлайн-конференцию. Начиная с августа, на данной площадке регулярно выступали представители головного офиса и областных филиалов фонда. Спикером юбилейной конференции выступил председатель правления фонда «Даму» Каныш Тулеушин. Алматинские предприниматели смогли задать руководителю фонда интересующие вопросы непосредственно в офисе, а представители всех регионов присоединились к конференции в формате видеоконференцсвязи.



казахстанцы, делающие первые шаги на ниве предпринимательства, часто оказываются в заведомо менее выгодном положении. «Эта проблема известна не понаслышке, и мы с нашим акционером, холдингом «Байтерек», разработали ряд инструментов, стимулирующих банки направлять средства для поддержки начинающих предпринимателей. Во-первых, мы субсидируем ставку вознаграждения до 10%. Во-вторых, мы помогаем решать проблему залога. Для многих начинающих предпринимателей самым болезненным вопросом при обращении в банки залоговое обеспечение. Понимая это, мы предоставляем до 85% гарантирования от фонда Даму. Оставшиеся 15% в виде имущества или депозита начинающий предприниматель должен найти сам. Если учесть, что кредиты для начинающих предпринимателей составляют до 20 млн тенге, получается, что фонд может гарантировать до 18 млн тенге, а 1,5–2 млн предприниматель должен найти сам», — констатировал Каныш Тулеушин.

Участники онлайн-конференции интересовались, может ли считаться начинающим предпринимателем человек, имеющий действующий бизнес, но решивший попробовать свои силы в новой сфере, а также тем, какие виды деятельности государство относит к приоритетным секторам, на которые распространяется действие инструментов гарантирования и субсидирования, можно ли предоставлять в качестве залогового обеспечения недвижимость в малом городе или в сельской местности? Судя по количеству вопросов, связанных с открытием пекарен, именно эта сфера бизнеса сегодня пользуется большой популярностью среди представителей МСБ. Спикер порекомендовал желающим обратиться не только в филиалы «Даму»,

но и в отделения банков, чтобы понять, какие банки более лояльны по отношению к стартовому бизнесу, в том числе в пищевой промышленности. «В разных областях действуют разные региональные программы и разные условия, поэтому перспективы будущего бизнеса лучше обсудить с нашими консультантами на местах», — считает Каныш Тулеушин.

Высокое место в рейтинге популярности различных видов бизнеса занимает открытие частных детских садов. Данное направление особенно актуально для малых городов, моногородов и сельских местностей, где в последние годы наблюдается эби-бум при дефиците мест в детских учреждениях. По данному виду деятельности предприниматели из моногородов могут рассчитывать на субсидии в размере до 10%. По словам председателя правления фонда «Даму», в этом году в масштабах республики получили поддержку сотни таких проектов в рамках программы «Балпан» и других программ, благодаря чему удалось значительно разгрузить очереди.

На получение господдержки благодаря новой программе «Даму-Оптимизация» могут рассчитывать и бизнесмены, решившие начать свое дело в секторах, не относящихся к числу приоритетных, например, открыть салон красоты. «Этот продукт в середине нынешнего года мы запустили именно для таких отраслей, которые не вошли в перечень ДКБ-2020. По программе «Даму-Оптимизация» мы предоставляем гарантии до 50% от суммы кредита, максимальная сумма кредита на инвестиции — до 180 млн тенге и на пополнение оборотных средств — до 60 млн тенге. Гарантия предоставляется на срок до 5 лет», — пояснил г-н Тулеушин.

Участник конкурса «Стартап Болашак» из Костаная интересовавшись, будет ли проводиться этот конкурс в следующем году и изменятся ли его усло-

вия? По словам Каныш Тулеушина, «Стартап Болашак» является в первую очередь программой одноименной ассоциации, со стороны же фонда «Даму» была оказана консультативная и методологическая поддержка во всех Центрах обслуживания предпринимателей. «Продолжение реализации программы мы планируем и в следующем году. Суть программы в том, чтобы поддержать молодых активных людей, и ассоциация «Болашак» видит свою задачу в том, чтобы переломить существующие стереотипы, сделать так, чтобы молодые люди предпочли работе на госслужбе создание собственного бизнеса, потому что быть бизнесменом престижно и круто. В прошлом году программа стартовала как пилотная версия и предоставляла только гранты. В этом году мы улучшили условия, и теперь заинтересованные предприниматели не просто представляют гранты, но входят в капитал компании. То есть, начинающий бизнесмен получает не только деньги, но и наставника, соучредителя своего бизнеса», — считает руководитель фонда «Даму».

Участники онлайн-конференции затронули много проблемных вопросов и высказали ряд нареканий, основная часть которых была адресована банкам. Жительница Павлодара **Марина Сандалова**, в частности, пожаловалась на то, что озвученная банком ставка в 19% слишком высока, и даже с учетом субсидирования на уровне 7% кредит слишком дорог для регионального бизнесмена. По словам Каныш Тулеушина, решению этой проблемы призван способствовать запуск региональных программ: «Практически во всех областях мы совместно с акиматами запустили программы регионального финансирования под 8,5% для приоритетных отраслей в каждом из регионов. Мы на паритетных началах выделяем одинаковую сумму с тем, чтобы поддержать эти проекты, и банки не могут установить ставки выше этого порога». Решить проблему слишком долгого рассмотрения заявок призвана программа «Даму-Блиц», в этом году на пилотных началах внедренная в Алматы и Алматинской области. В рамках данной программы срок рассмотрения по малым займам сокращен до 10 рабочих дней. На сегодня рассмотрено 72 проекта, средний срок рассмотрения составил 10 рабочих дней. Данная технология выстраивается в кредитные соглашения со всеми БВУ во всех регионах страны.

Один из предпринимателей, оценивший свой стартап в 20 млн тенге, при обращении в банк столкнулся с тем, что для подачи заявки на субсидирование с гарантией фонда «Даму»

у него должно быть на счету порядка 4 млн тенге — довольно внушительная сумма для начинающего бизнесмена. Комментируя вопрос, Каныш Тулеушин отметил, что получение господдержки в рамках программ фонда предполагает и собственное участие предпринимателя, в частности, вложение собственного имущества или депозита, минимальный размер которого составляет 15% от суммы запрашиваемого кредита. «Фонд не вмешивается в кредитную и залоговую политику банков, они сами оценивают свои риски и ставят свои условия в зависимости от конкретного проекта и кредитной истории», — отметил он.

Еркем Абильдин, руководитель Казахстанской ассоциации предпринимателей: «Фонд «Даму» оказывает помощь субъектам МСБ. Но порою предприниматели не могут воспользоваться инструментами, предоставляемыми по госпрограмме, именно по

«Даму Блиц» в банках требуют слишком большой пакет документов, в том числе финотчетность по действующему бизнесу. У нас есть мини-гостиница и кафе, небольшой бизнес, который, естественно, не работает по стандартам МСФО. Когда мы идем в банк, я нам предъявляют такие требования, как будто мы собираемся получить инвестиционные средства для крупного бизнеса. Пусть банки, которые не поддерживают МСБ, работают со своими клиентами. Те БВУ, что работают с малым бизнесом, должны четко представлять алгоритмы этой работы», — считает она. «Мы приветствуем такие неудобные вопросы, они очень важны. Если по количеству предпринимателей, которым оказана поддержка, целевые показатели уже выполнены, то по кредитному портфелю у нас недобор проектов. Это означает, что мы охватили количеством кредитов, но их суммы оказались небольшими. Но мы так или иначе под-



держиваем малый бизнес и наберем кредитный портфель. Свидетельство тому — новые продукты, запущенные в этом году. Если говорить глобально, МСБ — основа экономики. Когда крупный бизнес теряет позиции и рабочие места, именно малый бизнес отыгрывает позиции и обеспечивает налоговые поступления», — уверен председатель правления фонда «Даму».

«Подобные онлайн-конференции очень важны для нас с точки зрения прозрачности, понимания реальных проблем, для того, чтобы мы могли совершенствовать и развивать наши программы. За год мы проделали большую работу, и сегодня важно понять, на чем еще нам стоит сфокусироваться, чтобы давать те продукты, которые будут пользоваться спросом у предпринимателей», — подытожил Каныш Тулеушин.

С мнением коллеги согласилась и алматинка Гаухар Купеева. «У желающих получить помощь по программе

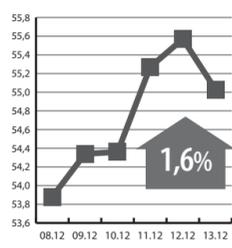
www.baiterek.gov.kz
www.damu.kz

ИНВЕСТИЦИИ

ОФИЦИАЛЬНЫЕ КУРСЫ ВАЛЮТ НА 14/12/16

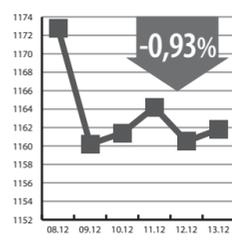
1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	249.73	1 ДИРХАМ ОАЭ	AED / KZT	91.38	1 КУВЕЙТСКИЙ ДИНАР	KWD / KZT	1102.89	1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN / KZT	80.25	1 ТАЙСКИЙ БАТ	THB / KZT	9.42	1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK / KZT	36.78		
100 БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ	BYN / KZT	170.53	1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	335.61	1 КЫРГЫЗСКИЙ СОМ	KGS / KZT	4.88	1 РИЯЛ САУДОВСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	89.49	1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	95.59	1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	333.41		
1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ	BRL / KZT	98.09	1 ЕВРО	EUR / KZT	335.61	1 МЕКСИКАНСКИЙ ПЕСО	MXN / KZT	16.39	1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	RUB / KZT	5.26	100 УЗБЕКСКИХ СУМОВ	UZS / KZT	10.67	1 ЮЖНО-АФРИКАНСКИЙРАНД	ZAR / KZT	24.66		
10 ВЕНГЕРСКИХ ФОРИНТОВ	HUF / KZT	11.5	1 ИНДИЙСКАЯ РУПИЯ	INR / KZT	4.94	1 МОЛДАВСКИЙ ЛЕЙ	MDL / KZT	16.71	1 СДР	XDR / KZT	455.69	1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	12.86	1 КRW / KZT	28.7	1 ЮЖНО-КОРЕЙСКИХ ВОН	KRW / KZT	28.7
1 ДАТСКАЯ КРОНА	DKK / KZT	48.58	1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	48.79	1 НОРВЕЖСКАЯ КРОНА	NOK / KZT	40.81	1 СИНГАПУРСКИЙ ДОЛЛАР	SGD / KZT	236.44	1 ЧЕШСКАЯ КРОНА	CZK / KZT	13.37	1 JPY / KZT	2.94	1 ЯПОНСКАЯ ИЕНА	JPY / KZT	2.94

BRENT (08.12 – 13.12)



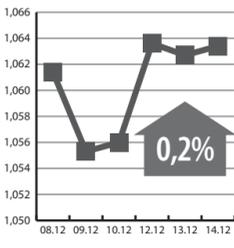
Цены на нефть держатся выше \$55 за баррель.

GOLD (08.12 – 13.12)



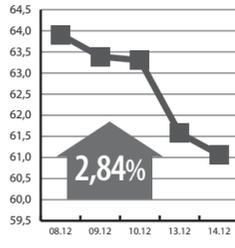
Последнюю неделю золото движется в боковом тренде.

EUR/USD (08.12 – 14.12)



На котировке наблюдается коррекция после нисходящего тренда.

USD/Rub (08.12 – 14.12)



Российская валюта укрепляется вследствие удорожания цены на нефть.

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

«Трампономика» и ОПЕК

В преддверии Рождества сырьевые рынки находятся в приподнятом настроении. На фоне сочетания «трампономики» и оптимизма вокруг ОПЕК сырьевой индекс Bloomberg может впервые с 2010 завершить год в плюсе.

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

В 2016 году сырьевой индекс Bloomberg уже прибавил 12% и готов впервые с 2010 года завершить год в плюсе. Все сектора, кроме сельскохозяйственного, показывают прирост в размере более 10%. На первом месте сектор промышленных металлов — он поднялся более чем на 25%.

Влияние победы Дональда Трампа на выборах 8 ноября продолжает сказываться на всех классах активов. Перспектива способствующих экономическому росту политик и увеличения инфляции привела к тому, что американский рынок достиг рекордных максимумов, ставки доходности по облигациям подскочили, а курс доллара стремительно вырос. Кроме этого ОПЕК приняла решение о сокращении добычи. Все это сделало ноябрь месяцем сюрпризов.

На прошедшей неделе основные сырьевые сектора, за исключением драгоценных металлов, торговались в плюсе, несмотря на сохраняющиеся препятствия в виде растущего курса доллара. Сырая нефть взяла паузу после значительного подъема, вызванного предстоящей встречей стран-производителей, не входящих в ОПЕК. Между тем цены на природный газ выросли, а в США под влиянием полярных ветров они достигли двухлетних максимумов.

Промышленные металлы сохранили достижения последних двух месяцев благодаря возросшему спросу в Китае, а драгоценные металлы попытались преодолеть влияние высокого курса доллара.

Непрекращающийся подъем на фондовых рынках в сочетании с растущими ставками доходности по облигациям и укрепляющимся долларом поставил под вопрос будущее направление драгоценных металлов. С 8 ноября общие вложения в биржевые индексные продукты, обеспеченные золотом, уменьшились на 164 тонны, в то время как хедж-фонды сократили ставки на рост цены более чем на 60% по сравнению с июльским рекордом.

В торговле опционами сохраняется негативная тенденция, но если еще две недели назад опционы пут оценивались на 3% дороже опционов колл (самое высокое отрицательное значение за 15 месяцев), то к настоящему времени эта разница сократилась до 0,6%. На рынке фьючерсов открытый интерес стабилизировался, и это также может быть знаком того, что продажи, вызванные ликвидацией длинных позиций, начинают ослабевать.

Другим признаком стабилизации на рынке является тот факт, что соотношение золота и серебра опустилось ниже значения 70, и это означает, что серебро снова превосходит по динамике. Отчасти это обусловлено связью белых металлов с промышленными металлами, цены на которые растут, но также это говорит о том, что позиции скорректировались с учетом новых, более низких уровней.

Остается всего одна полноценная торговая неделя, прежде чем рынки перейдут в праздничный режим, и в этот период в финансовом календаре запланировано только одно важное событие. 14 декабря состоится последнее в этом году заседание Федерального комитета по операциям на открытом рынке, и ожидается, что на нем будет принято решение о втором повышении процентных ставок в этом цикле, начавшемся год назад.

Принимая во внимание тот факт, что рынок полностью учел в ценах повышение ставки, вероятно, произойдет коррекционное ралли, однако его масштабы будут зависеть от прогнозов членов FOMC касательно будущей политики. Участники рынка ожидают роста экономики и инфляции, и учитывая, что президентство Дональда Трампа должно способствовать обоим этим показателям, в особенности инфляции, FOMC в 2017 году может быть вынужден действовать более решительно.

После сильнейшего за три года падения по итогам месяца золоту в этом месяце пока удается удерживаться в относительно узком диапазоне, и средняя цена колеблется вблизи отметки \$1172 за унцию. Это важный технический уровень, соответствующий коррекции на 61,8% от восходящего движения в период с декабря 2015 по июль 2016 года.

Победитель этой битвы «быков» и «медведей» в конечном итоге определит направление движения золота на ближайших месяцах. Откат от этого уровня будет свидетельствовать о том, что продолжавшееся с июля падение было «всего лишь» глубокой коррекцией внутри восходящего тренда, начавшегося год назад, в то время как прорыв вниз сигнализирует о затянном периоде низких цен.

На этом основании тот факт, что золото смогло удержаться в районе отметки \$1172 за унцию, может стать первым сигналом о том, что начал возвращаться спрос из других источников помимо биржевых индексных продуктов. Но для того чтобы настроения снова поменялись на нейтральное, золоту нужно подняться выше сопротивления на уровне \$1200 за унцию. Тем не менее в краткосрочной перспективе, если курс доллара возобновит рост и курс евро к доллару опустится ниже 1,05, а курс доллара к иене поднимется выше 115, то решимость игроков по золоту может быть подорвана.

На рынке сырой нефти неделя была относительно спокойной после большого скачка, вызванного принятым ОПЕК 30 ноября решения о сокращении добычи на 1,2 млн баррелей в сутки. Перспектива более быстрого, чем ожидалось, восстановления баланса на рынке спровоцировала массовый переход игроков из спекулятивных коротких позиций в дополнительные длинные.

Важным компонентом успешной «продажи» новости о сокращении производства на рынке стало обязательство производителей вне ОПЕК также ограничить производство на 600 тыс. баррелей в сутки. Встреча членов ОПЕК и других производителей 10 декабря в Вене показала, насколько реально это дополнительное сокращение. Россия пока что пообещала постепенно уменьшить добычу на 300 тыс. баррелей в сутки при условии, что ОПЕК будет соблюдать собственные квоты.

Это может стать проблемой, учитывая, что ОПЕК сама плохо соблюдает поставленные в области добычи цели. Сделать это может оказаться еще сложнее, если Ливия и Нигерия, которые освобождены от обязательства по сокращению добычи, продолжат наращивать производство.

В ноябре эти две страны в совокупности увеличили добычу на 140 тыс. баррелей в сутки, и Нигерия рассчитывает до февраля добавить еще 400 тыс. баррелей в сутки.

В таких обстоятельствах многие скептически оценивают потенциал дополнительного роста цен на нефть на данном этапе. Однако улучшающаяся техническая картина способствовала формированию «бычьих» настроений на рынке, и в краткосрочной перспективе есть возможность для дальнейшего роста. Чем выше поднимется цена, тем выше будет риск разворота, если ОПЕК вдруг не будет выполнять свои обязательства или появятся новости об увеличении добычи сланцевой нефти в США.

