



АТФБанк создал уникальный для рынка финансовый супермаркет



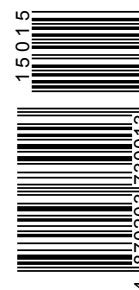
Рейтинг самых надежных казахстанских банков



Глава государства озвучил планы по развитию страны

КАПИТАЛ

№15
(487)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 30 АПРЕЛЯ, 2015

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Новые возможности для казахстанских производителей

страница 9

Эксперт назвал условия продажи электроэнергии в Китай

страница 7

Удобные условия по депозитам дают банкам преимущества

страница 3

Казахстан снова в элите мирового хоккея

страница 12

«Астана» потеряла лидерство в премьер-лиге

страница 13

Мы в сети
kapital.kz



Казахстанский бизнес получил международное признание



Айгуль Айтпаева

Отечественные бизнесмены начинают все громче заявлять о себе на международной арене. Одна из самых известных казахстанских компаний Hyundai Auto Kazakhstan, входящая в состав КМК «Астана Моторс», была удостоена премии «Лучший дистрибьютор региона СНГ и Восточной Европы» за прошедший 2014 год. Награждение прошло 21 апреля 2015 года в Дубае в рамках Глобальной Дистрибьюторской Конвенции Hyundai Motor Company.

Напомним, что корейский автопром во главе с маркой Hyundai официально начал завоевание нашего отечественного рынка еще в 2003 году. Однако за период с 2003 по 2010 год спрос на модельный ряд автомобилей Hyundai был далек от нынешнего уровня. Корейский бренд никто не воспринимал как серьезного конкурента немецким, японским и американским концернам. В 2005 году компания объявила о новой стратегии, направленной на усовершенствование имиджа. Hyundai запускает в производство новые модели, которые получают признание у потребителей. Стоит отметить, что важную роль в этом сыграл приход нового глав-

ного дизайнера Томаса Бюркле, который до этого работал в концерне BMW. Кроме того, Hyundai открывал новые заводы в США, Китае и т.д., тем самым помогая укрепиться своей технике на новых рынках. На протяжении последних нескольких лет с 2011 года Hyundai демонстрирует рекордные результаты продаж автомобилей в Казахстане, и с каждым годом объем продаж автомобилей Hyundai в Казахстане растет. Например, по итогам 2014 года реализовано 14 103 единицы. В минувшем году ведущий корейский автобренд занял 9% официального авторынка республики, а в январе-марте 2015 года – уже 13% и занимает первое место среди глобальных автобрендов. В этом году в РК планируется продать 15 000 автомобилей Hyundai. «Планы текущего года по реализации свыше 15000 единиц отражают наши новые, вполне подтвержденные амбиции компании Hyundai и «Астана Моторс», – отмечает президент «Астана Моторс» Нурлан Смагулов. Hyundai Motor Company верит в большой потенциал отечественного авторынка. Недаром казахстанская компания была удостоена высоких премий уже не раз: в 2011 году – кубка «Прорыв года», в 2012, 2013, 2014 гг. – наград

«Лучший дистрибьютор региона СНГ и Восточной Европы».

«Самая высокая награда за проделанную работу – это востребованность автомобиля Hyundai на казахстанском рынке и удовлетворенность наших клиентов. Я уверен, что эта премия принесет нам еще большую уверенность в своих силах и новых достижениях, и это не последняя награда для компании, впереди у нас большие перспективы», – заявил Нурлан Смагулов. Премию «За высочайшие результаты по итогам 2014 года среди стран СНГ и Восточной Европы» ему вручил вице-председатель Hyundai Motor Company господин Euisun Chung (Юсан Чанг).

На сегодняшний день разветвленная дилерская сеть компании Hyundai Auto Kazakhstan насчитывает 19 дилерских центров по всему Казахстану. Дистрибьютор Hyundai Auto Kazakhstan в составе КМК «Астана Моторс» в июне прошлого года порадовал казахстанцев открытием трех новых автоцентров в Астане, Алматы и Костаная по стандартам GDSI, аналогов которым пока нет в СНГ и Восточной Европе. Формат GDSI – это уникальные, экологически дружелюбные (eco-friendly) дилерские центры, построенные по инновационным стандартам Hyundai Motor Company.

Цифра номера

10 МЛН ТЕНГЕ

теперь будет составлять гарантия по тенговым депозитам

Подробнее [Стр. 2]

Спикер номера

Батыр Маханбетажиев,
главный директор по стратегическому управлению АО «Казахтелеком»

Подробнее [Стр. 7]

Цитата номера

«Без развитого фондового рынка не построить передовую экономику»,
– глава ИК «Фридом Финанс» Тимур Турлов

Подробнее [Стр. 6]

Спорт

«Кайрат»
спустя два года вновь стал победителем Кубка УЕФА по футзалу

Подробнее [Стр. 14]

АЛМАТЫ *9 990 ₸ АСТАНА

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

ПОБЕДА НАД РАССТОЯНИЕМ

АЛМАТЫ / АСТАНА – ШЫМКЕНТ *11 990 ₸

АЛМАТЫ – УСТЬ-КАМЕНОГОРСК *11 990 ₸

АСТАНА – УРАЛЬСК *15 990 ₸

АЛМАТЫ – АҚТАУ / АТЫРАУ *16 990 ₸



Весь Казахстан от *8 990 ₸

Полный список маршрутов на сайте www.airastana.com

*Цены указаны в одну сторону, все сборы включены.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ВВП США ПО ИТОГАМ
I КВАРТАЛА ВЫРОС

Рост ВВП США по итогам I квартала текущего года составил только 0,2%. Об этом сообщает Бюро экономического анализа Министерства торговли США. Экономисты ожидали, что рост составит около 1%. Аналитики связывают низкие показатели роста американской экономики с дополнительными расходами американских энергетических компаний, которые страдают от низких цен на нефть. Дополнительным фактором стало сокращение потребительских расходов. Более того, критики продолжают давить на Федеральную резервную систему (ФРС) за проводимую денежно-кредитную политику. (Banki.ru)