Дополнительным источником поставок в ближайшие месяцы может стать отказ от сделок по хранению нефти на суше и на море, так как такие стратегии теряют экономическую целесообразность. Инвестиционный спрос на переднем конце кривой фьючерсов и продажи производителей с целью хеджирования с привлеченными датами привели к резкому снижению котировок. Это лишило проллекательности сделки по покупке нефти с целью хранения и перепродажи в будущем. Вместо этого в ближайшие недели и месяцы десятки миллионов баррелей нефти могут оказаться на рынке.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (08.12 – 14.12)

KASE

рост	изм. %	падение	изм. %
АО «Банк ЦентрКредит»	-7,70%	АО «КЕБООС»	-1,79%
KAZ Minerals PLC	2,00%	АО «Казакстемекон»	-1,40%
АО «Народный сберегательный банк Казакстан»	-4,80%	АО «КазТрансОйл»	-3,36%
АО «Космет»	3,10%	АО «Развиваю Добыча «Куршылбай»	-3,22%
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—

NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
Chesapeake Energy	2,80%	Hormen Int. Industries	-0,01%
Southwestern Energy	8,50%	Peabottom Mining	0,02%
Marathon Oil	-3,80%	Gap	3,70%
Murphy Oil	-3,40%	Autodesk	2,60%
Range Resources	-0,05%	Pasdaq	2,06%
Transocean	-3,36%	Skyraks Solutions	-3,50%
OPECX	-0,20%	FS Petrotech	-0,28%
Greiner-PlattForm	3,50%	Starbuck	1,27%
Apache	-1,20%	Allergan	1,84%
Devon Energy	-0,09%	Micron Technology	2,61%

MMVB

рост	изм. %	падение	изм. %
Бошневый АНК	0,28%	ТНК	-1,00%
Норникель	3,90%	АЛРОСА	6,10%
Нубатэк	3,60%	Сбербанк	-2,36%
АДК «Система»	4,04%	ФосАгро	2,60%
Трансэнерджи (руб.)	2,90%	МК	1,90%
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—

PTC

рост	изм. %	падение	изм. %
Норникель	-3,25%	ФосАгро	0,02%
Бошневый АНК	-0,20%	ТНК	-1,00%
Нубатэк	3,60%	Роснефть	3,10%
ВТБ	-1,60%	МК	2,10%
СОВЕРС	-5,90%	НефтеОйл	-0,60%
АДК «Система»	4,04%	Сбербанк (руб.)	3,20%
Бошневый АНК (руб.)	1,50%	Polymint International	5,28%
Сургутнефтегаз	3,20%	МК	3,40%
Трансэнерджи (руб.)	-0,97%	М.Видео	-6,90%
АЛРОСА	0,23%	Верховное Судоискусство РПО	0,86%

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Deutsche Bank AG	0,98%	Deutsche Börse AG	3,80%
ThyssenKrupp AG	1,27%	Freizeitanlagen (Medical Care AG & Co KGaA)	4,01%
Volkswagen AG	-2,21%	ProSiebenSat.1 Media AG	0,06%
Commerzbank AG	0,65%	Yovon SE	-2,20%
WUW AG	-2,29%	Deutsche Lufthansa AG	0,46%
Daimler AG	-1,47%	Henkel AG & Co KGaA	4,60%
Continental AG	1,09%	Baldors AG	0,41%
BASF SE	0,07%	Aldas AG	1,07%
Linde AG	4,88%	Freemantle SE & Co KGaA	-2,90%
Infineon Technologies AG	3,30%	Merck KGaA	-0,12%

EURO STOXX 50

рост	изм. %	падение	изм. %
Societe Generale SA	0,95%	Vanadi	0,02%
Deutsche Bank	1,80%	Freemantle	2,62%
BWP Paribas	2,40%	Orange	0,10%
ANP	2,04%	Banco Santander Central Hispano	0,01%
Volkswagen AG	-0,34%	Sonali	1,20%
LVMH (Moet Hennessy Louis Vuitton)	0,25%	Telefonica	3,30%
BTUW	0,60%	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria	0%
ING Group NV	1,42%	Indra	0,62%
Schneider Electric	0,06%	Eni	5,05%
Daimler	-0,87%	Bardax	0,41%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	-1,13%
Dow Jones	-1,84%
FTSE 100	0,96%
NASDAQ	1,29%
Nikkei 225	-2,60%
S&P500	-1,13%
PTC	-6,10%
Hong Kong	1,60%
MMVB	1,90%
IBOVESPA	2,30%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	-0,50%
Platinum Gas	-8,50%
Алюминий	-2,58%
Медь	0,20%
Никель	-4,10%
Олово	-2,10%
Палладий	-4,15%
Платина	-4,20%
Серебро	-3,57%
Цинк	3,34%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	0,70%
Eur/JPY	0,04%
Eur/Kzt	2,50%
Eur/Rub	1,90%
Eur/Usd	0,41%
Usd/Chf	1,08%
Usd/JPY	2,10%
Usd/Kzt	0,50%
Usd/Rub	-1,80%

ИНВЕСТИДЕЯ

Ценные бумаги Мосэнерго интересны к покупке

13 декабря международное рейтинговое агентство Fitch повысило долгосрочный кредитный рейтинг дефолт эмитента (РДЭ) в иностранной валюте Мосэнерго до уровня «ВВВ-» с «ВВ+», прогноз — «стабильный». В сообщении говорится, что повышение рейтинга отражает улучшение кредитных метрик Мосэнерго и ожидания Fitch, что компания будет сохранять устойчивый кредитный профиль на протяжении 2016–2020 годов. Также компания продемонстрировала сильные результаты своей деятельности, опубликовав отчетность.

Александр ЗЮРИКОВ, управляющий активными ИК «ФИНАМ»

— Почему у аналитиков позитивные ожидания в отношении этой бумаги?

— Акции компании Мосэнерго на фоне публикации сильных результатов по-прежнему интересны для покупки. Отметим, что компания за 9 месяцев 2016 года увеличила чистую прибыль по МСФО в 3,2 раза, до 7,3 млрд рублей. При этом показатель EBITDA за этот период вырос на 7,4%, до 18,69 млрд рублей. По итогам 9 месяцев 2016 года выручка компании составила 127,67 млрд рублей, что на 11,7% выше аналогичного показателя прошлого года. Потенциально высокие дивиденды являются дополнительным драйвером роста акций Мосэнерго в долгосрочной перспективе.

— Каковы рекомендации аналитиков по динамике акций Мосэнерго?

— По акциям Мосэнерго актуален восходящий тренд на дневном интервале. Текущие уровни при-

влекательны для открытия длинных позиций с ближайшей целью для фиксации прибыли 2,5 рубля, далее — 2,7 рубля. Защитный стоп-приказ на продажу целесообразно разместить на уровне 2,27 рубля.

— Какие планы у компании на 2017 год?

— Мы ожидаем, что кредитные метрики Мосэнерго будут поддерживать сокращение капитальных расходов после завершения инвестиций в новые мощности и относительно стабильный денежный поток от операций по договорам о предоставлении мощности.

— Какими еще бумагами в российском сегменте можно разбавить портфель?

— Мы рекомендуем покупать бумаги «Магнита», который опубликовал операционные результаты за ноябрь. Положительная динамика выручки в этом месяце составила 10,2%, достигнув 86,2 млрд рублей.

Британский фунт

Данные по инфляции в Великобритании немного превзошли прогнозы: индекс потребительских цен (CPI) в ноябре вырос на 1,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года после роста на 0,9% в октябре, тогда как эксперты ожидали роста индекса на 1,1%. Пара британский фунт/доллар США на момент написания статьи торговалась с повышением на 0,3%, по 1,2719 против 1,2703 перед выходом данных, тогда как пара евро/фунт торговалась с понижением на 0,5%, по 0,8350 против 0,8359 ранее. При этом рост британской валюты ограничен, поскольку фунт усиливался еще перед выходом данных на ожиданиях относительно ускорения инфляции.

Некоторые аналитики прогнозируют, что Банк Англии не будет обращать внимание на темпы инфляции в ближайшие несколько месяцев, поскольку повышение цен, скорее всего, будет отражать ослабление фунта, а не рост британской экономики.

В целом негатив по фунту сохраняется, и британская валюта вслед за евро остается под давлением.

Российский рубль

Российский рубль заметно вырос по отношению к евро и доллару США благодаря сильнейшему росту нефтяных котировок. Против доллара он вырос к значениям октября прошлого 2015 года — пара доллар США/рубль с расчетом на завтра к завершению торговой сессии упала на 2,04%, до 61,04 рубля за доллар. Пара евро/рубль с расчетом на завтра снизилась на 1,86%, до 64,82 рубля за евро, в том числе на фоне возобновившегося падения евро.

Дальнейшая динамика рубля будет зависеть от того, как долго Банк России будет мириться с его укреплением. Такие опасения уже ислали на прошлой неделе президент РФ Владимир Путин.

Японская иена

Японская иена немного укрепилась против доллара США на фоне фиксации прибыли.

Пара доллар США/японская иена сохранил склонность к росту, так как высокие цены на нефть и склонность инвесторов к риску перед заседанием ФРС поддерживают ее. Рост доллара против иены близок к завершению, и усилилась вероятность коррекции пары в сторону 110,00.

После президентских выборов в США аналитики пересмотрели прогноз динамики пары доллар США/японская иена и теперь ожидают, что к началу следующего года она вырастет до 120. Сильный рост до этого уровня может спровоцировать политическую проблему, предупреждают аналитики. Теперь уже Трампу потребуется ослабить доллар, чтобы поддержать экспорт.

Каковы рекомендации по бумаге с точки зрения технического анализа?

— По акциям «Магнита» после длительного бокового движения наблюдаются предпосылки формирования нового растущего тренда. Текущие уровни привлекательны для открытия длинных позиций с ближайшей целью для фиксации прибыли 11 тыс. рублей, далее — 11,5 тыс. рублей. Защитный стоп-приказ на продажу целесообразно разместить на уровне 9,9 тыс. рублей.

Каковы рекомендации по бумаге с точки зрения технического анализа?

— По акциям «Магнита» после длительного бокового движения наблюдаются предпосылки формирования нового растущего тренда. Текущие уровни привлекательны для открытия длинных позиций с ближайшей целью для фиксации прибыли 11 тыс. рублей, далее — 11,5 тыс. рублей. Защитный стоп-приказ на продажу целесообразно разместить на уровне 9,9 тыс. рублей.

Валерий Гриненко,**Президент «АО «Евразийская энергетическая корпорация» (ЕЭК)**

Родился в 1963 году

В 1985 году окончил Днепропетровский ордена Красного Знамени металлургический институт по специальности «Металлургия черных металлов».

В 1984 году начал трудовую деятельность в качестве горного 4 разряда «Никопольского завода ферросплавов» на Украине, в Днепропетровской области, город Никополь.

В 1985 году был принят помощником мастера производственного цеха №1 Актюбинского завода ферросплавов, в этом же году переведен производственным мастером цеха №1 Акт3Ф.

В 1985 году, по направлению Акт3Ф, был зачислен в аспирантуру Днепропетровского металлургического института, Украина, город Днепропетровск. После окончания вернулся на Актюбинский завод ферросплавов в должности производственный мастер цеха №3.

В 1989 году исполнял обязанности, затем, в 1991 году был назначен начальником цеха №3 Актюбинского завода ферросплавов.

В 1994 году – вице-президент «КРАМДС-Хромит», город Актюбинск.

В 1995 году – главный инженер ОАО «Актюбинский завод ферросплавов».

В 1995 году – присуждена научная степень кандидата технических наук Национальной Металлургической академии Украины города Днепропетровска.

В 1996 году – генеральный директор ОАО «Актюбинский завод ферросплавов». В 2002 году – вице-президент, заместитель генерального директора по производству ОАО «ТНК «Казхром».

Постановлением Правительства РК от 24 октября 2003 года №1074 присуждена Государственная премия РК в области науки, техники и образования. Решением Высшего аттестационного комитета Министерства образования и науки РК от 29 января 2004 года (протокол №1) присуждена ученая степень доктора технических наук.

В период 2004–2005 гг. прошел трудовой путь от старшего менеджера до директора филиала ЗАО «Северсталь-ресурс», г. Москва.

После – назначен генеральным директором ОАО «Карельский Окаш», Республика Карелия.

В 2005 году решением высшей аттестационной комиссии присуждена ученая степень доктора технических наук на основании переквалификации РФ.

В 2006 году – директор департамента ООО «РУСАЛ», Управляющая компания. В 2007 году назначен советником Председателя Правления ОАО «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы». С 2008 года – генеральный директор ОАО «Главная электросетевая сервисная компания Единой национальной электрической сети».

В 2009 году – генеральный директор ООО «ТМХ-сервис». В 2012 году – заместитель генерального директора ООО «Локомотивные технологии» – генеральный директор ООО «ТМХ-сервис».

В 2015 году – советник Председателя Правления по сервисному бизнесу ТОО «Евразийская Группа» – генеральный директор АО «ERG Service».

С сентября 2016 года – президент АО «Евразийская энергетическая корпорация»

В период 1987–2015 гг. – автор 48 изданий научных трудов, патентов и монографий.

Мы планируем синхронизировать ремонтную программу предприятий

В этом году исполняется 20 лет со дня создания АО «Евразийская энергетическая корпорация» (ЕЭК), входящего в Eurasian Resources Group. В начале сентября на должность президента компании был назначен Валерий Гриненко. В интервью «КЪ» топ-менеджер ЕЭК рассказал о своем опыте в ERG и деятельности на новом рабочем месте.

Нурлан РЫСКУЛОВ

— Вас недавно назначили главой ЕЭК, но я так понимаю, что у вас был опыт работы с ENRC и после этого вы несколько лет работали в России.

— Сам я родом из Актюбинской области и в компанию пришел в 1995 году, когда брали в управление активы. По образованию я инженер-металлург. Закончил Днепропетровский металлургический институт и в 1985 году приехал по распределению мастером на Актюбинский завод ферросплавов. Прошел все стадии профессионального роста: мастер, старший мастер, начальник цеха, главный инженер и директор. Главным инженером меня уже принимали в компанию ENRC. После чего работал директором Актюбинского завода ферросплавов.

После того как было принято решение об объединении активов Донского ГОКа, Актюбинского завода ферросплавов, Аксуского завода ферросплавов и марганцевого рудоуправления, была создана корпорация «Казхром». В корпорации я был назначен вице-президентом по производству и работал там до 2004 года. Занимал руководящие посты в крупных российских компаниях: «Северсталь», АО «Карельский Окаш», «Русал», «Федеральная сетевая компания» (РАО «ЕЭС России»), ООО «ТМХ-Сервис».

В 2015 году был приглашен в Евразийскую Группу (ERG) для консолидации ремонтной программы компании, ее оптимизации, загрузки и развития собственных мощностей, в том числе машиностроительных. У нас в группе компаний есть ERG Service, его подразделение — Павлодарский машиностроительный завод — производят краны и сопутствующее оборудование. Когда мы объединили все ремонтные программы, все потребности Группы, он увеличил объем производства в 3,5 раза за год.

ЕЭК — это энергоцентр Евразийской Группы, у нас очень энергоемкие предприятия. Это и «Казхром», или, к примеру, наш Казахстанский электролизный завод (КЭЗ) по производству первичного алюминия. Наличие собственного производства угля и электроэнергии является конкурентным преимуществом Евразийской Группы, в состав которой входит ЕЭК.

Самая главная задача на производстве — это, конечно, безопасность и охрана труда. С этого мы начинаем свой рабочий день, с этого начинаются и совещания в управляющей компании. У нас существует запрет на производство работ при отсутствии спецодежды и средств защиты. Конечно, колоссальные средства тратим и на приборы безопасности, и на устройства, облегчающие труд. Вместе с этим в компании проводится обучение безопасному поведению. Это программа SafeStart, основанная на лучших мировых практиках, используемая более чем двумя тысячами компаний из 42 стран и переведенная свыше чем на 25 языков. Сейчас при содействии внутренних тренеров обучено более 662 работников ЕЭК из числа рабочих и ИТР.

Из ключевых задач по обеспечению стабильности — в следующем году будем сдавать два дома для молодых семей и остродефицитных специалистов. 13 декабря сдали в эксплуатацию отреконструированный на средства Евразийской Группы детсад на 255 мест в Экибастузе, где находится разрез «Восточный» АО «ЕЭК».

Сегодня в ЕЭК идет реконструкция пятого энергоблока. В соответствии с планом работ, вместо морально устаревшей турбины К-300–240 установлен турбоагрегат нового поколения К-325–23,5 производств



Мы создаем центральное диспетчерское управление, чтобы найти баланс между производством и потреблением электроэнергии

ОАО «Турбоатом», специально разработанный для модернизации энергоблоков мощностью 300 МВт. Новый котлоагрегат поставит Подольский машиностроительный завод, также будет заменено вспомогательное оборудование, в том числе изготовленное ведущими мировыми производителями: Alstom, Emerson, ABB и другими. Также мы работаем над повышением казахстанского содержания, часть работ выполняют отечественные подрядные организации.

— На какие ТЭЦ вы поставляете свой уголь с разреза «Восточный» и по какой цене?

— Половина добытого угля поставляется на собственную электростанцию АО «ЕЭК», остальная уголь реализуется на ТЭЦ Павлодарской области, ПАЗ, в Костанайской области на ТЭЦ АО «ССГПО», а также на российских ТЭЦ. Данные о ценах являются коммерческой тайной.

Мощность разреза «Восточный» позволяет добывать в год, примерно, 20–22 млн тонн угля. При таких темпах добычи только разведанных запасов угля хватит на 50–60 лет. К сожалению, в настоящее время такие объемы мы не можем реализовать. Сегодня мы производим уголь фракции 0–300 мм.

Когда мы столкнулись с недостатком спроса на наш уголь, то начали проводить испытания по производству фракционного угля. Имеющиеся наработки нашей коммерческой компании и первый опыт поставок опытных партий фракционного угля позволяют говорить о перспективности данного производства. К сожалению, природа нашего угля — это наша беда. И наша, и всех наших конкурентов, у нас в угле содержится 42–50% золы. При потреблении станции 10 млн тонн, 4,2 млн тонн золы мы ведем в вагонах, потом измельчаем, сжигаем, транспортируем на золоотвал. Поэтому, используя многолетний опыт работников «Восточного» и электростанции, мы вместе с нашим научно-исследовательским инжиниринговым центром (НИИЦ ERG) ведем работы по обогащению угля. Тема интересная, но с 1968 года подняли все отчеты, из исследований следует, что Экибастузский уголь — труднообогащаемый. На самом деле, наши первые опыты показывают, что обогащать можно. Поэтому мы планируем обогатить уголь до 35%. Наша цель — повысить качество.

— По электроэнергии — я слышал, что группа AES хочет мощности по ее хранению внедрять. Вы будете какие-то мощности по хранению электроэнергии внедрять?

— Нет, у нас нет таких планов. Мы хотим управлять своими мощностями, и сегодня идет проект по созданию центрального диспетчерского управления Группы. У нас потребление внутри Группы около Гигаватта, но сегодня график потребления электроэнергии, к сожалению, разбалансирован с её выработкой.