В МАРТЕ

ЭКОНОМИКА РОССИИ
СОКРАТИЛАСЬ НА 1%

Российский ВВП без учета сезонного и календарного факторов сократился в марте по отношению к февралю на 1% и к соответствующему периоду 2014 года – на 3,4%. Об этом говорится в мониторинге «Текущей ситуации в экономике Российской Федерации по итогам I квартала 2015 года», опубликованном на сайте МЭР. В целом, по оценкам МЭР, экономика России за I квартал 2015 года снизилась на 2,2% (без учета сезонного фактора). (Banki.ru)

КАДРОВЫЕ
ПЕРЕСТАНОВКИ
И НАЗНАЧЕНИЯ

КАРИМ МАСИМОВ

назначен премьер-министром Республики Казахстан

АЛМАС КОСУНОВ

прекратил полномочия члена правления АО «НАК «Казатомпром»

БЕРИК АРЫН

Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Казахстан в Арабской Республике Египет назначен Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Казахстан в Алжирской Народно-Демократической Республике, Республике Тунис по совместительству

ГУЛНАР КУЛУШЕВА

назначена начальником управления здравоохранения Акмолинской области

ЕРЖАН КАЗЫХАНОВ

Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Казахстан в Соединенном Королевстве Великобритании и Северной Ирландии назначен Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Казахстан в Ирландии, Республике Исландия по совместительству

ЕРЛАН МАСАЛИМОВ

назначен начальником управления здравоохранения Жамбылской области

МАРАТ ЕСЕНБАЕВ

Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Казахстан в Королевстве Таиланд назначен Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Казахстан в Республике Союз Мьянма по совместительству

МУХТАР ТЛЕУБЕРДИ

Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Казахстан в Швейцарской Конфедерации назначен Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Казахстан при Суверенном Военном Ордено Гопитальеров святого Иоанна Иерусалимского, Родоса и Мальты по совместительству

ЛЮБОВЬ НИ,
ОЛЕГ ДЫМОВ

назначены заместителями председателя Ассамблеи народа Казахстана

САКЕН СЕЙФУЛЛИН

избран членом совета директоров, независимым директором АО ДБ «Альфа-Банк»

■ Финансовый супермаркет для бизнеса

Вероника Герман

Как оказаться в шорт-листе казахстанских банков и что он дает для бизнеса – задаются вопросом предприниматели. Банкиры со своей стороны обещают быстрый доступ компаний-клиентов к краткосрочной ликвидности и существенную экономию по банковскому обслуживанию.

Для фининституты компании это давно уже не способ получить доход, а возможность развивать партнерские отношения. Их дружелюбность и готовность идти навстречу своим клиентам требуют и от компаний взаимности. Например, чем чаще бизнесмен проводит свои операции в одном банке, тем больше получает скиндов и скидок. Борьба за хорошего клиента продолжается. Как в этом свете работают банки, в интервью «Капитал.kz» рассказала Олеся Имашева, Исполнительный директор АО «АТФБанк».

– Олеся Сеиловна, в последние несколько лет казахстанские банкиры развивают не только кредитование, но и операционные услуги. Так называемый транзакционный банкинг очень популярен за рубежом. Как он развивается в Казахстане?

– По большому счету, транзакционный банкинг – это далеко не новое направление на рынке банковских услуг Казахстана. Все, что не связано с кредитами, то есть ведение и обслуживание счетов, переводные операции в тенге и валюте, кассовые операции, конверсионные операции и даже те операции, которые наши клиенты делают в режиме online, не приходя в отделение, – все это называется транзакционным банкингом.

Это направление было всегда, но в последние годы банки уделяют особое внимание операционному обслуживанию юридических лиц. Да, для юридического лица очень важно получить кредит для развития бизнеса, но кроме этого, ему еще очень важно получить качественное обслуживание этого кредита, провести массу операций от открытия и ведения счета до переводных и конверсионных операций. И здесь наш клиент также нуждается в банке как в партнере.

Со своей стороны банк должен не просто оказать эти услуги, а фактически стать для каждого клиента персональным менеджером, советовать, рекомендовать как выгоднее и проще провести те или иные операции. Мы называем это партнерскими отношениями и стремимся к такому формату взаимодействия с клиентами. К примеру, мы рекомендуем своим клиентам проводить операции в первой половине дня – это позволяет им сэкономить деньги при оплате комиссий банка. И чем выгоднее для клиента услуга, получаемая в банке, тем более эффективнее и успешнее развивается его бизнес, соответственно, выше уровень взаимовыгодного сотрудничества между банком и клиентом. То есть мы понимаем, насколько важно, чтобы персональный менеджер счета мог качественно проконсультировать клиента, рассчитать его расходы и предложить альтернативу, исходя из конкретных потребностей бизнеса.

Даже если наш клиент будет сидеть в дорогом кресле в красивом офисе, но не будет понимать специфику того или иного продукта, он будет потерян для банка, а банк будет потерян для него. Те, кто утверждают, что банк делает свой бизнес сам, совершенно не правы. Банк не может существовать отдельно от своего клиента, равно как и клиент отдельно от банка. Это две составляющие единого механизма успешного бизнеса.

– Вы говорите о партнерских отношениях, но о них твердят все банки страны... Какие конкретно инструменты вы предлагаете своим клиентам, насколько, по-вашему, АТФБанк чувствует потребности своего клиента?

– Изучением новых тенденций и выявлением потребностей клиентов я лично занимаюсь уже много лет и хочу сказать, что «вкус» наших клиентов постоянно меняется. Но при этом всегда работает один принцип: если клиент пришел в первый раз в банк и ему что-то не понравилось, скажем, он не получил грамотной консультации или не решил свой вопрос, он больше в этот банк не придет. Поэтому мы очень трепетно относимся к функционалу наших менеджеров счета. Ведь банк – партнер не только когда он выдал кредит, но и когда клиент работает над тем, чтобы получить доход, а банк берет на себя задачу адекватного сопровождения необходимых для этого операций.

В транзакционном банкинге у АТФБанка есть особенность, которая выделяет нас на рынке банковских услуг, – отделение формата «Центр обслуживания бизнеса» в городе Алматы. Буквально месяц назад данный проект был запущен в пилотном режиме и в настоящий момент является уникальным. В его основу заложен принцип работы крупных торгово-развлекательных центров, когда посетитель, придя фактически в одно место, может получить максимальное количество услуг.



Мы решили сделать нечто похожее в банковской сфере и предложить своим клиентам больше услуг и больше возможностей, сконцентрированных в одном месте. Поэтому в Центре обслуживания бизнеса помимо стандартных банковских услуг мы предлагаем бесплатные юридические, бухгалтерские консультации, а также нотариальные услуги. Эти три направления являются наиболее необходимыми для предпринимателей.

Другими словами, в нашем офисе клиент может получить консультацию по процессам регистрации, закрытия и перерегистрации юридического лица/индивидуального предпринимателя, получить консультацию по своей бухгалтерской отчетности и вопросам налогообложения, а также совершить необходимые нотариальные действия. Мы поняли, что это нужно малому и среднему бизнесу и полагаем, что именно такой формат отделений внесет весомый вклад в поддержание клиентов нашего банка.

– Такие дополнительные опции существуют только на российском рынке. Имеется ли какой-нибудь feedback от клиентов по этому проекту?

– Быть на передовой и создавать что-то с нуля всегда нелегко, требуется не только внедрить, но и объяснить людям для чего мы это сделали. Центр обслуживания работает месяц, но обратную связь мы получивали практически сразу. Полагаю, что это будет иметь резонанс среди менеджеров компаний. В планах у нас внедрить такие центры и в других регионах страны.

– Я так понимаю: сервис играет важную роль, но не решающую. Какое место в этих отношениях занимает лояльность к клиенту?

– На наш взгляд, любая лояльность со стороны банков должна проявляться в виде конкретных цифр. Сегодня в вопросе ценообразования для клиента мы выстраиваем ставку исходя из приносимых клиентом доходов в совокупности. Иначе говоря, чем дольше он с нами, чем больше он проводит у нас операций, тем он более понятен для нас и тем больше мы готовы предоставить ему особые условия.

Сейчас мы разрабатываем своеобразный рейтинг клиентов. Исходя из него, мы готовим сетку лояльности, которая, конечно же, выльется в ценообразование, скидки, дополнительные предложения.

– О насущном... В последние несколько месяцев вопрос тенговой ликвидности и недостатка фондирования для бизнеса номер один. Предприниматели жалуются, что денег нет. Как в настоящее время обстоит ситуация?

– Сразу могу вам сказать, что проблем с ликвидностью в нашем банке нет. При этом в конце прошлого года и в марте текущего года мы получили дополнительное фон-

дирование и поучаствовали в новых программах по линии «ДАМУ» и БРК. И, по большому счету, благодаря donorству государства и льготным программам кредитования казахстанские производственники получили поддержку в период некоторой неопределенности, который возник на рынке. Наш банк не приостанавливал кредитование ни по линии госпрограмм, ни за счет собственных средств.

Более того, мы сейчас продолжаем улучшать нашу линейку кредитных продуктов. Мы хотим, чтобы время работало на наших клиентов. Пусть даже это звучит немного шаблонно, главное, чтобы наши клиенты могли удовлетворить свою потребность в быстром получении кредитных средств. Для этого мы разработали специальный подход, который позволяет принять решение по кредиту в сумме до 30 млн тенге всего за 4 дня с момента предоставления клиентом полного пакета документов. Мы апробировали уже данный механизм в Алматы и смело можем сказать, что у нас это действительно получается. Буквально на днях данную программу мы запустили еще в 6 регионах Казахстана.

Дополнительно мы провели оптимизацию бизнес-процесса кредитования, что позволило сократить срок до 21 дня с момента подачи клиентом полного пакета документов до фактической выдачи кредита. По нашим подсчетам, это вполне достижимые сроки. Учитывая, что у нас есть успешный опыт сокращения времени открытия текущего счета с 1-2 дней до 1-1,5 часов, я думаю, мы придем к этому показателю.

– К вопросу о госпрограммах. Участвует ли АТФБанк в них? Имеются ли какие-то истории успеха ваших клиентов?

– Госпрограммы вносят огромный вклад в развитие МСБ, поэтому мы, безусловно, участвуем в них. Надо сказать, что с 2008 года АТФБанк является одним из крупнейших операторов государственных программ. За время их реализации банк получил и освоил порядка 50 млрд тенге. АТФБанк входит в топ-5 банков по программе «ДКБ – 2020» по количеству проектов. Всего за время реализации данной программы было одобрено порядка 500 проектов.

Мы участвуем во всех программах фонда «ДАМУ». Недавно мы получили награду «Дебют года-2014» в рамках инструмента частичного гарантирования займов. Программ очень много. Мы принимали участие во втором и третьем траншах стабилизационной программы, в таких программах: «Даму-Регионы», «Даму-Регионы III», «Женское предпринимательство», программы поддержки МСБ и предпринимательской обрабатывающей промышленности, Программа Банка развития Казахстана по финансированию субъектов крупного бизнеса. Банк также участвует в государственных программах по поддержке сельского хозяйства: «Агробизнес-2020», программе субсидирования ставки вознаграждения по кредитам/лизингу.

В целом я хочу сказать, что АТФБанк не просто оператор госпрограмм, а активный участник. Мы получаем и своевременно осваиваем достаточно большие суммы. Причем по всем нашим программам охват субъектов у нас большой. То есть нельзя сказать, что банк выдает только крупные кредиты какому-то ограниченному числу предпринимателей. Мы стараемся очень сбалансированно подходить к вопросу освоения.