ЦДУ (центральное диспетчерское управление. — ред. «КЪ») есть в Единой Энергетической Системе России, есть в КЕГОС. Мы хотим создать свой ЦДУ, диспетчерское управление по выработке электроэнергии и ее потреблению. Другими словами, если у нас останавливается блок на ремонт, металлурги должны тоже остановить свои электрочелны на ремонт. Поэтому мы сейчас планируем в рамках компании синхронизировать и ремонтную программу предприятий, и ремонтные программы энергетиков.

— А как вы диспетчеризацию собираетесь проводить, заявки за день, за месяц будут собираться?

— У нас в ЕЭК есть годовое планирование, квартальное планирование, есть фактически суточное, трехсуточное планирование. Суточное планирование касается, в основном, станции, а годовое планирование консолидируется в управляющей компании. Считаю, что за счет управления потребителями сможем дополнительно производить 140 мегаватт.

— То есть вы рассчитываете, что Группа будет больше потреблять электроэнергии в следующем году? По предприятиям ГМК в начале года рост какой-то был, но в прошлом году было очень существенное падение потребления в отрасли.

— Евразийская энергетическая корпорация производит 17% всей электроэнергии страны. Большую часть потребляем сами, внутри Группы. За счет более синхронизированной работы мы планируем увеличить объем производства.

— С КЕГОС не будет какого-либо конфликта из-за диспетчеризации?

— У нас всегда будет приоритет КЕГОС. Но поскольку ЕЭК поставляет электроэнергию компаниям Группы, внутри компании мы будем управлять режимами потребления. Сейчас новая система практически уже работает. Раньше ремонты ферросплавного завода, алюминиевого завода, ССГПО не согласовывались с энергетиками. Сейчас мы согласовываем программу ремонтов сразу на год. То есть мы будем видеть, кто когда делает ремонт, и таким образом производить ремонт энергооборудования в удобное для нас время. В этом году, например, капремонт энергоблока № 8 сдали летом.

— Получается, что в Актобе на ферросплавный завод вы тоже поставляете электричество?

— Да.

— Потери там большие возникают? Какие-то претензии у вас есть к КЕГОС? В КЕГОС, помнится, говорили, что у них 8% потери на линиях.

— По уголю хотелось бы спросить, что вы делаете с получаемой золой — перерабатываете, складируете, какие-то проблемы есть с временным хранением, выветриванием, абразивностью?

— В Евразийской энергетической корпорации действует золоотвал № 3. Он построен с применением современной технологии — геомембраны — защищающей подземные воды и грунт от загрязнения. Зола хранится в сухом виде, а под зеркалом воды, чтобы предотвратить пыление.

После отработки золоотвала проводим рекультивацию: засыпаем поверхность плодородным грунтом и засеваем семенами растений с хорошей корневой системой. При этом наша задача — получать меньше высокозольного угля.

— По продажам электроэнергии. Вы также ее продаете каким-то другим металлургическим предприятиям? Может быть, АрселорМиттал или предприятиям в Экибастузе, Павлодаре?

— Мы поставляем тем, кто ее покупает. Основные потребители электрической энергии Евразийской энергетической корпорации — предприятия Евразийской Группы — АО «ТНК Казхром», АО «ССГПО», АО «Казахстанский электролизный завод» — это около 80%. Остальная электроэнергия реализуется потребителям Казахстана. На Арселор мы не поставляем. Задача — в первую очередь обеспечить себя и продавать на сторону только излишки. Есть стратегия компании по продажам. Не только мы в Группе производим электроэнергию.

— По ценам на электроэнергию. Обычно всех это интересует, некоторые пишут про 8 тенге за киловатт-час в розницу или промышленным потребителям, но внутри Группы, понятное дело, должно быть дешевле?

— Вы знаете, для всех производителей электроэнергии определен предельный уровень тарифа, при этом цену диктует рынок, ситуация на котором отслеживает коммерческий центр Группы.

— То есть по Группе — у вас как дали, так вы и работаете?

— Как я сказал, при этом цену на электроэнергию диктует рынок. Соответственно, Коммерческий центр ERG, исследуя рыночные цены, рекомендует нам тарифы на электроэнергию.

— По энергосбережению: какое у вас собственное потребление на электростанции? Вице-министр Джакшалиев недавно говорил, что электростанции энергосбережением не занимаются.

— Программа Энергосбережения работает на всех предприятиях Группы ERG. Внедрение энергосберегающих технологий позволяет снижать расход топлива, выбросы. Также действует институт рационализа-

торства, участники которого — наши работники. Это чистая экономика, мы не можем себе позволить тратить много топлива и платить штрафы за выбросы.

— По экспорту угля. В Россию у вас были какие-то поставки. И по экспорту электричества — вы хотели бы в Россию экспортировать?

— По экспорту угля — да. На нашем угле работает ряд российских электростанций. Конечно, мы заинтересованы увеличивать продажи угля. Но сегодня избыточные мощности есть и в Казахстане, и в России. И сейчас мы хотим повысить качество, хотим производить сортированный уголь с более низкой зольностью, увеличить его экспорт.

— Скажите, почему в двух ТЭЦ Астаны говорят, что только богатый уголь покупают? Получается, по качеству он лучше вашего? Это ведь вроде один разрез.

— У нас фактически карьер разрезан на две части, часть наша, часть — совместного предприятия с Россией, качество угля — одинаковое. Весь добываемый уголь «Восточного» сейчас распределен согласно заключенным контрактам.

— Какие данные вы можете сообщить по производству электричества и угля в прошлом и этом году и эти показатели на будущее, какая у вас сейчас установленная мощность электростанции?

— Рост производства запланирован в следующем году. Планируем увеличить выработку на миллиард киловатт-часов и увеличить объем производства угля на два миллиона тонн. Установленная электрическая мощность станции АО «ЕЭК» — 2 450 МВт.

— В следующем году будет дерегулирование тарифов, останется только регулирование розничной цены на электричество, но вы, наверное, в РЭК продаете. Какие-то с РЭК проблемы есть в платежах?

— РЭК запрещено продавать электроэнергию, они ее покупают только для собственных нужд (потери в сетях). Покупают электроэнергию энергоснабжающие организации для розничной торговли на рынке, с платежами этих организаций серьезных проблем нет. Вы знаете, у нас были проблемы с «Павлодарэнерго», но сегодня, благодаря работе акимата Павлодарской области и нашего Коммерческого центра ERG, вопросы решены. Сегодня идет отгрузка угля в адрес «Павлодарэнерго». В ERG эти процессы ведутся централизованно, этим занимается управляющая компания.

— В следующем году вы планируете повысить цены на уголь и электричество?

— Цены планируется поднять на уровень инфляции.

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

Дауыс Периодика 2770483
Nomad Press 3311240
Агентство Евразия Пресс 3322511
Эврика-Пресс 2337850

I-ПОЛУГОДИЕ 2017

ТЕНДЕНЦИИ

Драгоценный бизнес

В Казахстане обсудили проблемы ювелирной отрасли

Металлы

В ходе Форума ювелиров профессиональные участники рынка совместно с представителями госорганов обсудили насущные проблемы отрасли. По словам экспертов, главной преградой для развития ювелирного бизнеса в Казахстане является дешевая контрабандная продукция.

Ербол КАЗИСТАЕВ

В Астане прошел Форум ювелиров, где эксперты и представители отрасли могли обсудить проблемы и сложности реализации ювелирных изделий в Казахстане. Как оказалось, большую долю убытков ювелиры несут именно из-за контрабандной продукции, которая стоит гораздо дешевле.

«В повестке первого Форума ювелиров — постановка и актуализация внутриотраслевых и смежных проблем, таких как сложности в приобретении драгоценных металлов казахстанскими ювелирами; выход казахстанских ювелирных брендов на зарубежные рынки и засилье на рынке Казахстана ювелирных изделий из драгоценных металлов, ввезенных контрабандным путем», — заявляют организаторы мероприятия.

Президент Лиги ювелиров **Кайсар Жумагалиев** считает, что казахстанские ювелиры могут выпускать и реализовывать продукцию не хуже чем в Италии, которую отечественные предприниматели берут в пример.

«Однако есть одна проблема, которая пока не позволяет нам этого сделать. Если расставить проблемы и сложности по приоритетности, то именно контрабандная продукция будет находиться в этом списке на первом месте. Сейчас наш рынок заполнен очень дешевой, зачастую, турецкой продукцией», — заявил Кайсар Жумагалиев.



Основная проблема ювелирной отрасли Казахстана — это контрафактная продукция

По словам президента Лиги ювелиров средняя розничная цена на фирменную продукцию составляет 15–17 тыс. тенге за грамм. При этом контрабандные изделия варьируются от 9 до 12 тыс. тенге. «А такая цена никак не может сложиться. Смотрите сами, грамм золота из России сейчас стоит 9 тыс. тенге за грамм без документов, с документами — 12 тыс. тенге за грамм, прибавьте сюда различные налоговые сборы, а это от 15 до 20%. И плюс еще НДС. Все эти издержки автоматически отражаются на стоимости. И это мы еще не начали продавать товар, мы только привезли его. Поэтому говорить о конкуренции с контрабандной продукцией не приходится», — сетует эксперт.

«Если государство не может бороться с контрабандной продукцией», — продолжает Кайсар Жумагалиев, — то давайте «сравняем» на-

ших ювелиров с контрабандистами, уберем таможенные сборы. Какая разница, все равно государство теряет, так лучше мы будем завозить и официально и платить налоги».

По словам спикера, Лига ювелиров обращалась к Комитету государственных доходов и Министерству национальной экономики РК с предложением открыть два специализированных таможенных поста для импортеров. Однако оба государственных органа заявили, что такие вопросы не находятся в их компетенции и перенаправили друг другу.

Кайсар Жумагалиев заявляет о необходимости внести поправки в закон «О торговой деятельности», так как «ювелирные изделия продаются с прилавков чуть ли не как семечки». «Нужно прописать, что торговать ювелирными изделиями можно только в специально отведенных

местах, в стационарных помещениях, оборудованных камерой и охраной. По крайней мере, мы создадим такие меры, чтобы завтра ювелира никто не ограбил и не убил. Второе, ювелиры будут поддаваться хоть какому-то учету, контроль нужен в любом случае», — говорит он.

Вице-министр по инвестициям и развитию РК **Альберт Рау** предложил разработать дорожную карту развития ювелирной отрасли. «Мы готовы сопровождать ювелирную отрасль. В самом начале государство может субсидировать 50%-ную разработку технико-экономического обоснования (ТЭО) и дальше по цепочке, вплоть до того, когда вы привезете иностранного специалиста внедрять технологии или опробовать эти технологии. Также мы готовы до 50% зарплаты субсидировать, если вы привезете нужного вам специалиста. Если говорить

об оборудовании, мы можем еще раз в дорожную карту посмотреть, конечно, мы бы хотели предложить лизинг оборудования», — заявил он.

По мнению Альберта Рау, данные механизмы субсидирования и лизинга оборудования позволят предпринимателям снизить стоимость ювелирных изделий, что сделает отрасль более конкурентоспособной и ориентированной на экспорт за границу.

«Мы, как Министерство, поддерживаем любые инициативы, связанные с ростом производительности труда. Хотел бы добавить, что на аффинажном заводе (предприятие, специализирующееся на переработке промышленных продуктов, с целью извлечения драгоценных металлов) в Астане Национальный банк РК резервировал 150 кг золота для ювелиров Казахстана. Столько же и на 2017 год. И руководство Нацбанка попросит, столько и будет резервироваться аффинажного золота на заводе», — добавил вице-министр по инвестициям и развитию РК.

Кайсар Жумагалиев также подчеркнул, что требуется усилить контроль за ювелирной продукцией в части пробации. «Фактически, у нас даже не заходит 585 проба. Стоит проба 585, а может оказаться 300, или вообще сплав, похожий на золото. Помимо этого они (контрабандисты) не платят таможенные сборы, они не платят налоги, все их расходы заключаются только в аренде прилавка. А наши казахстанские товаропроизводители ювелирных изделий не могут конкурировать. У нас остается два пути — либо закрыться и заняться другим видом деятельности, либо тоже уйти в теневой рынок, что намного, сейчас выгодней», — полагает спикер.

По словам начальника отдела координации работ с драгоценными металлами и драгоценными камнями Национального центра экспертизы и сертификации **Ербола Сихимбаева**, согласно принятому в этом году закону «О драгоценных металлах и камнях» реализация ювелирных изделий, на которых нет

пробирного клейма, в Казахстане запрещена.

«Когда мы говорим «585 проба», значит 58,5% изделия должно быть из золота; мы думаем, что это 585, а на деле оказывается 380 или 385 проба. Получается, что золота, которое мы держим под подушкой, на самом деле нет. С вступлением в силу Закона «О драгоценных металлах и камнях» все изделия, которые реализуются на территории РК, должны иметь клеймо», — заявил Ербол Сихимбаев.

Как сказал председатель Комитета технического регулирования и метрологии Министерства по инвестициям и развитию РК **Биржан Канешев**, сейчас в Казахстане экспертизу качества ювелирной продукции можно провести как в Алматы, так и в Астане.

«Сейчас наша первоочередная задача — объяснить все положения по экспертизе. Даже есть договоренность с Комитетом государственных доходов о том, что организацию контроля мы чуть-чуть повременим проводить и займёмся разяснительной работой», — добавил спикер.

Стоит отметить, что буквально на днях в аэропорту Шымкента пресекли контрабанду золотых ювелирных изделий из Турции на общую сумму в 430 млн тенге. Продукция была изъята в пользу государства, а виновные приговорены к уплате штрафа в размере 1000 МРП.

«В аэропорту Шымкента сотрудники СЭР пресекли крупный канал контрабандного ввоза из Турции золотых ювелирных изделий в количестве 13 164 штук общим весом 28 тысяч 706 килограммов на сумму 1,4 миллиона долларов США или почти 430 миллионов тенге», — заявил официальный представитель Комитета государственных доходов Министерства финансов РК **Мурат Жуманбай**.

По данным Лиги ювелиров, в Казахстане порядка 90% продавцов реализуют изделия нелегально. В общей сложности в стране насчитывается более 20 тыс. торговых точек, но из них чуть более 1000 делают это официально.

Какие банки обеспечивают казахстанцев жильем?

Недвижимость

По состоянию на 1 октября 2016 года объем ипотечных кредитов в портфелях казахстанских банков по данным НБРК составил 1,01 трлн тенге, продемонстрировав 16,33%-ный рост за последние три года. Однако по сравнению с пиковыми значениями, зафиксированными в январе 2015 года (1,06 трлн тенге), наблюдается снижение на 4,39%. Более того, опрошенные «КЪ» эксперты прогнозируют стагнацию на рынке, назвав единственными драйверами роста госпрограммы и Жилстройсбербанк.

Арайлым АУЛЬБЕКОВА

Доля ипотечного кредитования во всем объеме кредитных портфелей банков в анализируемом периоде колебалась в районе 6,4–7,8%. При этом наибольшая концентрация ипотечных кредитов (7,8%) наблюдалась в августе-сентябре 2015 года. А наименьший объем (6,4%) в августе-сентябре 2016 года. Единственным банком второго уровня в РК, портфель которого полностью состоит из ипотечных кредитов, является Жилстройсбербанк. Доля ипотечного кредитования в банковских портфелях без участия ЖССБК выглядит еще более низкоконцентрированной в сторону ипотеки.

По мнению ведущего аналитика S&P Ratings **Аннет Эсс**, в целом ипотечное кредитование занимает незначительную долю в портфелях большинства БВУ РК. «Многие средние и небольшие банки вообще не предлагают ипотечных кредитов, разве что своим сотрудникам. Выгоднее давать потребительские кредиты под залог недвижимости по более высоким ставкам», — считает эксперт. К примеру, рост ипотечного кредитования в Казахстане за последние 2 года 9 месяцев, в период с конца 2013 до 1 октября 2016 года, составил 13%. То есть рост наблюдался с 892 млрд тенге до 1,01 трлн тенге. В то время, когда рост всего кредитного портфеля зафиксирован в размере 16%.

Директор отдела финансовых организаций Fitch Ratings **Роман Корнев**, также утверждает, что ипотечное кредитование занимает небольшую долю в портфелях большинства банков. «В последнее время банки, за исключением специализированного Жилстройсбербанка, неохотно брали на себя ипотечные риски ввиду нехватки тенговой ликвидности, низкой маржи и больших сроков кредитования. В результате ипотечные

портфели постепенно сокращались вследствие амортизации задолженности», — объясняет г-н Корнев.

Руководитель онлайн-сервиса для покупателей недвижимости Nomsters.kz **Олеся Мельникова** считает, что из-за серьезного ужесточения банками условий своих ипотечных продуктов, ипотека стала менее популярным способом финансирования покупки жилья. «Во-первых, первоначальный взнос во многих банках составляет от 20 до 30%. Во-вторых, большинство банков требует официального подтверждения доходов. В-третьих, ставки по ипотеке достаточно высоки. Средняя эффективная ставка по ипотечному кредиту в Казахстане составляет около 21,6%, при этом максимальная эффективная ставка превышает 40% годовых. Такие условия доступны далеко не всем», — считает г-жа Мельникова.

На текущий момент из действующих в Казахстане 34 банков второго уровня ипотечное кредитование предлагают всего 18 участников банковской системы. Львиная доля жилищного кредитования по итогам трех кварталов текущего года безусловно принадлежит АО «Жилстройсбербанк Казахстана», в размере 298,26 млрд тенге. Это 29,53% всего рынка. Данный факт является вполне ожидаемым, учитывая, что Жилстройсбербанк — единственный банк в стране, реализующий систему жилищных строительных сбережений, которая направлена на улучшение жилищных условий населения через привлечение денег вкладчиков в жилищные строительные депозиты и предоставление им жилищных займов. Единственным акционером АО «Жилстройсбербанк Казахстана» является АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек». По данным компании, с момента начала работы системы по состоянию на 1 декабря 2016 года банком заключено более 1,13 млн договоров о ЖСС на сумму 2,79 трлн тенге. За 9 месяцев 2016 года заключено 187,79 млн договоров, а средний прирост выданных ипотечных займов за три года составил 27,2%. По данным компании, в 2013 году действующий кредитный портфель банка составлял 149,05 млрд тенге, в 2014 году — 203,79 млрд тенге, в 2015 году — 279,50 млрд тенге, а за девять месяцев 2016 года достиг уровня 300,877 млрд тенге.

Значительный рост кредитования в 27,2% за анализируемый период банк сумел достичь благодаря фиксированным ставкам вознаграждения на весь период займа, в купе с выдачей кредитов в национальной валюте, что стало редкостью в текущих реалиях на казахстанском рынке ипотечных кредитов.