Что касается историй успеха, конечно, среди наших клиентов есть много предприятий, которые к настоящему времени смогли качественно развить свой бизнес. Например, в их числе крупнейший производитель колбасных изделий в Астане. За счет средств, полученных в нашем банке в рамках госпрограммы, он планирует завершить строительство нового цеха по производству колбасных изделий до конца года. А это, соответственно, новые рабочие места и развитие производства made in Kazakhstan.

Еще один наш клиент имеет сертификат о КЗ содержания до 90,2%. За счет кредитных средств он расширяет производство металлопродукции и является ее поставщиком для целого ряда казахстанских компаний. Более того, в ближайших планах этой производственной компании выход на российский рынок и рынки других стран СНГ. И таких примеров у нас много.

– В рамках госпрограмм очень много финансовых институтов. Олеся Сеиловна, как вы считаете, на что в первую очередь обращают внимание менеджеры компаний?

– Я часто задумываюсь над этим вопросом. Банков на рынке действительно много, продукты часто практически идентичны. Чем выделиться на этом поле? Да, сегодня все фининституты дружелюбны и открыты, но, на мой взгляд, это далеко не определяющий фактор. Самое важное – это сотрудники, готовые и способные качественно проконсультировать клиента. Я думаю, что клиенты среднего бизнеса зачастую выбирают банк из-за долгосрочных партнерских отношений с банком и уровня сервиса. Для клиентов малого бизнеса гораздо важнее скорость и удобство. Но все это делают люди, поэтому АТФБанк уделяет большое внимание их обучению.

■ Свершилось!

Гарантия по тенговым депозитам повышена до 10 млн тенге

Антон Жданов

На этой неделе в Казахстане наконец повышена максимальная сумма гарантийного возмещения по депозитам в тенге до 10 млн тенге. Споры об этом начались еще в прошлом году. Отметим, что с начала этого года отток депозитов физических лиц составил 3,2%

«В соответствии с законом максимальная сумма гарантийного возмещения по депозитам физических лиц, размещенных в банках-участниках системы обязательного гарантирования депозитов, в национальной валюте увеличена с 5 млн тенге до 10 млн тенге. В целях обеспечения приоритета национальной валюты над иностранной максимальной размер гарантийного возмещения по депозитам в иностранной валюте оставлен на прежнем уровне – не более 5 млн тенге», – говорится в сообщении фонда.

Таким образом, поясняет ведомство, в случае принудительной ликвидации банка-участника Казахстанский фонд гарантирования депозитов выплатит депозиторам – физическим лицам по гарантируемому депозитам гарантийное возмещение в сумме не более 10 млн тенге по депозитам в национальной валюте и не более 5 млн тенге по депозитам в иностранной валюте на одного вкладчика по одному банку-участнику.

Закон также предусматривает, что если депозитор имеет несколько гарантируемых депозитов, различных по видам и валюте, в одном банке-участнике, Казахстанский фонд гарантирования депозитов выплачивает по ним совокупное гарантийное возмещение в сумме, не превышающей 10 млн тенге.



Все 37 банков второго уровня РК за исключением исламского банка являются участниками системы обязательного гарантирования депозитов.

«В целях обеспечения стабильности финансовой системы, поддержания доверия к казахстанской банковской системе, а также защиты прав и законных интересов депозиторов Казахстанский фонд гарантирования депозитов гарантирует все депозиты физических лиц, размещенные в банках-участниках, то есть гарантирует

возврат денег на всех банковских счетах физических лиц, размещенных в банках-участниках, гарантируемых в полном объеме. Таким образом, Казахстанский фонд гарантирования депозитов имеет все необходимые ресурсы для выполнения своих функций, предусмотренных законом.

Предыдущее повышение суммы гарантирования было осенью 2008 года в момент начала глобального финансового кризиса. Тогда было принято увеличить ее с 700 тыс. тенге до 1 млн тенге. Но позже для предотвращения оттока депозитов из банков потолок был временно поднят до 5 млн тенге. Мера была временная, и предполагалось, что будет сохранена до января 2012 года.

Тогда заместитель председателя Национального банка Данияр Акишев отметил: «Действующий закон предполагает, что до января 2012 года действует норма гарантирования в пять миллионов тенге. Дальше она снижается до 1 млн тенге. Соответственно, если будет принято решение о том, чтобы либо сохранить эту норму, либо каким-то образом пересмотреть, необходимо будет менять закон... Мы за сохранение действующей нормы».

Летом 2011 года Нацбанк принял решение о закреплении суммы гарантирования на уровне 5 млн тенге на неограниченное время. В июне прошлого года депутат мажилиса парламента Жуматай Алиев предложил изменить условия гарантирования вкладов физических лиц и увеличить втрое сумму возмещения депозитов.

«Как известно, в случае ликвидации банков Казахстанский фонд гарантирования депозитов возместит только сумму вклада без начисленного вознаграждения не более 5 миллионов тенге. Для повышения доверия вкладчиков необходимо больше гарантий возвратности. В связи с чем требуется пересмотреть условия гарантирования и увеличить сумму возмещения для начала хотя бы до 15 млн тенге», – отметил тогда Алиев.

Напомним, в декабре 2011 года совместным заявлением правительства РК и Нацбанка отмечалось, что в целях стимулирования сбережений в тенге будет увеличена гарантируемая вкладчиком сумма выплаты АО «Казахстанский фонд гарантирования депозитов» по депозитам в тенге с 5 млн тенге до 10 млн тенге с увеличением его капитализации.

А 27 апреля президент Республики Казахстан Нурсултан Назарбаев подписал Закон РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам страхования и исламского финансирования».

Связь нового поколения

Олег Ни

В апреле мобильный оператор АЛТЕЛ подключил к своей сети 2-миллионного абонента. Впрочем, на этом останавливаться компания не намерена и собирается расти дальше. Не только количественно, но и качественно. О стратегии развития компании нам рассказала Главный Коммерческий Директор АО «АЛТЕЛ» Ирина Савина.

- Прошел всего неполный год с момента запуска услуг GSM от АЛТЕЛ и уже два миллиона абонентов. В чем секрет такого успеха?

- Абоненты все больше пользуются мобильным интернетом, растет и интерес к услугам 4G. Нашим существующим и новым пользователям не нужно привыкать к сервисам передачи данных, подключаясь к АЛТЕЛ, они просто увеличивают скорость доступа в интернет на своих смартфонах или роутерах. Важно и то, что на казахстанском рынке растут количество LTE-смартфонов и спрос на них, поскольку их стоимость снижается. Все это, плюс наша, осмелюсь сказать, революционная тарифная политика, а также вера всей команды АЛТЕЛ в успех и поддержка «Казахтелекома», и сделали возможным ошеломительный результат первого года эксплуатации первой в Казахстане мультитехнологической сети 4G/3G/2G.

- Ваши, как вы сами назвали, революционные тарифные планы позволяют абонентам пользоваться интернетом, отправлять СМС и звонить бесплатно. В чем «собака зарыта»?

- Еще на старте мы заявили, что на наших тарифах абонент платит только за доступ в интернет, а «голос» и СМС он получает бесплатно. Нам важно было предложить рынку новый подход в формировании тарифов и одновременно дать нашим абонентам то, что наиболее актуально. Но главным нашим преимуществом был и остается 4G-интернет, что в совокупности с практически безлимитными голосовыми и СМС-сервисами является идеальным решением для владельцев смартфонов.

- С увеличением абонентской базы увеличилась нагрузка на сеть, а с нею – количество жалоб абонентов. Как АЛТЕЛ намерен справиться с этой проблемой?

- Действительно, количество абонентов АЛТЕЛ и потребляемый ими трафик растут практически экспоненциально. Специалистами нашей технической



службы проводится постоянный мониторинг и оптимизация сети в наиболее загруженных местах, в 2015 году запланирована и осуществляется программа строительства дополнительных сайтов базовых станций для расширения емкости сети. При этом строительстве данных сайтов отдан наивысший приоритет.

- Несмотря на то, что в рекламных сообщениях АЛТЕЛ дает безлимитный интернет, на деле абоненты получают урезание скорости. Почему?

- Абоненты привыкли к тому, что модель тарифного плана передачи данных, предлагаемая другими операторами, строится на предоставлении объема трафика, после исчерпания которого услуга либо предоставляется, либо скорость превентивно снижается до очень низких пороговых значений 128 или даже 64 кбит/с. У АЛТЕЛ трафик действительно не ограничен. Но для защиты нашей основной массы абонентов от так называемых «неконтролируемых качалщиков» мы используем приоритизацию трафика – QoS (quality of service). Под QoS понимается способность

сетевой инфраструктуры управлять перегрузками, особенно в часы наибольшей нагрузки, давая приоритет в сохранении скорости тем абонентам, которые не превысили порогового значения.

- В прессе и социальных сетях не утихают споры по поводу лицензии 4G только для группы АО «Казахтелеком», в которую входит АЛТЕЛ, что, по мнению других операторов сотовой связи, сдерживает развитие новых технологий в Казахстане. Можете прокомментировать?

- В первую очередь хочу подчеркнуть, что АЛТЕЛ – единственный национальный оператор сотовой связи в Казахстане, 100%-ная «дочка» АО «Казахтелеком». Во все времена, а тем более кризисные, государства в первую очередь направляют свои усилия на поддержку отечественных производителей, чтобы отдала от вложенных в развитие национальных компаний средств оставалась в распоряжении государства и способствовала наращиванию его экономического потенциала. Отсюда – создание новых рабочих мест, реализация социальных программ, поддержка малоимущих и социально незащищенных слоев населения. АО «Казахтелеком» несет значительную социальную нагрузку, выполняя программы и задачи государства по обеспечению малых сельских населенных пунктов как голой сотовой связью, так и услугами ШПД. Думаю, что в большей степени именно поэтому лицензия на технологию четвертого поколения была в первую очередь предоставлена АО «Казахтелеком».

С другой стороны, насколько я знаю, другие операторы еще не в полной мере выполнили свои обязательства по покрытию территории страны 3G, в то время как Казахстаном и АЛТЕЛ в рамках совместного проекта по строительству сети LTE полностью оправдали оказанное нашей группе компаний доверие, всего за два года обеспечив покрытие LTE во всех населенных пунктах численностью 50 тыс. человек и более.

- И последний вопрос. вы приехали из Беларуси, каковы ваши впечатления от Казахстана?

- Да, я родом из Беларуси, но к Казахстану имею непосредственное отношение, поскольку моя бабушка и родственники по линии отца из Алматы. После освобождения Минска в 1944 году дедушка, пройдя всю войну, остался восстанавливать разрушенный город, и семья переехала к нему. Так что, приехав сюда по приглашению АЛТЕЛ два года назад, я ощущаю себя как на второй Родине. Считаю казахом одной из самых красивых и образованных наций в мире, а людей, с которыми мне довелось здесь познакомиться и работать, – уникальными в самом лучшем понимании этого слова. Страна, которая видит, где и какой ей быть в 2050 году, заслуживает самого искреннего восхищения!

Банки вынуждены креативить

Георгий Федоров, «Инсайт Медиа»

Казахстанские банки создают все более удобные депозиты для своих клиентов. Дополнительные опции и маркетинговые акции – единственные преимущества, которые остались у банкиров, поскольку ставки по вкладам на рынке практически идентичны. Компания «Инсайт Медиа» специально для «Капитал.kz» провела исследование рынка депозитов Казахстана.

Казахстанские банки выровняли свои депозитные предложения под практически одинаковые ставки и сроки вкладов. Но конкуренция за вкладчика ушла в сторону дополнительных преимуществ для клиента: одни банки проводят розыгрыши, другие дарят бесплатные карты, третьи вообще вместе с депозитом продают целый набор услуг. В Казахстане, по данным Нацбанка РК, всего 10 банков (с учетом двух слияний – «Альянс – Темир – Форте» и «Казком – БТА» – за исключением государственного Жилстройсбербанка) имеют депозитные портфели физлиц объемом свыше 100 млрд тенге. Были проанализированы крупнейшие по объему розничных депозитов казахстанские банки на основе информации на официальных сайтах банков и сведениях, предоставленных в call-center. Для объективности анализа вклады «до востребования» в расчет не берутся – сравнение проводится по вкладам с максимальной ставкой.