На втором месте по доле рынка расположился Народный Банк Казахстана. Банк за январь-сентябрь 2016 года выдал кредиты на сумму

191,76 млрд тенге, что занимает 18,99% рынка.

Третью позицию занял Банк Центр-Кредит, с долей 14,83%. Банк за анализируемый период выдал 149,74 млрд тенге ипотечных кредитов. ForteBank выдал казахстанцам ипотечных кредитов на сумму 103,67 млрд тенге, а ДБ АО «Сбербанк» — 76,95 млрд тенге.

У остальных участников рынка доли определились еще в меньшем размере — с 0,04% до 6,44%.

Аналитики S&P Ratings предполагают, что рынок ипотечного кредитования в ближайшей перспективе будет развиваться вяло, вследствие высоких ставок кредитов в национальной валюте и больших рисков в иностранной валюте. «Ставки по ипотечным кредитам в тенге высокие, а в долларах — высокий риск изменения курса на протяжении кредита, и банки не дают ипотеку в долларах заемщикам без доходов в долларах. Подавляющее большинство продаж жилой недвижимости все еще осуществляется за наличные деньги», — объясняет свой взгляд на ситуацию г-жа Эсс.

В действительности на рынке банки предлагают ипотеку от 3,5% до более 42%. Самыми привлекательными выглядят ставки в Жилстройсбербанке, который предлагает тенговые ипотечные кредиты по ставкам от 3,5% до 8,5%.

«Мы не ожидаем оживления ипотеки в следующем году. Да, есть позитивные ожидания по экономике, но опоздание, с которым они «добрываются» до потребительского рынка, рынка недвижимости и финансового сектора, не дают оснований делать оптимистические прогнозы по ипотеке», — делится своим прогнозом Олеся Мельникова.

Кроме того, эксперт полагает, что, скорее всего, при стабильной ситуации в экономике и финансовом секторе банки перестанут ужесточать условия ипотечных кредитных продуктов, а при самом благоприятном раскладе — смогут остановить сокращение портфеля ипотечных кредитов.

Аналитики рейтингового агентства Fitch Ratings в долгосрочной перспективе ожидают роста рынка за счет госпрограмм, а в среднесрочной — лишь рост определенных участников рынка. «Устойчивое восстановление тенговой ликвидности на рынке, значительные средства, которые государство выделяет на строительство социальных объектов недвижимости, запуск специализированных программ поддержки застройщиков и ипотечного кредитования, таких как «Нурлы Жер» и эффект отложенного спроса могут помочь вернуть ипотечный банковский бизнес к росту. Однако в среднесрочной перспективе мы ожидаем, что основным проводником роста на рынке будет оставаться Жилстройсбербанк», — отмечают в агентстве.



БАНКИ И ФИНАНСЫ:
МЕДИЦИНА
В ОЖИДАНИИ ОСМС

»»» [стр. 8]

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ЧЕМ АЛМАТЫ
ПРИВЛЕКАТЕЛЕН
ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ?

»»» [стр. 9]

СВОЙ БИЗНЕС:
СТО
ПОД КЛЮЧ

»»» [стр. 11]

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
ЕСТЬ ДАМЫ
В БУРЯТСКИХ
СЕЛЕНЬЯХ...

»»» [стр. 12]

Свыше 2000 молодых предпринимателей получили финансирование по программам поддержки фонда «Даму»



Предпринимательство

В рамках IV международного инвестиционного форума **Almaty Invest 2016** состоялось масштабное мероприятие **Almaty Startup City**, собравшее представителей молодежных и деловых организаций и ставшее своего рода коммуникационной площадкой, объединившей успешные предпринимательские и инновационные проекты.

Посетители выставки, проходившей на площадке **Almaty Startup City**, получили возможность ознакомиться с проектами в области «Умного города», а участники деловой программы, в числе которых были представители акимата Алматы, Центра развития Алматы и других структур рассказали, почему одной из самых актуальных задач государство считает поддержку молодежного предпринимательства.

По словам управляющего директора — члена правления фонда развития предпринимательства «Даму» **Габита Лесбекова**, стремление поддержать именно молодежное предпринимательство件件件件: каждый пятый гражданин Казахстана и каждый 23-й представитель трудоспособного населения относится к молодежной возрастной категории, а перспективные стартапы создают преимущественно люди молодые. Еще пять лет назад, отметил Габит Лесбеков, молодые люди не стремились создавать собственный бизнес, предпочитая устраиваться на работу в госструктуры или госкомпании. «Недавно мы проводили опрос, результаты которого показали, что тенденция меняется. Молодежь начинает понимать, что состояться в жизни и улучшить благосостояние можно только благодаря собственному труду, созданию собственного бизнеса через собственные креативные идеи. И мы создали перечень программ, которые помогают состояться проектам молодых предпринимателей», — сказал представитель фонда «Даму».

На сегодня по программам фонда профинансировано порядка 2000 проектов молодых предпринимателей, более 34 тыс. начинающих бизнесменов получили консультации в центрах обслуживания предпринимателей.

Габит Лесбеков сообщил, что в сфере повышения компетенций молодых начинающих предпринимателей фонд работает по двум проектам. Проект «Поддержка открытия нового бизнеса», запущенный в этом году, позволяет молодым людям получить знания для разработки успешных стартап-проектов. Ежеквартально проводится конкурс бизнес-идей, с января по октябрь обучение в рамках проекта прошли 1114 человек, в том числе 111 стартаперов из Карагандинской области, 92 из Алматы и 90 — из Жамбылской области. Одобрение на финансирование получили 7 заявок.

В начале нынешнего года фонд «Даму» начал реализацию проекта «Поддержка предпринимательских инициатив студенческой молодежи». Обучение в рамках проекта проводится на базе университетов «Нархоз» и КИМЭП, с которыми фонд подписал соответствующие меморандумы о сотрудничестве.



Обучение рассчитано на 24 академических часа, за которые будущие бизнесмены получат информацию об основах менеджмента, налогообложения, юридических аспектах бизнеса и научатся составлению бизнес-планов. 122 алматинских студента уже прошли обучение по проекту, четыре слушателя зарегистрировались в качестве ИП и готовят документы для получения кредита на развитие бизнеса. По словам Габита Лесбекова, фонд «Даму» намерен расширить масштаб работы как с вузами, так и со студентами, в том числе за счет открытия стартап-академий. Одна из таких академий уже открылась на базе государственного университета Павлодара, открытие второй запланировано на базе AlmaU в Алматы.

Финансовая поддержка молодежных проектов осуществляется посредством трех инструментов. Одним из самых востребованных является льготное кредитование. В нынешнем году льготное кредитование через банки второго уровня получили 954 проекта на общую сумму 15,9 млрд тенге, тогда как в 2012 году, например, был профинансирован всего 471 проект на 9 млрд тенге, а в прошлом году финансирование через БВУ получили 648 проектов на сумму 11,4 млрд тенге.

По другому финансовому инструменту фонда «Даму», субсидированию процентной ставки по кредиту, в нынешнем году смогли снизить кредитную нагрузку на общую сумму 152,8 млрд тенге — это 9% от общего количества участников госпрограмм фонда. Для сравнения: 2012 субсидирование процентной ставки на сумму 44 млрд тенге получили 66 проектов, а в 2015 году субсидирование смогли получить 646 молодых предпринимателей, общая сумма субсидий составила 137 млрд тенге.

Таким финансовым инструментом, как гарантирование фонда при нехватке залога по кредиту в банке второго уровня, воспользовались 146 предпринимателей, общая сумма гарантий превысила 1 млрд тенге. «Фонд «Даму» субсидирует до 10% расходов по ставке и гарантирует до 85% от суммы кредита для молодых предпринимателей. Наши инициативы получают поддержку со стороны региональных властей, мы реализуем специальные программы кредитования молодежи по льготной ставке. К примеру, по программе AstanaZhasStar 42 проекта получили финансирование по ставке кредитования 7%, по аналогичной региональной программе в Актобе пять молодых предпринимателей смогли открыть свой бизнес, получив кредит в банке под 8,3% годовых», — прокомментировал Габит Лесбеков.

По его словам, большинство молодых предпринимателей реализуют свои проекты в секторе торговли и услуг. Однако малые молодежные производственные проекты реализуются и в аграрном секторе, и в таких нестандартных отраслях, как производство шин или, например, медицинских инструментов.

О большом значении государственной поддержки для развития индустрии стартапов и молодежного предпринимательства в ходе форума говорил и генеральный директор Автономного кластерного фонда «Парк инновационных технологий» **Санжар Кеттебеков**. «В рамках страновой программы «Стартап Казахстан», которая позволяет выращивать и финансировать инновационные проекты, в Алматы собираются представители инновационного сектора нескольких стран, они работают над развитием экономики Казахстана. Таким образом, у нас есть все основания говорить, что Алматы становится стартап-хабом, и поддержка государства играет в этом особую роль, поскольку все упирается в конкретные бюджеты и программы, развитие новых для Казахстана видов финансирования, таких, как венчурное», — отметил Санжар Кеттебеков.

По его мнению, сегодня молодым предпринимателям нужно не только говорить о своих проектах, но и делать так, чтобы они были востребованы — встречаться с потенциальными клиентами, узнавать, какую сумму готовы предложить рынок за тот или иной продукт. В свою очередь, АКФ «ПИТ» готов помочь начинающим предпринимателям выстроить стратегию продвижения, привлечь инвестиции, организовать продажи, помочь выйти на транснациональные компании. «Наша задача заключается в том, чтобы вы, делая что-то хорошо и качественно, влезли в цепочку добавленной стоимости таких компаний. Это будет залогом успешности вашего бизнеса, поскольку казахстанский стартап будет успешным лишь в том случае, если он не ограничится внутренним рынком», — считает Санжар Кеттебеков.

Участники и гости **Almaty Startup City** получили возможность не только послушать мнения экспертов, но и вдохновиться примером успешных действующих предпринимателей, среди которых был управляющий директор ресторанной сети **AV Restaurants Аскар Байтасов**, актер и продюсер **Нуртас Адамбай**, сооснователь **ZeroToOneLabs.com Арман Сулейменов**.

www.damu.kz

Яндекс.Такси пока не собирается в регионы

Авто

В Астане начал работу онлайн-сервис **Яндекс.Такси**. Теперь и в столице можно воспользоваться услугами данного перевозчика. Однако пока астанчане радуются, алматинцы уже высказывают недовольство.

Олеся БАССАРОВА

Как сообщили в пресс-службе, сервис **Яндекс.Такси** позволяет быстро вызвать машину без звонка диспетчеру. Заказ можно сделать на сайте taxi.yandex.kz или в мобильном приложении.

Поездки от 100 тенге

Как сообщается, сервис управляет заказ водителям, которые находятся

неподалеку от клиента, и поэтому машина приезжает быстро — в среднем, за пять-десять минут. Клиент может следить за приближением машины на карте города. Когда водитель будет на месте, сервис пришлет sms.

«Яндекс предлагает астанчанам доступные цены на такси, а на поездки до 12 минут — самые выгодные тарифы в городе. Минимальная стоимость — 100 тенге. В эту сумму включены два километра пути. Далее нужно платить 50 тенге за километр плюс 10 тенге за каждую минуту. Например, поездка от ТРЦ «Хан Шатыр» до монумента «Байтерек» обойдется примерно в 180 тенге. Платить можно наличными или банковской картой, поэтому перед вызовом такси не обязательно проверять, хватит ли у вас денег в кошельке», — сообщают в пресс-службе компании.

Как заверили в компании, у сервиса есть своя система контроля над состоянием автомобилей. Водители регулярно присылают фотографии

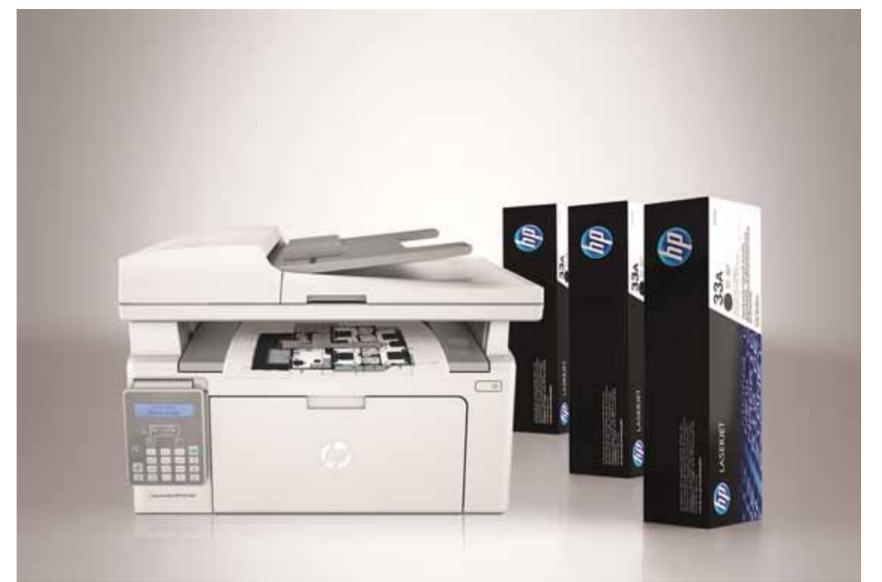
машины в разных ракурсах, чтобы показать, что она в порядке и готова к выходу на линию. На сайте сервиса указано, что машины должны быть не старше 2000 года. Работу водителей оценивают сами пользователи. На основе их оценок формируется рейтинг таксистов, который влияет на распределение заказов. Прежде всего, заказы получают те водители, которыми довольны клиенты.

Отмечается, что в Астане к сервису подключено 300 автомобилей из 15 таксопарков и диспетчерских. Запуск состоялся при содействии акимата столицы.

Астана — уже второй город в Казахстане, где работает **Яндекс.Такси**. 28 июля 2016 года данный сервис был запущен в Алматы. Кроме двух казахстанских городов **Яндекс.Такси** доступно в 43 городах России, Беларуси, Армении, Грузии и Украины.

стр. 11 >>>

HP представляет на казахстанском рынке новую линейку устройств, ориентированную на потребности малого и среднего бизнеса



В условиях кризиса и вынужденной экономии бюджетов компании столкнулись с необходимостью оптимизировать расходы, в том числе и те, что еще недавно казались не такими уж критичными. Тренды последнего времени свидетельствуют, что и крупные корпорации, и особенно компании, работающие в сегменте малого и среднего бизнеса, все чаще стремятся сократить расходы на печатную инфраструктуру.

Исследования, проведенные экспертами в области IT, свидетельствуют, что, несмотря на появление новых программ, решений и электронных «фишек», которые, казалось бы, должны свести к нулю потребность в бумажных документах, объем печати на предприятиях увеличивается, соответственно, возрастают и затраты. В свою очередь, оптимизация печати, по разным оценкам, позволяет сократить расходы на 10–30% в зависимости от специфики деятельности компании и предлагаемого решения.

Многие зарубежные компании нашли выход из положения в передаче функций печати на аутсорсинг, но в странах СНГ такая практика пока не получила широкого распространения. Тем не менее, предлагаемые вендорами продукты в полной мере учитывают требования, предъявляемые бизнесом к печатной инфраструктуре.

Они разработаны таким образом, чтобы обеспечить максимальную экономию средств при сохранении высокого стандарта печати.

К числу таких продуктов можно отнести и недавно представленную компанией HP линейку устройств **LaserJet Ultra** — M160w, MFP M134a и MFP M134fn, представляющие новую концепцию печати, выгодную в первую очередь для малого и среднего бизнеса.

Во-первых, отмечают представители компании, преимущество новой линейки заключается в том, что в комплекте с устройствами серии **Ultra** пользователь получает сразу три полных картриджа, которые позволяют обеспечить бесперебойную и высококачественную печать до 6900 страниц. Таким образом, заказчики будут фактически избавлены от необходимости заботиться о покупке расходных материалов на протяжении нескольких лет.

Во-вторых, новая архитектура устройств позволяет максимально снизить стоимость каждого отпечатка и стоимость владения устройством. По словам разработчиков, в новых принтерах **HP LaserJet Ultra** применяются раздельные картриджи: тонер-картридж и картридж фотобарабана-девелопера. Картриджи нового поколения обеспечивают более продолжительный срок службы фотобарабана, в них используются компоненты повышенной надежности, усовершенствованные датчики печати и тонер с низкой температурой плавления. Ресурс фотобарабана-девелопера рассчитан на печать до 9200 страниц. Столь

большой ресурс позволит пользователю избежать частых замен расходных материалов и полноценно сосредоточиться на своей основной деятельности. Кроме того, благодаря достаточно низкой стоимости тонер-картриджей, которые заказчику понадобится приобретать в дальнейшем, стоимость печати одной страницы обойдется в 4 раза ниже среднерыночной цены.

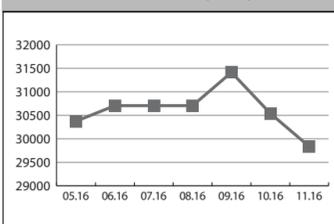
Благодаря указанным выше характеристикам новые устройства **HP LaserJet Ultra** представляют собой идеальное решение для небольших и средних компаний, где требуется персональная печать. Устройства **HP LaserJet Ultra** обеспечивают высококачественную печать со скоростью 22 страницы в минуту, а МФУ новой серии позволяют сканировать различные документы со скоростью до 12 страниц в минуту. Используемая вендором технология **JetIntelligence** позволяет оптимизировать потребление расходных материалов, снизить затраты электроэнергии и защититься от подделок. На различных моделях доступны такие функции, как **Apple AirPrint 1.5** с оптимизацией под размер, а также **HP ePrint / WiFi Direct** и **WiFi 802.11**.

Новые устройства поступили в продажу в Казахстане уже в октябре. Самый бюджетный в новой линейке аппарат **HP LaserJet Ultra M106w** доступен по цене 79 990 тенге; несколько дороже, порядка 94 990 тенге обойдется покупка **HP LaserJet Ultra MFP M134a**. Цена устройства **HP LaserJet Ultra MFP M134fn** на казахстанском рынке составляет 112 990 тенге.

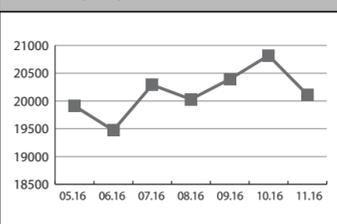


БАНКИ И ФИНАНСЫ

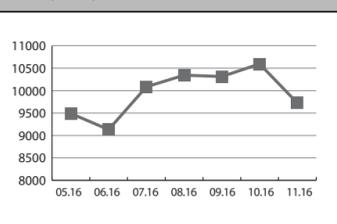
ВАЛОВЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



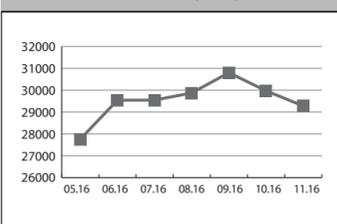
АКТИВЫ В СКВ, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



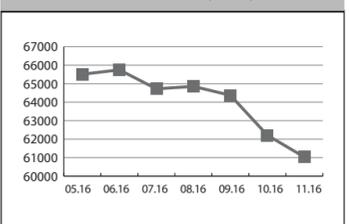
ЗОЛОТО, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



ЧИСТЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



АКТИВЫ НАЦИОНАЛЬНОГО ФОНДА РК, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



Медицина в ожидании ОСМС

Страхование

Представители Управления здравоохранения и лечебных учреждений Алматы рассказали о том, как готовятся к намеченному на следующий год переходу на систему обязательного социального медицинского страхования (ОСМС). Впрочем, медики утверждают, что работа по улучшению качества услуг никак не связана с внедрением страховой медицины и с тем обстоятельством, что в рамках ОСМС государственным и частным клиникам предстоит вести борьбу за пациента в равных условиях.

Ирина ТРОФИМОВА

По словам заместителя руководителя Управления здравоохранения Алматы **Багдагуль Абдралиловой**, медицине бывшей столицы есть чем гордиться: в городе появилось 5 новых больниц, 20 новых объектов построено в рамках программы «100 школ, 100 больниц», а также по программе строительства медицинских организаций на базе ГЧП. В клиниках города можно получить высокоспециализированную помощь, в том числе по замене суставов, аортокоронарному шунтированию.

«Это свидетельствует о нашей готовности к внедрению ОСМС. В Алматы появились медицинские организации, имеющие современную материальную базу и международные аккредитации. Раз уж в наших клиниках появилось высокотехнологичное оборудование, на нем должны работать подготовленные специалисты.



Пока проблема оплаты лечения в рамках ОСМС остается одним из самых непонятных вопросов

Наши медики на протяжении многих лет проходили обучение в зарубежных клиниках, и международное партнерство в подготовке кадров работает и сейчас», — пояснила представитель городского управления здравоохранения.

Исполняющий обязанности главного врача городской клинической поликлиники № 17 **Виктор Ким** рассказал, что один из главных аспектов преобразований в секторе здравоохранения связан с созданием безбарьерной среды в одной из

самых «горячих точек» — в регистратуре. Сегодня во многих городских поликлиниках пациентам действительно не нужно выставлять очереди ко окошку регистратора — достаточно взять электронный талончик или записаться на прием к нужному врачу, воспользовавшись помощью ассистента.

Клиники организуют информационные киоски, внедряют электронные очереди на диагностику и в процедурный кабинет, вводят электронный документооборот. «Все

направлено на то, чтобы решать вопросы по принципу «здесь и сейчас». При внедрении ОСМС люди пойдут туда, где лучше, и мы должны доказать свою конкурентоспособность. С 15 сентября по 15 ноября был объявлен период свободного прикрепления, и пациентам предлагали добровольно выбрать лечебное учреждение. На примере нашей поликлиники могу сказать, что мы сохранили своих пациентов и сегодня обслуживаем примерно те же 90 тыс. человек, что приходили к нам ранее.

Бывали случаи, когда люди уходили в частные клиники, но потом так или иначе возвращались к нам», — говорит **Виктор Ким**.

Хотя представители медицинского сектора утверждают, что при введении ОСМС проблема оплаты лечения не будет волновать казахстанцев в принципе, пока именно этот момент представляется одним из самых непонятных для рядового гражданина. За какие лекарства и кому придется платить, если свалит с ног вирус, какую сумму придется отдать за госпитализацию в случаях разной тяжести заболевания? Интерес к этим вопросам совсем не праздный, но четких ответов пока не хватает.

По словам **Багдагуль Абдралиловой**, поскольку конкретные сроки внедрения ОСМС определены относительно недавно, сейчас дорабатываются и прорабатываются клинические протоколы, в соответствии с которыми и должно проводиться лечение. «Будет действовать два вида страховых полисов, сейчас мы определяем, какие нозологии войдут в каждый из них. Соответственно, будут разработаны и клинические протоколы, действующие при внедрении ОСМС и оговаривающие список обследований, алгоритм лечения препаратами, которые покроют страховые взносы. Мы не можем говорить, что в погоне за деньгами будем лечить пациентов дешевыми препаратами, если в конкретных случаях потребуются другие лечение; изучим опыт других стран и выберем соответствующие препараты. Конечно, косметологические операции не войдут в полис, но пациенту с переломом головки бедренной кости будет бесплатно произведена замена сустава в рамках полиса», — поясняет г-жа **Абдралилова**.

Медики полагают, что введение ОСМС приведет к снижению нагрузки на врачей, потому что никто не знает наверняка, сколько именно человек заболеет гриппом в этом или следующем году. Пока нет однозначного ответа на вопрос, как будет учитываться целевое расходование средств, а ведь это один из главных моментов при введении страховой медицины. Уже сегодня, говорит главный врач поликлиники № 3 **Кырымзы Игиснинова**, финансирование медучреждений осуществляется по факту, по количеству обслуживаемого населения: поликлиники подключены к единой информационной базе, в которую стекаются все данные о пролеченных пациентах. В специальной электронной базе фиксируются и все расходы и приобретения клиник.

Мониторинг использования бюджетных средств ведется в том числе и силами общественности. При 42 медицинских организациях действуют наблюдательные советы, которые формируются на основе конкурса. Как отмечает представитель Управления здравоохранения Алматы, эти советы ведут наблюдение за деятельностью клиник, что важно, например, при закупке дорогого оборудования.

В Алматы создан общественный совет, члены которого держат на контроле качество оказания медпомощи, в том числе выступая в роли тайных покупателей медицинских услуг. Контроль со стороны общественности, уверена **Багдагуль Абдралилова**, будет способствовать развитию отрасли, увеличению ее конкурентоспособности в масштабах страны. Но для успешной работы в новых условиях наверняка потребуются более проработанные решения, учитывающие специфику страховой медицины.

Дебют «Исткомтранс» на KASE

Биржа

В ожидании снижения базовой ставки НБ РК финансовые консультанты предлагают новые инструменты для своих клиентов. Выпуск краткосрочных облигаций на KASE крупнейшего железнодорожного оператора на транспортном рынке РК может стать определенным бенчмарком для всех последующих эмитентов.

Мадия ТОРЕБАЕВА

В минувшую пятницу, 9 декабря текущего года, на KASE крупнейший железнодорожный оператор на транспортном рынке РК, провел размещение дебютного выпуска облигаций на общую сумму 1,2 млрд тенге со сроком обращения 6 месяцев. По итогам закрытия специализированных торгов номинальная стоимость бумаг составила 1 тыс. тенге, ставка купонного вознаграждения — 14% годовых от номинальной стоимости.

Впрочем, по словам начальника финансового управления ТОО «Исткомтранс» **Аиды Елендиевой**, это не первый опыт компании. В апреле 2013 года она уже размещалась на Лондонской бирже. Объем выпуска облигаций в тот момент составил \$100 млн со сроком обращения 5 лет и купонной ставкой 7,75% годовых. Выпущенным облигациям международными рейтинговыми агентствами были присвоены рейтинги: Moody's — «В3», прогноз — «стабильный»; Fitch — «В», прогноз — «стабильный».

«По структуре бумаги разные, там были длинные, здесь — короткие. И там было больше инвестирование в развитие компании. В данном случае 1,2 млрд тенге, что эквивалентно почти \$3 млн, — это вливание в оборот. Хотя при наших оборотах это совсем незначительная сумма. Сейчас мы вышли на рынок, видя, что есть новые инструменты», — прокомментировала **Аида Елендиева** решение компании выйти на KASE.

Финансовым консультантом и андеррайтером данного выпуска и размещения бумаг выступило АО «Казкоммерц Секьюритиз». «Данный краткосрочный долговой инструмент (6-месячные облигации) является отличным альтернативным источником фондирования



Сделка станет определенным бенчмарком для всех последующих выпусков краткосрочных облигаций казахстанских эмитентов

для эмитентов при решении вопросов с доступом к краткосрочной ликвидности, в том числе для пополнения оборотных средств, а также более гибкого управления активами и пассивами компании в зависимости от специфики деятельности», — отмечает председатель правления «Казкоммерц Секьюритиз» **Чингиз Жаксыбек**.

Пока финансовые консультанты ориентируются лишь на корпоративных, институциональных инвесторов — пенсионный фонд, БВУ и другие крупные финансовые и промышленные структуры. Проблема в том, как считают финконсультанты, что сегодня банковские депозиты для юридических лиц крайне низки, где-то в районе 10–11%. Что, разумеется, совсем не выгодно бизнесу. Поэтому с точки зрения доходности для них прибыльнее короткие облигации под 14%. Если же говорить непосредственно о размещении облигаций железнодорожного оператора, то в данном случае, как рассказали эксперты, для них весьма важен еще и вопрос доходности собственных клиентов. А поскольку объем размещения был крайне невелик, то последний они предлагали бумаги в первую очередь.

Что касается розничных клиентов, то и здесь в стратегических пла-

нах финансовых консультантов есть свое развитие. Эксперты ожидают, что уже в ближайшей перспективе Нацбанк РК начнет планомерно снижать базовую ставку, в результате чего автоматически начнется снижение всех ставок, в том числе и депозитных. Соответственно, спред корпоративных облигаций будет расширяться, что дает возможность многим розничным инвесторам вкладываться в новые инструменты. Причем может оказаться, что краткосрочные 6-месячные бумаги будут гораздо интереснее розничным инвесторам, нежели долгосрочные, растянутые на 5 и более лет. Именно короткие сроки и являются весомым преимуществом данного инструмента. Как выясняется, продуманная бумага достаточно удобна для всех игроков рынка: биржа увеличивает торги за счет появления новых эмитентов, а инвесторы при изменении ставки получают свои доходы.

На сегодня, по словам управляющего директора по развитию бизнеса KASE **Кайрата Турмагамбетова**, это уже третий эмитент коммерческих облигаций, который выходит на биржу. «Примечательно, что новый финансовый инструмент становится востребованным в текущих экономических реалиях. Данная

сделка с ТОО «Исткомтранс» станет определенным бенчмарком для всех последующих выпусков краткосрочных облигаций казахстанских эмитентов. Тот факт, что спрос полностью покрывал предложение, показывает привлекательность такого рода инструментов и для инвесторов», — считает эксперт.

Сегодня, когда многие компании не единожды перекредитованы и не имеют возможности выйти на какой-то уровень фондирования, новый инструмент действительно может оказаться интересным решением. Ведь в этом случае короткие облигации выгодны тем, что не требуют залога. Впрочем, с другой стороны, для выхода необходимо быть листинговой компанией, сделав свою деятельность прозрачной и открытой. Но при этом очевидно, что выход в листинг биржи дает не только возможность привлечения необходимых средств, но и определенную рекламу для самой компании.

На настоящий момент, по словам представителей АО «Казкоммерц Секьюритиз», порядка 10 казахстанских компаний из различных отраслей экономики серьезно рассматривают этот вопрос. И, скорее всего, в начале следующего года будут новые размещения на KASE.

IPO TRIVAGO: вопреки ФРС

Акции

Европейская дочерняя компания крупнейшего холдинга Expedia — Trivago 15 декабря выходит на IPO, чтобы привлечь более \$400 млн. Торги на вторичном рынке начнутся 16 декабря. Финансовые аналитики полагают, что IPO будет успешным, несмотря на ожидающееся повышение ставки ФРС в декабре. Ожидаемый потенциал роста — 25%.

Динара ШУМАЕВА

По информации аналитиков ИК «Фридом Финанс», средства, привлеченные на IPO, пойдут на инвестиции в технологии, оборотный капитал для финансирования стратегий роста.

Эмитент — Travel B.V., тиккер — TRVG, биржа — NASDAQ, объем размещения — \$427 млн, капитализация на IPO — \$3,6 млрд, диапазон — \$13–15, оценка по DCF — \$4,3 млрд, оценка по аналогам — \$4,9 млрд, потенциал — 25%, дата размещения — 15 декабря, дата торгов — 16 декабря.

Trivago — это эффективная платформа, соединяющая пользователей в 190 странах мира с 1,3 млн отелей. Она позволяет находить самые выгодные предложения для путешественников, зарабатывая на каждом переходе (реферале) на сайт отеля или «букинг»-сервиса по модели cost-per-click (в 2015 году за 1 средний клик Trivago платили 1,43 евро).

Компания, основанная в 2005 году, растет на 50% в год. В 2015 году Trivago обеспечила своим клиентам 335 млн переходов, заработав на этом 489 млн евро. При этом за последние 12 месяцев компания выросла уже на 53%, достигнув дохода в 757 млн евро.

Стоит отметить, что, несмотря на высокие темпы роста, компания пока убыточна, что соответствует фазе развития бренда на конкурентом

рынке. Высокие маркетинговые затраты на рекламу в размере 605 млн евро за 9 месяцев 2016 года связаны с активным ростом на рынках США и развивающихся рынках. При этом зрелые компании-аналоги в отрасли реально могут быть прибыльными: средняя отраслевая маржа NOPAT равна 9,8%.

По информации аналитиков ИК «Фридом Финанс», холдинг Expedia — материнская компания Trivago — стремится привлечь деньги для экспансии в Европе.

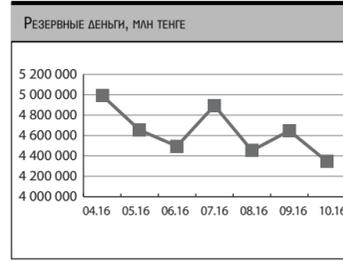
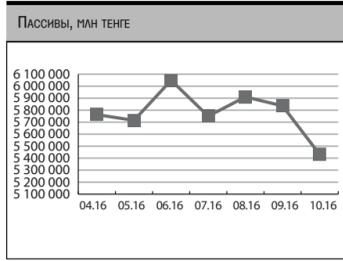
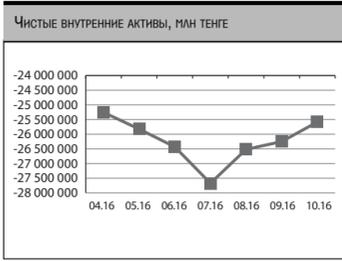
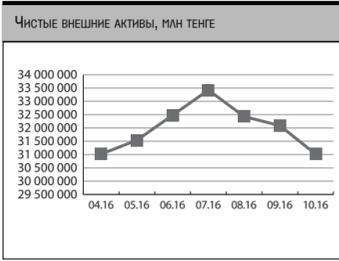
«IPO Trivago не является обычным spin-off — компания сохраняет свою долю и привлекает деньги для экспансии в Европе, где сильные позиции Priceline. При этом нас радует низкий долг — всего \$93 млн по балансу, даже если включить в расчет лизинговые обязательства», — говорит директор департамента аналитики ИК «Фридом Финанс» **Ерлан Абдикаримов**.

По его словам, потенциал роста акций компании присутствует при консервативных ожиданиях.

«Стресс-тест оценки по DCF-модели и сравнительная оценка по аналогам формируют потенциал в 20–25% к верхней границе IPO. Мы видим целевую капитализацию в размере \$4,34 млрд. При этом, исходя из анализа зависимости оценок аналогичных компаний по мультипликаторам EV/S от темпов роста выручки и ROC, компания имеет апсайд в диапазоне \$4,3–5,4 млрд (21–51% к IPO)», — добавил он.

О перспективах IPO
По мнению аналитика Группы «ФИНАМ» **Леонида Делицына**, ожидания аналитиков по этому IPO, скорее всего, оправдаются, поскольку оценки рыночной капитализации Trivago отличаются вдвое. Оптимисты оценивают актив в \$5 млрд (с пятикратным мультипликатором с прогнозируемой выручке 2017 года), а консерваторы — в 2 раза дешевле (с четырехкратным мультипликатором с прогнозируемой выручке 2016 года).

«Мультипликатор 4 к выручке соответствует аналогичному показателю другой компании тревел-сектора — TripAdvisor, которая выделась из Expedia тремя годами ранее. Впрочем, таких пессимистов, которые оценивали бы компанию с мультипликатором 2,2 к выручке, то есть с таким же, как у родительской компании Expedia, не наблюдается», — говорит аналитик «ФИНАМ».



Чем Алматы привлекателен для инвесторов?



За 11 месяцев инвестиции в основной капитал по городу Алматы составили больше миллиарда долларов США

Инвестиции

8–9 декабря в Алматы прошел самый крупный и значимый в Центральной Азии IV Международный форум Almaty Invest 2016. Сегодня это не только самая крупная диалоговая бизнес-площадка во всей Центральной Азии, но и место, где заключаются обоюдовыгодные контракты.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Ежегодно форум Almaty Invest собирает около 500 авторитетных политиков, крупнейших инвесторов, банкиров, мировых и отечественных лидеров бизнеса, а также руководителей международных организаций из 63 стран мира. На этот раз лидеры транснациональных корпораций поделились своим мнением об инвестиционном климате Алматы, рассказали о своих действующих и будущих проектах в городе и о том, какие сектора представляют для них наибольший интерес в будущем.

Казахстан как значимый игрок на мировой арене

Начался форум с пленарного заседания, на котором обсуждались инвестиционные возможности южного мегаполиса по пяти приоритетным направлениям. Это сфера торговли и услуг, пищевая промышленность, деловой туризм, государственно-частное партнерство и, конечно же, индустриальное развитие. В качестве спикеров выступали руководители международных организаций, которые уже инвестировали или планируют инвестировать средства в самый крупный, по их словам, финансовый центр Казахстана.

«Казахстан является основным игроком АБР. Он вступил в 1994 году в АБР. У нас есть два представительства в Алматы и Астане. Это особая, уникальная страна. Даже в таких странах, как, например, Китай, у нас нет столько офисов. На протяжении последних 22 лет мы инвестировали свыше \$5 млрд в Казахстан», — рассказал в своем выступлении директор представительства Азиатского банка развития в Казахстане Джованни Капаннелли. В частности, речь, по его словам, идет о строительстве транспортных коридоров, инфраструктурных проектов, поддержке МСБ.

Интересную информацию озвучил в своем выступлении и аким Алматы Бауыржан Байбек, который, в частности, отметил, что в этом году приоритетной задачей форума является стимулирование развития бизнеса, представление новых инвестиционных возможностей города и превращение Алматы в экономический

и деловой центр нового Шелкового пути и стратегический рынок в Центральной Азии.