Одинаковая ставка – разные сроки

Лишь Казком среди рассматриваемых банков предлагает депозиты с максимальной номинальной ставкой в тенге ниже 10%. В продуктовой линейке остальных банков на максимальных сроках вклада (чаще всего 24-36 мес.) есть хотя бы по одному предложению с номинальной ставкой вознаграждения 10%.

Ставки в иностранной валюте у банков не превышают 3% годовых. Примерно половина рассматриваемых банков – Евразийский, ЦентрКредит, Сбербанк, Цеснабанк и присоединяемый к Казкому БТА – предлагают помимо евро и доллара российские рубли как валюту вклада.

Одинаковая ставка. Одинаковые гарантии по сохранности сбережений от КФГД,

Практически одинаковые сроки. В чем тогда конкурировать банкам за вкладчика? Во-первых, в минимальной сумме вклада.

Наименьшие суммы для открытия депозита в тенге – в Казком и БТА (от 3 тыс. тенге), Евразийском и Сбербанке (от 7 тыс. тенге). Однако депозит Казкома с минимальным неснимаемым остатком 3 тыс. тенге («Инновационный») можно только пополнять, а частичные изъятия не предусмотрены. По пенсионному вкладу Халык банка минимальная сумма – 2 тыс. тенге. По некоторым депозитам минимальная сумма вклада не указана (предполагается, что ограничения нет). Чаще всего в крупнейших по вкладам физлиц банках минимальная сумма депозита составляет 15 тыс. тенге.

Вторым – и основным – инструментом для конкуренции являются дополнительные выгоды от депозита. В этом вопросе банки проявляют себя наиболее интересно. В call-центре Народного банка на вопрос о дополнительных услугах или бонусах к депозиту ответили однозначно: таковых нет. В Казком – аналогичная ситуация.

На сайте ForteBank указан всего один депозитный продукт, но дополнительных преимуществ, даже после звонка в call-центр, выявлено не было. В Kaspi схожее предложение: один депозитный продукт без дополнительных преимуществ.

В БЦК к депозиту дополнительные бонусы появляются только с суммы вклада не менее 500 тыс. тенге: таким вкладчиком банк дарит на первый год карту Visa Classic, которую, впрочем, со второго года придется оплачивать (4500 тенге в год). Для вкладчиков с суммой от 1,5 млн тенге на один год бесплатно предоставляется карта уровня Gold. Со второго года – карту придется содержать самостоятельно (около 22 тыс. тенге в год).

АТФБанк к депозиту, если верить контакт-центру, бесплатно выдает карту Visa Classic. Евразийский банк делает ставку на выдачу карт Visa Classic бесплатно на весь срок действия депозита, или карты уровня Gold на первый год. Цеснабанк не предложил дополнительных преимуществ к депозиту, а BankRBK в качестве преимуществ указал мультивалютность вклада и бесплатную карту на первый год обслуживания.

О дополнительных бонусах к депозитам Сбербанка не удалось найти информации ни на сайте банка, ни узнать в лабиринтах автоинформатора call-центра.

Подводные камни

Часто у вкладчиков возникают «сюрпризы» при досрочном расторжении депозитного договора. Часть банков пересчитывает проценты в меньшую сторону, часть – выдает проценты за каждый день, что деньги пролежали в банке.

В Казком при досрочном закрытии депозита менее месяца проценты не начисляются, свыше месяца, но раньше срока, начисляется вознаграждение за срок, который деньги провели в банке, однако оно рассчитывается по половине действующей ставки. Иначе говоря, вкладчик при такой ситуации получит половину положенных процентов.

В Халык банке заверили, что при досрочном расторжении менее месяца – проценты не начисляются вообще (еще и комиссия удерживается), а что произойдет с процентами при досрочном закрытии депозита свыше 1 месяца – осталось неизвестным. В call-центре банка заверили, что вкладчик получит проценты за весь срок, который деньги пролежали на депозите, а на сайте банка формулировка следующая: «Ранее начисленное и капитализированное вознаграждение полностью отчисляется, и производится начисление вознаграждения на сумму вклада по ставке, установленной уполномоченным органом банка».

В ForteBank вознаграждение начисляется по основной ставке вклада за фактический срок хранения при досрочном расторжении, при условии, что деньги провели в банке хотя бы неделю. В call-центре отметили, что депозиты, открытые в уже несуществующих Альянс банке или Темирбанке, могут иметь в договоре иные условия досрочного расторжения. В Kaspi при досрочном расторжении заплатят проценты за фактически проведенное время вклада в банке.

Банк Центр Кредит при досрочном расторжении вкладов меньше чем за месяц проценты не начисляет, свыше месяца – за фактическое количество дней.

Цеснабанк разработал целую «сетку» санкций при досрочном расторжении де-

позита. На вклад, открытый на 3 месяца и досрочном расторжении до 1 месяца, проценты не выплачиваются, свыше 1 месяца, но до истечения срока договора, проценты начисляются за фактическое время хранения денег на депозите по ставке, указанной в договоре. При досрочном расторжении вклада, открытого на 6 месяцев, до истечения хотя бы 3 месяцев вознаграждение не выплачивается, свыше 3 месяцев – за фактическое время, проведенное деньгами на депозите, по действующей ставке. При досрочном расторжении депозита, открытого на срок от 13 до 18 месяцев, до истечения 6 месяцев проценты не начисляются, а при досрочном расторжении вклада сроком 36 месяцев до истечения 12 месяцев также не начисляются проценты. За досрочное расторжение таких вкладов позже 6 и 12 месяцев, соответственно, вознаграждение начисляется за фактический срок вклада.

Сбербанк в описании условий вкладов в случае досрочного расторжения договора обещает возможность получить вознаграждение за фактически проведенное время вклада в банке.

В АТФБанке по депозитам вознаграждение при досрочном расторжении до 1 месяца не выплачивается, как сказано в описании условий на сайте. В call-центре уточнили, что по депозиту под 11% при досрочном расторжении вознаграждение не выплачивается – только основная сумма вклада, а при досрочном расторжении другого срочного депозита ставка годовых будет пересчитана по 0,5% годовых.

В Евразийском банке вкладчик может сохранить накопленные проценты при досрочном расторжении депозитного договора. Как объяснили в call-центре банка, при закрытии текущего депозита менее чем через 6 месяцев, ставка вознаграждения будет пересчитана за минусом 2% годовых (то есть при номинальной ставке по договору в 10% вкладчик получит обратно свои деньги с процентами, пересчитанными по 8% годовых). Если вклад досрочно закрыт в период с 6 до 18 месяцев, то ставка пересчитывается за минусом 1,5% годовых, свыше 18 месяцев – за минусом 1% годовых.

В BankRBK сообщили, что вознаграждение при досрочном закрытии до 1 месяца не выплачивается вообще.

КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

S&P ПОДТВЕРДИЛО РЕЙТИНГ «КАЗТРАНСОЙЛА»

Рейтинговое агентство S&P подтвердило долгосрочный кредитный рейтинг АО «КазТрансОйл» (КТО) на уровне «BB+»: прогноз – «негативный». Подтверждение рейтингов отражает мнение агентства о сохраняющейся «высокой» вероятности предоставления КТО своевременной и достаточной экстренной поддержки правительством РК, а также оценку характеристик собственной кредитоспособности (stand-alone credit profile – S&P) КТО на уровне «bb+». S&P считает КТО «стратегически значимой» дочерней группой КМТ. Такой статус компании поддерживает ее положением КТО как основного оператора нефтепроводов, который транспортирует более 53% нефти в стране. КТО играет «очень важную» роль для правительства страны, а также имеет «прочные» (хотя и опосредованные) связи с государством. Предполагается, что КТО, скорее всего, получит экстренную поддержку напрямую от государства (а не от материнской компании). Так, кредитный рейтинг КТО основан на характеристиках ее собственной кредитоспособности и учитывает надбавку за счет возможной поддержки от государства. Оценка S&P КТО определяется «примлемым» профилем бизнес-рисков, «умеренным» профилем финансовых рисков и негативной оценкой по модификатору «финансовая политика». Компанию характеризуют сильная рыночная позиция, ограниченная конкуренция со стороны железнодорожного и танкерного транспорта, обусловленная отсутствием выхода к морю, удаленностью от Каспийского моря, а также низкой стоимостью трубопроводной транспортировки нефти. (kapital.kz)

ПРИБЫЛЬ FORTEBANK СОСТАВИЛА 169,2 МЛРД ТЕНГЕ

Объединенный ForteBank в 2014 году получил прибыль 169,2 млрд тенге. Свыше 86,8% процентных доходов банка составляют доходы от кредитов – 48,6 млрд тенге. Половина процентных расходов приходится на затраты по текущим счетам и депозитам клиентов – 21,0 млрд тенге. Чистый процентный доход банка в 2014 году составил 15,3 млрд тенге. На конец 2014 года объем активов составил 909,2 млрд тенге. Наибольшую долю активов составляют кредиты – 61,7% активов. Практически половина кредитного портфеля банка представлена займами компаний – 42,1%. Незначительная часть, а именно 3,9%, ипотечного портфеля представлена просроченными займами на срок менее 30 дней, 2,5% – просроченными на 30-89 дней, 2,9% – с просрочкой на 90-179 дней, 4,5% – на срок 180-360 дней, 26,7% – на срок более 360 дней. Качество портфеля автокредитов хуже ипотечного. Так, 0,4% автокредитов просрочены на срок менее 30 дней, 0,2% просрочены на 30-89 дней, 0,6% просрочены на 90-179 дней, 1,3% – на 180-360 дней, 83,1% – на срок свыше 360 дней. Обязательства банка достигли 754,5 млрд тенге. В структуре обязательств банка более половины занимают средства клиентов, размещенные на текущих счетах и депозитах, – 68%. Банк закрыл 2014 год с капиталом 154,7 млрд тенге. (kapital.kz)

ПРИБЫЛЬ АТФБАНКА ВЫРОСЛА В 1,9 РАЗА

Чистая прибыль АТФБанка за год увеличилась в 1,9 раза. В 2014 году прибыль банка составила 3,4 млрд тенге, в 2013 году – 1,8 млрд тенге. Процентные доходы банка за год выросли на 10,5%. Банк нарастил процентные расходы на 5,4%. За год активы банка увеличились на 7,8%. На конец 2013 года объем активов банка составил 912,4 млрд тенге, на конец 2014 года – 984,2 млрд тенге. Наибольшую долю активов банка составляют кредиты, выданные клиентам – 66,0% активов. По сравнению с 2013 годом объем займов увеличился на 16,3% – до 649,7 млрд тенге. Кредитный портфель банка преимущественно корпоративный – 82,6%. В структуре кредитов юридических лиц 75,8% приходится на крупные предприятия, 24,2% – на МСБ. Розничный портфель больше ориентирован на потребительские кредиты – 57,8%. Менее зависим кредитный портфель физических лиц от ипотечных займов – 41,0%. Доля активов, сконцентрированных в денежных средствах и их эквиваленте, на конец 2014 года составляла 15,2% активов. За год объем активов, сконцентрированных в денежных средствах и их эквиваленте, снизился на 25,1% – до 149,7 млрд тенге. Обязательства банка увеличились на 8,1%. В обязательствах более половины занимают средства клиентов, размещенные на текущих счетах и депозитах, – 77,7%. Банк докапитализировался на 3,2 млрд тенге – до 77,4 млрд тенге. (kapital.kz)