«Форум проходит в канун 25-летия независимости Казахстана. Сегодня Алматы сформировался как культурный и деловой центр. Экономика за эти годы возросла более чем в 100 раз, до 22% увеличилась ВВП, малый и средний бизнес — в 130 раз. Сегодня 7 из 10 алматинцев работают в МСБ, за 25 лет кардинально улучшилось качество жизни. Как и многие развитые города, мегаполис прошел индустриальную стадию развития. Все эти достижения — результат грамотной политики нашего президента. Сегодня созданы все возможности для инвесторов, со своей стороны мы постараемся этому способствовать», — отметил аким г. Алматы.

Согласно последним данным, в этом году за 11 месяцев инвестиции в основной капитал по городу Алматы составили больше миллиарда долларов США. В разных отраслях работают 14 тыс. компаний с иностранным участием из 100 государств мира. Внешний торговый оборот города в 2015 году составил около \$15 млрд. Это 20% объема нашей страны. Алматы обеспечивает около 40% импорта и 30% взаимной торговли со всеми странами ЕАЭС, что является довольно важным показателем для экономики страны.

Обратите внимание на образование

Но наиболее интересными в дни форума были запланированные сессии, где эксперты обсуждали инвестиционный привлекательность города, перспективные направления мегаполиса, деловой туризм, рынок импортозамещения и другие приоритетные сферы. Один из спикеров панельной сессии «Региональный магнит Алматы — центр торговли и услуг» — генеральный директор Европейского торгового института, председатель правления EuroShor Бренд Халиер — заметил, что властям Алматы стоило бы обратить более пристальное внимание на вопросы глобализации.

В частности, по его словам, речь идет о создании сети международных евразийских университетов, которые были бы интересны не только казахстанцам, но и жителям Западного полушария. «Если бы был целый комплекс университетов, который может быть расположен в Алматы, то он каждый год мог бы давать свой вклад в развитие города. Например, можно создать форум, который может называться Алматинский университетский форум. Это может быть своего рода послышком в Западные полушария для распределения знаний, исследований. И если такие идеи будут продвигаться и поддерживаться, то найдутся и инвесторы. Если я заинтересован в этом, то буду и спонсировать! Главное, что нужно продвигать, — это то, что мы могли бы

внести молодежный фактор. Университеты могут создавать своего рода хабы, которые в свою очередь могут продвигать инновации. В конечном итоге это может быть интересно и бизнесу», — очень эмоционально заявил Бренд Халиер.

По словам участников панельных сессий, 25-летний рост нашей страны, возможности Шелкового пути и то богатство, которым мы обладаем, — это именно те вопросы, которые сегодня важны для потенциальных инвесторов.

Новые проекты

Также одними из важных для города проектов, как отмечали участники мероприятия, стали «Проект модернизации системы управления твердыми отходами» и «Строительство и эксплуатация ЛРТ (скоростного трамвая) в г. Алматы». Главной целью строительства механической и биологической обработки (МБО) твердых бытовых отходов (ТБО) и нового санитарного полигона в городе Алматы является повышение качества и надежности предоставляемых услуг и соответствия экологическим стандартам. Основными преимуществами этого инвестиционного проекта для города являются создание нового предприятия, включающего в себя единый комплекс по переработке и захоронению ТБО, а также увеличение производства биогаза и, следовательно, максимальное производство «зеленой» электроэнергии.

В настоящее время в городе работает 46 частных компаний по сбору отходов. Из общего числа коммунальных отходов 58% собирается и вывозится крупным предприятием — АО «Тартып», 42% — остальными, малыми, предприятиями. Однако при этом перерабатывается лишь 3% ТБО. 97% от собранного объема отходов отправляется на уже переполненный полигон АО «Тартып».

Что касается проекта по запуску ЛРТ, то он определен как социально значимый, способствующий решению вопроса по очищению воздуха в мегаполисе. Стоимость проекта — 96,3 млрд тенге. Предполагается, что стоимость проезда будет в размере 80 тенге за одну поездку. Ставка дисконтирования составляет 8%, индекс доходности проекта — 1,22.

В целом, как отмечали участники форума, Алматы, будучи крупным мегаполисом, финансово-экономическим и культурно-образовательным центром, обладающим необходимой инфраструктурой, действительно является привлекательным местом для вложения инвестиций. В ходе встреч во время форума было подписано около 50 меморандумов по инвестиционным проектам на общую сумму 300 млрд тенге. В ближайших планах властей города построить за счет иностранных инвестиций реабилитационный центр, два гипермаркета и завод по переработке пшеницы.

Цивилизованный возврат

Долги

В Астане состоялся круглый стол в формате заседания рабочей группы по обсуждению законопроекта «О коллекторской деятельности» с участием представителей Национального банка РК, депутатов, руководителей общественных объединений, коллекторских организаций, Ассоциации финансистов и БВУ. Примечательно, что общественные организации поддержали легитимацию деятельности коллекторов.

Зарина КОЗЫБАЕВА

Похоже, что уже в ближайшее время народным избранникам вновь придется скрестить копыта вокруг законопроекта «О коллекторской деятельности», который в настоящее время находится на рассмотрении в стенах парламента. Вкратце напомним: в апреле текущего года во время презентации законопроекта «О коллекторской деятельности» обсуждение документа вылилось в горячую полемику. Одни депутаты высказывались против «узаконения ржета», другие, напротив, считали, что регулирование коллекторов законодательным путем — это как раз то, что нужно для нормального и цивилизованного подхода к решению финансовых вопросов.

Объясняя необходимость данного закона, председатель комитета по финансам и бюджету мажилиса парламента РК **Гульжана Карагузова** привела в пример ситуацию в России, где тоже в срочном порядке взялись за разработку закона о деятельности коллекторских компаний. «Наши соседи были вынуждены пойти на этот шаг после ряда вопиющих случаев. Так, некоторые коллекторы стреляли в должников из травматического оружия, кидали в дома бутылки с зажигательной смесью, оставляли сообщения с угрозами», — отметила депутат. Зато мажилисиен **Мухтар Тиникеев** напротив обвинил банки в лоббировании нового закона.

Между тем 14 декабря в Астане состоялся круглый стол, в ходе которого были выслушаны мнения его участников по некоторым нормам законопроекта. В отличие от депу-



Общественные деятели поддерживают законопроект «О коллекторской деятельности»

татов представители общественных объединений Казахстана выразили редкое единодушие, отметив, что Казахстану необходимо принятие норм, направленных на регулирование рынка коллекторских услуг.

«Данный законопроект действительно нужен. Принятие закона позволит снизить социальное напряжение в случае возможного ухудшения финансового положения в семьях заемщиков», — считает президент ОФ «Флора» **Канагат Такеева**.

По высказываниям Канагат Такеевой и других участников становится ясно: общественные защитники выступают за мирное урегулирование вопросов проблемных заемщиков.

«В принципе, закон народный получается, — высказал свое мнение президент ОФ «Фонд развития парламентаризма в Казахстане» **Шаймурат Кожажулов**. — Я очень рад, что депутаты в этом участвовали. Есть, конечно, некоторые вопросы, которые нужно отработать. Работа не заканчивается».

Вместе с тем отдельные представители общественных движений все же выразили некоторое беспокойство. «Законопроект «О коллекторской деятельности» определяет и дает реальную форму общения самого кредитора с заемщиком. Это очень правильно. Единственное, нас немного беспокоит пункт, что законопроект исключает возможность участия в урегулировании наших заемщиков,

то есть социально уязвимых, малоимущих семей. Если разобраться, получается, что 80% населения относится к социально уязвимой категории. Я считаю, что это дискриминация и неправильно», — выступила от Союза общественных организаций «Ел бірлігі», а также от общественной организации по защите прав матерей **Шолпан Ризабекова**.

Между тем, по словам представителя Нацбанка РК, являющегося разработчиком законопроекта, если должник относится к социально незащищенным категориям лиц, у него есть возможность прекращения взаимодействия с коллектором. Для этого нужно всего лишь обратиться к кредитору либо коллекторскому агентству. Да и долг заемщика без его согласия не может быть передан в коллекторское агентство.

Однако в целом, как уже было отмечено, проект закона «О коллекторской деятельности» вызвал всеобщее одобрение участников круглого стола, которые пришли к единому мнению, что комплексное правовое регулирование деятельности коллекторов поможет создать в Казахстане прозрачный и цивилизованный рынок коллекторских услуг. По словам представителей Нацбанка Казахстана, данный законопроект стабилизирует рынок разрешения долговых вопросов с учетом требований защиты прав должников.

IPO TRIVAGO: вопреки ФРС

<<< стр. 8

Директор аналитического департамента «Golden Hills — КапиталЪ АМ» **Михаил Крылов** считает, что в отличие от предыдущего крупного размещения под названием ZTO Express в случае с Trivago нельзя говорить о монополии, разве что о тенденции к дуополии, да и то за счет объединения брендов группами компаний Priceline и Expedia.

«Мы считаем тот факт, что на Expedia приходится около 27% выручки Trivago, а на Priceline — 43%, предпосылкой к будущему объединению компаний Expedia и Priceline под единой торговой маркой. И если это станет Trivago, то его акции улетят в космос. Бумаги этой компании мы рекомендуем к покупке с целевым уровнем около \$18. Вероятность реализации риска повторения динамики IPO другого онлайн-поисковика отелей Kayak Software ничтожна, тем более что к компании Kayak выкупили с рынка по 7 выручек», — сказал Михаил Крылов.

По мнению аналитика BCC Invest **Ермека Мурата**, инвестиции в компанию Trivago интересны с точки зрения краткосрочных позиций, а именно покупка депозитарных расписок на IPO и выход из позиции при получении 10–15%.

«Мы рекомендуем фиксировать прибыль, что объясняется несколькими факторами. Во-первых, инвестирование в депозитарные расписки компании не предполагает получение дивидендной прибыли, так как, согласно заявлениям компании, Trivago не собирается выплачивать дивиденды. Также, учитывая последние крупные первичные размещения таких компаний, как Souq Software и Nutanix Inc., мы можем отследить тенденцию фиксирования прибыли при первой возможности. Так, когда цена на акции открывалась с гэпом в первый день торгов на вторичном рынке, инвесторы начинали фиксировать прибыль с целью минимизации рисков. Мы полагаем, что цена размещения будет установлена в пределах верхней границы озвученного диапазона», — комментирует эксперт.

Он прогнозирует, что цена акций Trivago в первые минуты торгов поднимется выше цены размещения, тем не менее после достижения максимума можно будет увидеть возврат цены к цене IPO с возможным пробитием цены ниже.

Помешает ли ФРС?

Известно, что в середине декабря планируется очередное заседание Комитета по операциям на открытом рынке (комитет ФРС), на котором, по ожиданиям большинства аналитиков, будет принято решение о повышении ставки. Как правило, это решение может негативно отразиться на динамике роста акций, торгуемых на американских фондовых площадках.

Однако, по словам Леонида Делицына, в случае с IPO Trivago, если повышение ставки ФРС все-таки произойдет, то оно не будет настолько значительным, чтобы заметно повлиять на отдельное, притом не самое крупное, IPO нишевой хай-тек-компании.

Такого же мнения придерживается Михаил Крылов. «Под Новый год сервис бронирования отелей должен выстрелит на предпраздничном ажиотаже. Повышение ставок ФРС не заставит 487 млн активных пользователей сервиса меньше тратить на бронь отелей», — комментирует эксперт.

Ермек Муратов полагает, что риск того, что заседание ФРС может оказать определенное влияние на ход размещения, существует. Все будет зависеть от того, насколько поднимут ключевую ставку и какие ожидания будут у инвесторов относительно итогов заседания ФРС.

«Хотим отметить, что в настоящее время мировой фондовый рынок стал менее предсказуемым. Вспомним Brexit и выборы в США, когда никто не мог сказать точно, как отреагирует себя рынок», — говорит аналитик BCC Invest.

О развитии компании

По словам Леонида Делицына, компания Trivago в основном достигла предела своих возможностей в Европе и близка к ним в Америке.

«Актер **Тим Уильямс**, который произносит в ролике ключевую фразу «Отель? — Триваго!», узнаваем приблизительно так же, как у нас «толстый» **Александр Семчев**. Об Уильямсе, который раньше играл в основном второстепенных персонажей-полицейских, пишут статьи, и у него берут интервью. Поэтому компании приходится тратить на маркетинг с целью повысить глобальную узнаваемость бренда. Кстати, у нас компанию рекламирует другой актер. Глобальный рынок может позволить компании нарастить обороты еще в 2 раза в течение пяти лет. Однако сможет ли компания стать прибыльной, когда затраты на маркетинг и продажи почти равны выручке, — сложный вопрос», — считает аналитик «ФИНАМ».

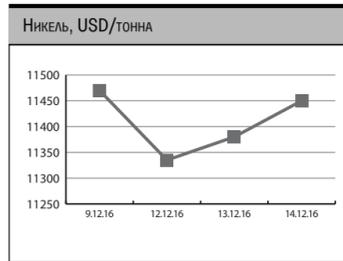
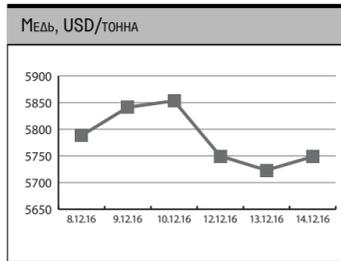
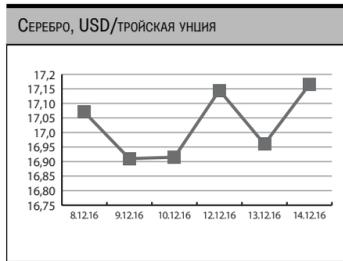
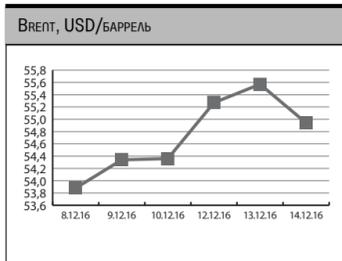
По его прогнозу, если динамика будет такой же, как у TripAdvisor, то стоимость акций может вырасти вдвое (стоимость акций TripAdvisor за два года выросла в 4 раза, но в последующие два года вдвое снизилась).

«В ближайший полгода ожидается общий подъем IPO хай-тек-сектора, так что в этот период акции могут вырасти на 15–25%. Дальнейшие перспективы будут зависеть от того, станет ли компания прибыльной. Пока что она приносит убытки», — заключил Леонид Делицын.

Ермек Муратов рекомендует рассматривать акции Trivago в краткосрочном периоде в качестве спекулятивной инвестиции, но говорить о долгосрочных планах, на его взгляд, пока еще рано.

«На текущий момент остается открытым вопрос относительно того как повлияет конкуренция внутри группы на будущую прибыль Trivago, так как акционером компании является Expedia Inc., у которой имеется собственная платформа онлайн-бронирования, а также схожие с Trivago компании. Для самого акционера (Expedia Inc.) данная ситуация не несет больших рисков, это все равно что разместить свои деньги по разным карманам», — говорит он.

ИНДУСТРИЯ



Отложенное размещение

Срок выхода на IPO «Самрук-Энерго» вновь отодвинули

Приватизация

Срок выхода на IPO национального энергетического холдинга «Самрук-Энерго» вновь отодвинули, на этот раз на 2019 год. Причины очередной отсрочки объективны — незавершенность процесса приватизаций дочерних предприятий холдинга, ожидание ввода в Казахстане в 2019 году рынка электрической мощности, решение вопросов с тарифообразованием и погашением долгов холдинга.

Элина ГРИНШТЕЙН

Национальный энергетический холдинг «Самрук-Энерго» не выйдет на IPO раньше 2019 года. Об этом в ходе заседания правительства на прошлой неделе сообщил Умирзак Шукеев, глава АО «Фонд Национального Благополучия «Самрук-Казына», являющегося 100% акционером «Самрук-Энерго».

По словам г-на Шукеева, график реализации всех активов фонда, подлежащих приватизации, согласован с государственной комиссией. Первыми на IPO выйдут «Эйр Астана», «Казхателеком» и «КазАтомПром». Касательно приватизации энергетического холдинга г-н Шукеев сообщил: «IPO «Самрук-Энерго» рассматривается в 2019 году после ввода в действие рынка мощности, и минимальная доля размещения 25%. Возможно мы предложим 51%».

Министр национальной экономики РК Куандык Бишимбаев в свою очередь также объяснил очередную отсрочку необходимостью проведения предпродажной подготовки и модернизации инфраструктуры. Кроме того, министр сообщил, что в соответствии с поручением Главы государства, в настоящее время прорабатывается вопрос осуществления двойного листинга «Самрук-Энерго», а также «Казпочты» — компании выйдут на IPO не только на площадке Международного финансового центра «Астана» (который заработает с первого сентября 2017 года), но и на биржах Лондона и Гонконга.

Примечательно тот факт, что сроки проведения IPO «Самрук-Энерго» сдвигаются уже не в первый раз. Изначально размещение акций компании планировалось провести еще в прошлом году в рамках программы «Народное IPO». Тогда в госфонде «Самрук-Казына» энергетический холдинг называли наиболее подготовленным к публичному размещению активом. Однако затем некоторые факторы повлияли на принятие решения о переносе сроков размещения «Самрук-Энерго». Елена Бахмутова, занимавшая на тот момент пост за-



Эксперты считают, что очередной перенос сроков выхода «Самрук-Энерго» на IPO вполне оправдан

местителя председателя правления ФНБ «Самрук-Казына», тогда заявила: «Для того чтобы оценить и правильно организовать выход этой компании на рынок, нужно подготовиться и извлечь те уроки, которые мы получили из предыдущих размещений».

Напомним, IPO компании KEGOC оказалось весьма неудачным. «Чтобы рынок и инвесторы, профессиональные, в том числе, участники рынка ценных бумаг, смогли правильно оценить стоимость компании, естественно, структура активов должна быть абсолютно понятна и прозрачна. Поэтому правильное выведение компании после того, как активы, которые выставлены на приватизацию, будут уже проданы», — добавила Бахмутова.

В итоге решено было проводить IPO «Самрук-Энерго» во второй половине 2016 года. В ноябре 2015 года председатель правления «Самрук-Энерго» Алмасадан Саткалиев, озвучивая ориентировочные сроки проведения размещения, сказал: «Для четкого определения данных сроков нам необходимо определиться с окончательной структурой активов компании. То есть в настоящее время по поручению нашего акционера нами проводится приватизация наших активов, и как только будет определена наша целевая структура, мы уже с нашей целевой моделью будем готовы перевести в активную фазу процедуру по выходу на IPO».

А 31 декабря 2015 года вышло постановление правительства «О некоторых вопросах приватизации на 2016–2020 годы», которым «дочки» «Самрук-Энерго», подлежащие приватизации, были разделены на две группы. К первой были отнесены семь активов холдинга, имеющих социально-экономическое значение. В компании заявляли, что всех их планируется вывести на IPO до 2020 года. То есть, в том случае, если приватизацию активов холдинга не удастся завершить в 2019 году, IPO материнской компании, теоретически, вновь могут отсрочить на год по известной причине.

О первой группе приватизируемых дочерних компаний холдинга также подробно рассказал управляющий директор по экономике и финансам «Самрук-Энерго» Кайрат Максумов, слова которого приводит сайт, посвященный программе приватизации «Самрук-Казына». «В отношении данных компаний способ реализации определяется в соответствии с рекомендациями независимого консультанта. В отличие от ранее проводимой приватизации, правительством принято решение о необходимости привлечения международных консультантов в целях полного сопровождения процесса приватизации, обеспечения прозрачности и применения международных стандартов. Мы ожидаем, что зарубежные инвесторы проявят интерес к нашим активам. В этой связи

независимым консультантом «Самрук-Энерго» по приватизации активов определена компания KPMG (Big 4). В задачи консультанта как раз входит предоставление рекомендаций по способу продажи, по сроку продажи, он определяет ценовой диапазон, осуществляет оценку, рекомендует стартовую цену и в целом сопровождает весь процесс приватизации, в том числе переговоры с инвесторами, проведение road show», — говорит Максумов.

Что же касается второй группы компаний, для их приватизации не предполагается участие независимых консультантов. Кроме того, на сегодняшний день две «дочки» «Самрук-Энерго», определенные во второй перечень, уже проданы на электронном аукционе.

Необходимо упомянуть, что Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) выделил «Самрук-Энерго» заем на реализацию программы по приватизации дочерних компаний. Джанет Хекман, директор ЕБРР по Казахстану, сообщила «КЪ», что договор с холдингом был подписан в минувшую пятницу (9 декабря), стоимость проекта составила €100 млн в эквиваленте тенге. «Основная цель компании — подготовить себя к публичному листингу на международных биржах», — подчеркнула г-жа Хекман. Но вместе с тем Кайрат Максумов причислял вопросы, связанные с управле-

нием долгом, к факторам, тормозящим выход холдинга на IPO. «У компании есть определенная долговая нагрузка, периоды погашения приходятся на ближайшие годы. Конечно, лучше делать IPO, когда эти вопросы будут решены», — отмечал управляющий директор холдинга по экономике и финансам.

Однако, незавершенность процесса приватизации дочерних предприятий — не единственная причина, по которой IPO «Самрук-Энерго» вновь отложили. Как уже было сказано, значение имеет и ввод в действие рынка электрической мощности, который, кстати говоря, изначально тоже был запланирован на первое января 2016 года. Отметим, что в данном случае инициатива по отсрочке исходила от крупных потребителей электроэнергии, снизивших в 2015 году из-за проявлений кризиса объемы промышленного производства.

Кроме того, все еще существует неопределенность с тарифообразованием. «У инвестора пока будут вопросы при расчете среднесрочного и долгосрочного прогнозов, ведь при неопределенности с тарифом трудно определить стоимость компании», — отмечал на этот счет Кайрат Максумов.

Отметим, что независимые эксперты считают, что очередной перенос сроков выхода «Самрук-Энерго» на IPO вполне оправдан. Например, старший аналитик компании «Альпа-

ри» Анна Бодрова в беседе с «КЪ» отметила: «Если у «Самрук-Энерго» есть незавершенные вопросы по тарифообразованию, что в конечном счете ведет к невнятным параметрам прибыльности и рентабельности, то не стоит рисковать и выходить на рынок. Имеет смысл действительно подождать и завершить все текущие процессы оптимизации. В противном случае доходность размещения окажется далекой от запланированной, и смысла в IPO не будет. Выход на первичное размещение акций предполагает, что компания «причесала» все свои активы, привела их в наиболее презентабельный вид, решила проблемы, если они есть, с управлением финансами и долгами, то есть в целом готова к притоку новых денег. Суть продажи акций через IPO — получить как можно больше за актив». Кроме того, г-жа Бодрова поделилась с нами мнением, что если все указанные процессы в «Самрук-Энерго» будут идти без остановок, то на приватизацию можно будет совершенно свободно выйти уже к четвертому кварталу 2018 года. «Дальше все будет зависеть от рыночной конъюнктуры», — резюмировала г-жа Бодрова.

Аналогичного мнения придерживается и ведущий эксперт УК «Финанс Менеджмент» Дмитрий Баранов. Аналитик особо отметил, что владелец любого актива вправе принимать любые решения, касающиеся его, в том числе, и относительно сроков его приватизации. «Если какая-либо причина может негативно повлиять на саму процедуру и/или стоимость актива, то продажа может быть отложена, в этом нет ничего особенного. Так и в данном случае, если власти республики считают, что нужно вначале консолидировать активы, решить прочие вопросы, и лишь затем продавать компанию, то они могут поступить так. Кроме того, не надо забывать, что на сроки приватизации влияет экономическая ситуация, продажа других активов, прочие причины».

Если по максимуму удастся решить все вопросы, которые возникают в ходе подготовки к реализации пакета, и лишь затем продавать его, то это обоснованно. Во-первых, это скажется на оценке пакета и его стартовой стоимости. Во-вторых, это повысит интерес инвесторов, ведь количество нерешенных вопросов и возможных судебных разбирательств снизится. В-третьих, управление компанией будет проще, ведь после приватизации у нее появится несколько хозяев. Приватизация компании логична. Это позволит получить деньги в бюджет, повысится интерес к другим активам республики. Компания приобретет новых хозяев, которые будут заинтересованы в ее развитии, предложат решение многих вопросов. Это положительно скажется на всем фондовом рынке страны, даст ему дополнительный импульс», — поделился г-н Баранов с «КЪ».

Интенсивность против качества?

<<< стр. 1

«Что касается отрасли в целом, понятно, что сады, которые были заложены, начиная с 2014 года, имели шанс получить инвестиционные, и, наоборот, предприниматели воспользовались этим. Если новая программа будет работать, то субсидии увеличатся. Ранее сумма в бюджете к распределению в программе была условно 1 млрд тенге, теперь будет 3,6 млрд тенге», — считает Рустем Сыздыков.

Эксперт подчеркивает, что в новой программе делается упор на закладывание интенсивных садов. Интенсивность — это современная агротехнология, при которой затрачивается меньше земельных и водных ресурсов и минеральных удобрений на одну единицу урожая.

«И мы считаем это более эффективным и правильным, так как надо стимулировать сельхозпредприятия использовать интенсивные современные технологии. Другая сторона — это фактическое отсутствие инфраструктуры для таких технологий. В капитальных затратах в основном импортная составляющая: саженцы, система капельного орошения. Это делает поддержку в виде субсидий менее эффективной», — комментирует г-н Сыздыков.

Таким образом эксперт обозначает два проблемных вопроса в концепции. Первый — отсутствие фокуса на создание инфраструктуры воспроизводства и снижение капиталъ-

ных затрат путем создания местных производств (питомников, заводов по производству систем капельного орошения и пр.).

Второй — слабая поддержка и проработка мер в отношении создания мощностей переработки плодовоошной продукции. По его словам, в настоящее время это направление в Казахстане слабо развито. На территории Алматинской и Южно-Казахстанской областей очень немного предприятий, которые занимаются переработкой овощей или фруктов. И в этом году производители, которые имели определенные избытки или отходы в виде нетоварного яблока, испытывали проблемы с возможностью сдачи этого продукта на переработку. При этом, в прежней программе «Агробизнес-2020» были заложены инвестиционные субсидии на возмещение расходов, связанных с модернизацией или установкой новых мощностей, цехов по консервации плодовоошной продукции.

В качестве позитивного момента представитель компании Raimbeka отмечает тот факт, что господдержка косвенно будет влиять на себестоимость 1 тонны полученного яблока.

«К примеру, мы потратили 10 млн тенге на 1 га сада по интенсивной технологии. В результате получили за 5 лет с начала вегетации 150 тонн яблока с га (в хорошем сценарии). Соответственно, у нас на 1 кг яблока будет отнесено 15 тенге расхода в виде амортизации вложений при инвестсубсидиях в размере 3 млн

тенге на га. Расходы в виде амортизации будут уже не 15, а 10 тенге. И это без субсидий на удобрения».

Но если бы у нас были бы питомники и местный завод капельного орошения, то сумма инвестиционной сократилась бы условно с 10 до 8 млн тенге, а 30% субсидий уменьшили бы ее еще до 5,5 млн. Это, во-первых, сделало бы условия еще более доступными, а во-вторых, позволило бы государству оказать еще больше поддержки.

В текущих же условиях всё импортное. Чтобы заложить сад, надо привезти саженцы из Европы, купить импортную систему капельного орошения, привезти антиградовую солнцезащитную сетку... Если бы все эти составляющие были местного производства, то и сама сумма инвестиций была бы меньше минимум на 20%. Соответственно, и госсредств на возмещение инвестзатрат уходило бы меньше», — рассказывает эксперт.

Основатель проекта Arba Wine Зейнулла Какимжанов говорит, что виноградарство никакой поддержки не получает. Были программы субсидирования, но они были так построены, что невозможно было что-то получить, поскольку те сорта винограда, которые привозила компания Arba Wine, никогда не были в списке субсидирования.

«Мало того, в виноградарстве есть интересная особенность — виноградный завод не может пользоваться аграрными льготами, даже если у него есть свои виноградники. У нас немного другая схема — завод

на одном балансе, а виноградники — на другом. Виноградники попадают под режим поддержки. Но если рассматривать виноградарство как отдельный сектор, то мы не попадаем ни под какие программы», — говорит Зейнулла Какимжанов.

По его словам, виноградарство в части виноделия — это самый длинный цикл в производстве. Виноград этого года может списываться не в том году, когда вырос, а по мере реализации вина. А это может быть и пять, и десять лет. Поэтому самая сложная индустрия — виноделие и виноградарство, — осталась вне льготирования. А необходимость в поддержке государства есть. Тем более, что виноделие относится к сельскому хозяйству.

«В новой программе указано, что погектарное субсидирование будет осуществляться по интенсивным садам. Но виноградники не бывают интенсивными. По правилам виноградарства урожай ограничивается. Качественное вино может быть получено лишь при ограничении урожайности виноградников. Даже если посмотреть на субсидирование удобренных — тут тоже не наш случай. Так что мы «пролетаем» как всегда», — говорит собеседник «КЪ».

Эксперты полагают, что в новой программе отчетливо виден упор на сельскохозяйственную кооперацию как механизм повышения эффективности и производительности во всех видах сельхозпроизводства (животноводство и растениеводство),

а также на повышение производства комбикорма для животноводства. Но вопрос распределения между направлениями достаточно сложный. Ведь нужен механизм выделения приоритетных направлений с учетом множества факторов оценки каждой отрасли.

Это могут быть: 1. Валовой доход с единицы продукции; 2. Уровень импорта; 3. Уровень экспорта и наличие спроса на международном рынке; 4. Готовность инфраструктуры и текущая себестоимость; 5. Потребности в дополнительных капиталовложениях в отрасль. Сейчас, по их словам, такого прозрачного и взвешенного механизма (критериев) нет, чтобы сказать, правильно ли на животноводство направлять и в такой пропорции. Это еще одна концептуальная задача, которая могла бы стоять в концепции программы.

Против химии

Зейнулла Какимжанов при этом против интенсивного садоводства. Оно предполагает усиленную химию производства и в перспективе убивает почву.

«Зачем нам стимулировать химию производства, когда у нас достаточно земель для выращивания полунинтенсивных садов? И будущее садоводства — это полунинтенсивные и неинтенсивные сады. В Европе известны «остатки» интенсивных садов. За 25 лет происходит насыщение почвы химическими удобрениями и она становится непригодной. Так

что эта программа поддерживает устаревшие тенденции в мировом садоводстве и виноградарстве», — говорит эксперт.

Он убежден, что правило — чем больше урожай — тем лучше — это старая советская методика, и на самом деле это не так. По его мнению, и у яблока должна быть ограничена урожайность.

«Вообще Казахстан должен производить стопроцентно экологически чистые яблоки и виноград. Всё сельское хозяйство у нас должно быть экологически чистым, без высокой интенсификации и химизации. У нас хватает земель, резко континентальный климат может давать хорошее качество продукта — ягод, фруктов, винограда и так далее», — считает винодел.

По его мнению, в будущем продукты, выращенные естественным способом, будут пользоваться гораздо большим спросом, на них будет самое высокое ценообразование.

«Сейчас в мире уже есть такая тенденция. И нам не надо пользоваться устаревшими наработками путем приобретения импортного скота или закладывания интенсивных садов. А низкие объемы производства компенсируются ценой. В современном сельском хозяйстве качественный урожай при пониженной урожайности стоит дороже, чем рядовой урожай с высокой урожайностью и интенсивностью. Эффективность такого производства выше», — полагает г-н Какимжанов.

СТО под ключ

IT-проект

В организациях по обслуживанию и ремонту автомобилей, таких, как СТО, автоцентры, автосервисы, приходится работать с большим количеством клиентов, автозапчастей и сотрудников-специалистов. И для организации стабильной и качественной работы необходимо вести учет по каждому из вышеперечисленных факторов. Недавно на рынке появилась новая система автоматизации автосервиса, которая является полностью казахстанской разработкой и создана специально для казахстанских СТО и автосервисов.



Казахстанские предприниматели создали систему автоматизации автосервиса

При этом Алексей Доля не скрывает, что у программы есть аналоги: «Но в сравнении с конкурентами из СНГ у нас гораздо лучший интерфейс, плюс — это очень удобно — система может работать распределенно, имеются уже заполненные справочники, базы. Ну а в сравнении с конкурентами в мире наше основное преимущество — цена».

Не стоит забывать и о том, что в программе от Vauler учтены именно казахстанские реалии работы в сфере автосервиса.

Основной целевой аудиторией разработкой будут владельцы автосервисов и небольших СТО. Им система автоматизации автосервиса поможет избежать многих ошибок и проблем, встающих на пути как начинающих, так и опытных предпринимателей.

Итак, прежде всего, система автоматизации автосервиса — это свод всех необходимых документов и нормативно-правовых актов в области автосервиса, включающая в себя бланки договоров с клиентами и поставщиками, бланки финансовой отчетности и прочую, не менее важную для организации стабильного рабочего процесса документацию.

Помимо удобного управления финансовыми потоками, программа позволит наиболее эффективно оптимизировать рабочий процесс.

В частности, управление складом, продажами и базой данных клиентов. В сфере учета клиентов СТО программа дает возможность хранения личной информации о клиенте, историю посещения автосервиса, долг по оплатам и все оказанные услуги и проведенные продажи со стороны СТО.

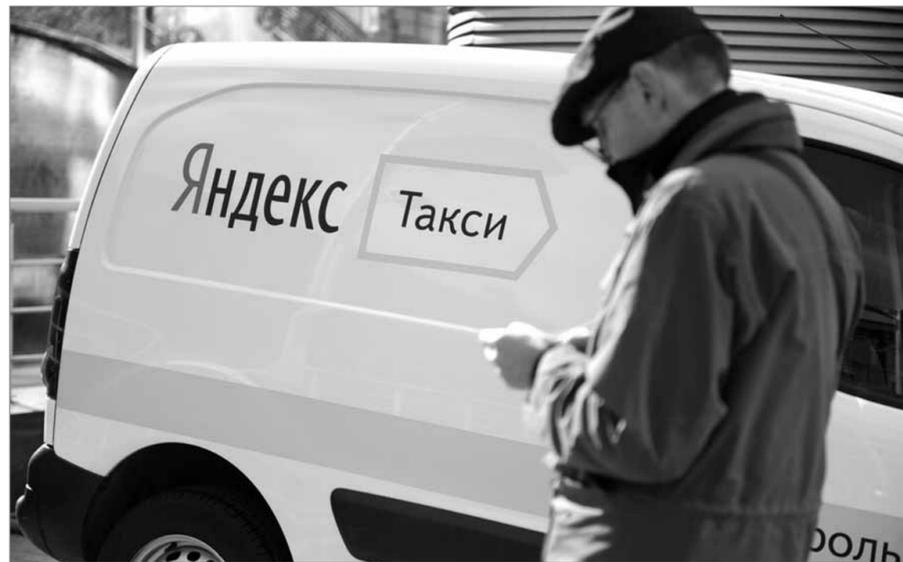
Кроме того, это еще и база знаний; готовые контакты поставщиков оборудования, запчастей; возможность проконсультироваться у эксперта; библиотека инструкций, руководств по ремонту; нормочасов.

«Наша разработка — это информационная система с поставленными процессами, позволяющая открыть автосервис с нуля. То есть, по сути, бизнес под ключ», — говорит Алексей Доля.

Но и это еще не все. Помимо стандартной техподдержки, к услугам тех, кто только открывает свои СТО, будет команда консультантов по техническим вопросам. В ближайших планах — выпустить возможность консультации с экспертами через Vauler систему с любого региона.

В дальнейшей перспективе планируется выпуск отдельного продукта в виде клиент-серверного приложения, с обновлением, доступом через Интернет, локально и через smart-приложения, а также выход на рынок СНГ.

Яндекс.Такси пока не собирается в регионы



Алматинцы обвиняют сервис в повышенных тарифах

<<< стр. 7

В общей сложности, к Яндекс.Такси подключено более 70 000 автомобилей из приблизительно 600 таксопарков и диспетчерских.

Скачать мобильное приложение Яндекс.Такси можно в App Store или Google Play. Сервис доступен на казахском, русском и английском языках.

На некоторые вопросы «Къ» ответил руководитель PR-проектов Яндекс.Такси Элина Ставиская.

— После того, как вы запустили свой сервис в Астане, логично предположить, что вы пойдете и в другие города Казахстана. Возможно, следующим будет Шымкент?

— Об этом пока сложно сказать. В данный момент все усилия Яндекс.Такси в Казахстане сосредоточены на развитии сервиса в Алматы и Астане.

— С какими трудностями пришлось столкнуться при запуске Яндекс.Такси в Казахстане?

— К моменту запуска в Казахстане Яндекс.Такси уже был запущен во многих городах России, а также в столицах Беларуси и Армении. Поэтому в Казахстан мы входили уже довольно уверенно. Кроме того, не оцениваю поддержку нам оказывали и оказывают акиматы Алматы и Астаны.

Наверное, единственная неприятность — это качество мобильного интернета в стране. Но мы смотрим на это оптимистически.

— Незадолго до того, как вы вышли на рынок Казахстана, в стране был заблокирован доступ к сервису InDriver. В связи с этим хотелось бы понять, чем Яндекс.Такси отличается от того же Uber или InDriver?

— В Яндекс.Такси выгодный тариф, особенно при поездках на короткие расстояния. Короткие поездки в Яндекс.Такси — самые доступные в городе. Яндекс.Такси не работает напрямую с водителями, а сотрудничает только с таксопарками и диспетчерскими.

Яндекс.Такси хорошо локализовано под казахстанский рынок — не только в плане языка, но и контента. Сервис использует данные и технологии Яндекс.Карт, Пробок и Навигатора, которые уже много лет работают в Казахстане и прекрасно под него «заточены». Ими пользуются тысячи жителей Казахстана, мы вкладываем очень много сил в локализацию и качество этих продуктов. Кстати, мы заметили, что и водители

конкурентов тоже часто используют Яндекс.Навигатор.

В час пик — снова на обочину?

Пока астанчане радуются, что к ним на рынок пришел новый перевозчик такси, алматинцы уже опробовав сервис, выражают свое недовольство. В частности, жители южной столицы отмечают, что если вначале на данном такси было действительно дешево передвигаться, то после введения некоего коэффициента дешевле снова поймать машину на обочине.

«Яндекс набили себе клиентуру, и все ведут, думая, что они дешевле!» — пишет в комментариях пользователь под ником Жанна. — Хотя сейчас они добавили коэффициент, который им насчитывает программа! И это отнюдь не дешево! К примеру, на днях мне посчитали итоговую сумму в размере 1 970 тенге, за расстояние которое я раньше проезжала за 450 тенге».

Что касается повышенного коэффициента, который уже успел расстроить алматинцев, то, как поясняет российский сайт компании, все это сделано лишь в благородных целях, чтобы водители данного такси имели возможность больше заработать в определенное время суток.

«Чтобы наши водители больше зарабатывали в пиковые часы (время повышенного спроса на такси), мы вводим повышающий коэффициент в некоторых районах города», — говорится в сообщении. — Он включается, если в районе много заказов или мало водителей. Например, если коэффициент 1.4, то вместо 200 тенге пассажир должен будет заплатить за поездку 280.

Пассажиры видят повышение тарифов в своем приложении, а Таксометр учитывает его при расчете итоговой стоимости. Поездки по повышенному тарифу более привлекательны для водителей, поскольку позволяют заработать больше. В остальном выполнение таких заказов ничем не отличается от остальных».

Как это было...

Ранее в Казахстане заработал Uber, и был ограничен доступ к InDriver. Напомним, 18 апреля текущего года в Казахстане перестало работать мобильное приложение по вызову такси inDriver. Доступ к приложению был ограничен по решению Министерства по инвестициям и развитию. В этот же месяц на рынок страны пришел новый мобильный сервис Uber, который хорошо известен за рубежом.

Елена ШТРИТЕР

Сумма инвестиций в проект составила около \$50 тыс., а предполагаемый срок окупаемости при текущих условиях составляет около полутора лет. Разработкой программного обеспечения занималась международная команда Евразийского Союза. Продажа Системы предполагается на основе подписки, где пользователи платят за информационную систему только тогда, когда она ею пользуются. Все инвестиции производились за счет собственных средств.

Разработчиком системы управления автосервисом Vauler Тапо стал мультибрендовый автосервис Vauler. На вопрос, откуда пришла идея создания программы, один из совладельцев автосервиса, Алексей Доля ответил, что «все текущие системы построены по старым принципам и больше для учета, чем для удобного управления. Нас они не удовлетворяют, решили, что пора делать что-то свое».

Кроме того, использование данного программного продукта позволит расширять бизнес компании за счет развития основных направлений бизнеса в области производства автомобильной продукции.

Новогодний бизнес

Услуги

Для event-индустрии предновогодние дни являются одним из прибыльных сезонов, поскольку мало кто обходится без главных героев этого праздника — Деда Мороза и Снегурочки. Сегодня заказать визит этих героев можно не только в детский сад или в компанию, но и домой. По информации профессиональных участников рынка, стоимость этих услуг варьируется от 20 до 60 000 тенге в час.



во время кризиса. Спрос на чудо и новогоднее веселье — из категории вечных, к тому же, агентства и индивидуальные предприниматели, желающие остаться «на плаву», подстраиваются под финансовые возможности заказчика.

«Не следует забывать о расходах», — советует Татьяна Коваль. — Аренда новогоднего костюма обойдется примерно в 10 тысяч тенге на человека за раз, так что для агентства или предпринимателя намного выгоднее шить наряды на заказ для последующей эксплуатации. Также следует учесть расход топлива и — волей-неволей — выплату налогов». Налогообложения не обошли и работников сказочной индустрии, — для легальной деятельности необходимо иметь лицензию или патент, то есть, работать на агентство либо быть зарегистрированным как ИП. Незаконнополученным Дедам Морозам, в зависимости от суммы полученного дохода, грозит штраф.

Кроме того, многие сегодня оплачивают безналом и просят фискальный чек. Поэтому предпринимчивым казахстанцам прежде, чем ринуться покорять просторы новогодней профессии, стоит призадуматься об открытии ИП.

Вызов на дом

Если Вы хотите отпраздновать Новый год по всем традициям и канонам, конечно, гвоздем программы станет визит Деда Мороза и Снегурочки. Если в вашем окружении нет стальных мужчин с хорошо поставленным голосом или лень искать соответствующий наряд, можно заказать Деда Мороза. Сегодня вместе с ним гости могут прийти любимые детьми персонажи из мультфильмов, например, «Фиксики»

Время Деда Мороза и Снегурочки расписано по часам. Работа их начинается с 23 декабря. Именно в эти дни до Нового года стоимость наиболее низкая. Она колеблется в пределах 15 000 тенге. Уже 29–30 декабря — стоимость услуг растет по средним расценкам до 25 000–30 000 тенге. 31 декабря — соответственно, достигает максимума.

Имеет значение время, на которое вы хотите пригласить Деда Мороза к себе в гости. Если до обеда, можно

обойтись суммой 20 000 тенге, до 22.00–30.000 тенге, и в самый разгар праздника — с 23.45 до 3.00 — сумма доходит до 35 000 тенге.

Тем же, кто желает продлить интригу праздника и веселья, можно заказать Деда Мороза 1 января. В первый день нового года такой гость обойдется в 20 000 тенге. Работа Дедов Морозов, как правило, продолжается до Старого Нового года — 14 января. В этот период визит деду Деда Мороз-Снегурочка обойдется в 15 000 тенге.

Чтобы Дед Мороз подарил подарки детям или коллегам, вам следует заранее передать их в агентство, которое занимается подобными шоу-программами.

Как правило, гонорар Деда Мороза не увеличивается в зависимости от количества детей. Потому для бюджетного решения можно скооперироваться с соседями.

Коммерческая тайна

Что и говорить, деятельность предпринимчивого деда и его помощницы — предприятие довольно прибыльное. В целом, в зависимости от того, в какое агентство вы обратитесь, вызов на дом или проведение корпоративного вечера с учетом эксклюзивной программы от 30 минут до 1 часа обойдется от 15 000 до 40 000 тенге (до 30 декабря), в новогоднюю ночь от 30 000 до 60 000 тенге по средним расценкам.

Кстати, как рассказала Татьяна Коваль, многие праздничные агентства на это время набирают дополнительных актеров, так как свои не справляются с большим количеством заказов. В этом случае на руки Дед Мороз и Снегурочка получают 15–20% от суммы оплаченной клиентом. Остальное, соответственно, забирает себе агентство.

Рассказать о том, какую прибыль получают за «сезон», ни одно агентство не решилось, ссылаясь на коммерческую тайну. Скромные подсчеты редакции «Къ» показывают, что примерно за «сезон» одно Event-агентство может заработать порядка 5–6 тысяч долларов США, разумеется, при условии профессионализма и востребованности оно. Хотя, может, мы видим лишь верхушку айсберга?

Сезонная работа

По словам профессиональной Снегурочки (как она сама себя называет) Татьяны Коваль, в среднем за предновогоднюю неделю получается заработать до 500 тысяч тенге. Стоит отметить, что Татьяна работает в паре с Виктором (Дед Мороз) по объявлениям и старым контактам. То есть, они не профессиональные актеры, а обычные любители. Хотя за 10 лет практики уже могут на полном серьезе называться профессионалами.

«Кто-то расслабляется на Новый год, а кто-то работает. Это нормально. Мы вот уже 10 лет в новогоднюю ночь трудимся. И не жалеем об этом», — говорит Татьяна. — Работа сезонная, но прибыльная. Я воспитатель в детском саду. И заработная плата у нас довольно низкая. Поэтому приходится выкручиваться. Можно что-то купить стоящее, можно спокойно прожить несколько месяцев на эти деньги. Хотя век Снегурочки все-таки не долгов, и чувствую, что после 40 лет придется перекавалифицироваться в другой персонаж (смеется)».

По словам Татьяны, в прошлом году, несмотря на кризис, заказов меньше не стало. В этом тоже, по ее мнению, спада не должно быть.

«Дело в том, что как бы ни было плохо, люди стараются, чтобы эмоция была, чтобы дети порадовались. На этом не экономят, тем более, в кризис. Поэтому, по крайней мере, мы в прошлом году не заметили, что стало меньше заказов. А в этом все уже более — менее устаканилось в финансовом плане, поэтому рассчитываем даже на рост. Но, не будем загадывать, сезон у нас начинается с 23 декабря», — заметила она. — Чтобы запомниться заказчику, нужно очень тщательно продумать сценарий: подобрать «неизбитые» игры, осовременить песенный репертуар, а главное — дать всем присутствующим стимул к веселью и участию в программе».

Без ИП — штраф

При наличии хорошей репутации и постоянных клиентов прибыльный зимний сезон гарантирован даже

flyqazaq.com

Қолайлы рейстерді орындаңыз:
Совершайте удобные перелеты:

➔ Алматы – Семей
➔ Алматы – Қызылорда
➔ Алматы – Қостанай
(аптасына 2 мәрте/ 2 раза в неделю)

Билеттерді flyqazaq.com сайтынан, әуекомпанияның сату орталығының телефоны +7 (727) 356 14 14, Otrar Travel қызмет көрсетуші агенттігі немесе қала агенттіктерінен брондауға болады.

Забронировать билеты можно на сайте flyqazaq.com, в офисе продаж по телефону +7 (727) 356 14 14, а также в обслуживающем агентстве Otrar Travel, либо в агентствах города.

Есть дамы в бурятских селеньях...

Кино

После большой популярности в Сети «Решалы» Романа Асхаева, а потом и успеха в широком прокате его же «Решалы 2», о бурятском кино узнали далеко за пределами Ула-Удэ. Продолжила эту тенденцию дебютная работа Михаила Расходникова «Эластик», которая оставила после себя несколько неоднозначных впечатлений.

Елена ШТРИТЕР

Откровенно говоря, первые мысли, которые возникают после просмотра этого фильма, — это «бабы дуры, не потому, что дуры, а потому, что бабы» и «сила есть — ума не надо». Почему именно эти мысли? Ну, так судите сами: что общего может быть у красивой (как никак в реальности «Мисс Россия 2010»), ответственной и весьма интеллигентной (судя по манере речи и жизненным приоритетам) девушки и гопника без какой-либо цели в жизни? «Лишь бы ты была рядом» — это, конечно, хорошо, но зачастую это «рядом» очень дорого стоит (ничего гнусного, речь о переезде в Москву, куда главная героиня не может отправиться без мамы и братика). Однако любые вопросы о деньгах главный герой встречает истерикой и обвинениями в меркантильности...

Итак, знакомьтесь — Матвей, он же Мотя (Дмитрий Власкин) — дворовый пацан. Сирота. Интеллектом не блещет, но может похвастаться недюжинной физической подготовкой (отлично бегаёт, хорошо кидает, да и футболист от Бога). На пропитание зарабатывает извозом на старенькой праворулке или игрой на деньги в дворовый футбол. Регулярно оказывает посильную помощь (к примеру, перекинуть в торью посылку с мобильником) местному криминалитету. На скользкую тропинку криминальной романтики Мотю толкает его дружок Каша (Александр Фролов). Как я уже писала выше, Мотя влюблен в Машу.



Определённых целей в жизни нет. Но есть возможность играть за московский «Спартак».

Его девушка Маша (Ирина Антоненко) — работает официанткой в кафе, содержит пьющую мать и младшего брата. Но мечтает о большем. В том числе и для Моти. Для начала заставляя последнего заниматься с тренером местной команды (Алексей Маклаков), а потом и переехать в Москву на тренировочную базу «Спартака». При этом в активе у Маши ее бывший одноклассник Вадим (Никита Волков), обладающий собственным бизнесом, домом и популярным внедорожником и испытывающим к девушке отнюдь не дружеские чувства. Впрочем, на предложение Вадима Маша не ведётся, поскольку ее сердце принадлежит Моте.

Все действие разворачивается в запыленном провинциальном городишке, где-то в... Бурятии, на берегу Байкала.

По большому счету, «Эластик» чем-то напомнил «Решалу» Романа Асхаева. Возможно, схожей атмосферой или общим колоритом картины. Кроме того, Каша — один из второстепенных героев «Эластика» — глав-

ный персонаж драмы «Решала 2». Несмотря на то, что фильм совершенно «не про то», Михаил Расходников ненавязчиво показал, какими были первые шаги криминального авторитета на этом нелегком поприще.

В принципе, еще несколько подобных картин, и смело можно будет говорить о своем неповторимом стиле бурятского кинематографа. Который выражается, прежде всего, в предельной честности. Здесь нет провинциальной романтики, но и безысходности сельского быта тоже нет. Да, на улице обстановка, до боли напоминающая 90-е: лестница со статуей Ленина на вершине, засохший фонтан, убитые малометражные квартиры, выцветшие обои и мебельные стенки советского образца. Но при этом место для ноутбуков, Сети, шестого iPhone и даже «50 оттенков серого» тоже найдется.

Есть даже свои, местные лайфхаки: как правильно вырезать из автомобиля сигнализацию; как быстро и просто доставить на зону посылку с мобильными телефонами; как среди бела дня украсть у бригады маршруточников всю их выручку с помощью тысячи рублей и шланга от насоса...

Местный криминал по отношению к мирным жителям ведет себя вполне корректно. Даже где-то совершает благие дела. К примеру, выгоняя заезжего торговца наркотиками (правда, в этом случае благо мирного населения никого не волнует, но...). Но это и не удивительно. Все-таки фильм не про бандитские разборки, соответственно, криминал тут не более чем фон для «мыльной» истории о футбольном таланте и «простой русской бабе», которая за этот талант борется, не жалея себя.

Однако при этом мы не услышим обычно присущих жанру слезливых монологов и диалогов (кстати, определенной изюминкой стал местный диалект), а сам сюжет в духе главного героя развивается в хорошем спортивном темпе.

Отдельного внимания заслуживают актерские работы того же Дмитрия Власкина и Алексея Маклакова. Да и Ирина Антоненко стала не просто красивой картинкой, как это часто бывает с красивыми актрисами, а создала хороший глубокий образ. Другое дело, что в союз Даши с Матвеем верится с большим трудом, но здесь дело не в актерской игре.

Weekend с «Курсивъ»

Анонс

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

Мероприятия в Алматы

Историческая драма «Томирис»

16 декабря, 18:30

На земли массагетов надвигается смертельный враг — Кир: владыка стран Передней Азии, он сметает все на своем пути. Томирис встретит врага под акинаки, и два народа сойдутся в смертельной схватке! В бескрайних степях гордо звучит имя матери народа — Томирис. Объединившая двенадцать племен под одно крыло, великая царица, является на сегодня воплощением патриотического духа всего казахского народа.

Место: театр драмы им. М. О. Ауэзова, пр. Абая, 103
Вход: 500–2000 тенге

25KZ Fest

17–18 декабря, 10:00–23:00

На площади перед Дворцом Республики им. Абая пройдет фестиваль 25KZ. Для горожан и гостей города оба дня (17 и 18 декабря) будут работать 9 площадок.

Место: Дворец Республики, пр. Достык, 56
Вход: бесплатный

Спектакль «Прямопоголеби»

18–19 декабря, 19:00

Улица Толе Би прошивает центр Алматы насквозь — от спальных районов до «золотого квадрата». Это знакомое направление выбирает каждый из героев постановки, но вот чего он достигнет в итоге? Сюжетные линии спектакля переплетаются, равно как городские перекрестки, складывая новую историю нашего любимого города.

Спектакль получил специальную премию от жюри-экспертов международного конкурса Il Teatro Nudo di Teresa Pomodoro.

Место: театр «АРТУШОК», ул. Кунаева, 49/68
Вход: 4000 тенге

Мероприятия в Астане

Праздничный концерт «Тәуелсіздікке шашу»

16 декабря, 17:00

Праздничный концерт «Тәуелсіздікке шашу», посвященный 25-летию Независимости Казахстана, состоится в Камерном зале театра «Астана Опера». В программе будут представлены песни народов, проживающих в Казахстане, на казахском, русском, английском, украинском, азербайджанском, испанском, немецком, китайском, татарском, уйгурском, башкирском, сербском, японском языках, а также вокальные шедевры казахских, русских и зарубежных композиторов.

Место: театр «Астана Опера», ул. Кунаева, 1
Вход: 500–2000 тенге

Балет

«Спящая красавица»

18 декабря, 18:00

Балет «Спящая красавица» на сцене «Астана Опера» выдающийся балетмейстер современности Юрий Григорович представил не как детскую сказку или развлекательную феерию, какой она нередко оказывалась у других балетмейстеров, а как своего рода одухотворенную поэму, соответствующую музыке Чайковского.

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

Драма «Язычники»

18 декабря, 18:00

В пьесе с почти документальной точностью показан наш современный быт и наши взаимоотношения в семье. Но эта обычная на первый взгляд семейная история вдруг оборачивается пронзительно-болезненной драмой, заставляющей нас задуматься о собственной жизни, о кризисе и поисках веры, о наших ценностях и цене, которую мы за них платим.

Место: театр драмы им. М. Горького, ул. Желтоқсан, 11
Вход: 500–2000 тенге



НОВЫЙ ГОД В HERMÈS

HERMÈS
PARIS