ДОЛГОСРОЧНЫЙ РЕЙТИНГ ЕВРАЗИЙСКОГО БАНКА ПОНИЖЕН

Рейтинговое агентство Moody's Investors Service понизило долгосрочный рейтинг Евразийского банка до «B2». «Агентство снизило долгосрочные рейтинги по депозитам и необеспеченному долгу эмитента с B1 до B2, а также понизило базовую оценку кредитоспособности банка с b1 до b2. Moody's снизило рейтинг банка по субординированному долгу в местной валюте с B2 до B3. Рейтинговый прогноз по долгосрочным депозитам глобального уровня и необеспеченному долгу изменены с «негативного» на «стабильный». Moody's также отозвало по деловым причинам прогноз по субординированному долгу банка», – указывается в сообщении. Главным фактором для снижения долгосрочных рейтингов банка является ухудшение показателей финансового состояния, в особенности уменьшение уровня достаточности капитала. «Общий уровень достаточности капитала, согласно регуляторным требованиям, упал до 11,7% в конце 2014 года с 15,9% на конец 2013 года. (KaspiAT)

Облигации KAZKOM на бирже по 3% < 8,5% Тебе решать * в долларах



CALL CENTER 8.800.080.31.31 звонок бесплатный

КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

ЦЕНТРОБАНК РФ
ТРЕВОЖАТ СТАВКИ
ПО ДЕПОЗИТАМ В 18%

Ставки по депозитам в размере 18% «серьезно тревожат» Центробанк. Об этом заявил зампред регулятора Михаил Сухов. «По данным за март, на сроках, которые популярны у вкладчиков, примерно полгода-год процент будет примерно 15% годовых, от которого мы начинаем отсчитывать отклонения, которые являются тревожными. Плюс 2% — это средний признак тревожности, плюс 3% процента годовых — это более серьезный знак тревожности», — сказал Сухов. Он также рассказал, что Центробанк намеренно ограничивает процентные ставки в восьми коммерческих банках, так как регулятор считает их деятельность слишком рискованной. В каких именно банках введены ограничения, Сухов не сообщил. Ранее сообщалось, что в Центробанке не считают нужным ограничивать использование иностранной валюты. (ТАСС)

ДБ СБЕРБАНК НЕ
БУДЕТ ВЫПЛАЧИВАТЬ
ДИВИДЕНДЫ
ЗА 2014 ГОД

На годовом общем собрании акционеров ДБ «Сбербанк России» было принято решение не выплачивать дивиденды за 2014 год. Об этом сообщает центр деловой информации Kapital.kz. «Было принято решение чистый доход банка за прошлый год, предназначенный к распределению, оставить на счете «Нераспределенный чистый доход прошлых лет». Сумму резервного капитала в размере 23 млрд 893 млн тенге, сформированную в предыдущие финансовые годы, оставить на счете резервного капитала без распределения», — говорится в протоколе годового общего собрания акционеров. (Kapital.kz)

НА 8,2 МЛРД ТЕНГЕ
ПОСТУПИЛО
ЗАЯВОК В
«КАЗАГРОФИНАНС»

В рамках подготовки к весенне-полевым работам в «КазАгроФинанс» поступило заявок на приобретение 1145 единиц техники на общую сумму более 8,2 млрд тенге, об этом центре деловой информации Kapital.kz сообщили в пресс-службе ведомства. «На сегодняшний день с аграриями уже заключены договоры финансового лизинга на 506 единиц посевной техники на сумму 3,5 млн тенге, остальные заявки на приобретение техники в лизинг находятся на стадии рассмотрения», — уточнили в компании. Рост числа заявок на приобретение техники через «КазАгроФинанс» в текущем году обусловлен запуском программы субсидирования ставок вознаграждения, считают в ведомстве. Планируется, что в 2015 году в рамках весенне-полевых работ будет передано не менее 1000 единиц техники на сумму около 10,5 млрд тенге. (Kapital.kz)

В МАРТЕ КРЕДИТНЫЙ
ПОРТФЕЛЬ СНИЗИЛСЯ
НА 0,3%

В марте объем кредитов уменьшился на 35,3 млрд тенге (-0,3%), подсчитал центр деловой информации Kapital.kz на основе данных Национального банка. Если на конец февраля кредитный портфель составлял 12 трлн 080 млрд тенге, то в конце марта он снизился до 12 трлн 045 млрд тенге. К слову, с начала года объем займов снизился на 0,5%, на конец декабря 2014 года кредитный портфель составлял 12 трлн 106 млрд тенге. Тенговые займы составляют более половины портфеля — 69,9%. В конце февраля этот показатель был выше — 70,1%. Объем займов в нацвалюте в марте снизился на 0,6%, с 8 трлн 476 млрд тенге до 8 трлн 420 млрд тенге. Валютные ссуды с начала года занимали практически треть кредитного портфеля. На конец декабря 2014 года доля валютных займов составляла 29,2%, на конец января — 29,9%, на конец февраля — 29,8%, на конец марта — 30,1%. (Kapital.kz)

РОЗНИЧНЫЙ
РЫНОК ВКЛАДОВ
ВЫРОС ВСЕГО
НА 6%

«Корпоративные специалисты» усиливают маркетинг на рынке вкладов населения. Банковский пул с долей юрлиц в депозитном портфеле свыше 80% на четверть увеличил объем розничных вкладов. В целом за февраль 2015-2014 гг. розничный рынок вкладов вырос всего на 6%, сообщает ranking.kz. За год совокупный портфель депозитов физлиц составил 4,33 трлн тенге против 4,08 трлн в феврале 2014 года. Удельный вес розницы в портфеле вкладов увеличили 18 банков из 35. Причина — дефицит альтернативных ресурсов для фондирования. По итогам февраля банки привлекли длинных вкладов (срочные и условные) на 6,7 трлн тенге, из них 58% деньги населения (55% в феврале 2014 года). В группу «корпоративных специалистов» входят 14 банков из 35. Совокупный портфель по вкладам физлиц — 54,4 млрд тенге. Годом ранее было 43,7 млрд. Из этой группы 9 банков увеличили розничные портфели. Так, лидер абсолютного прироста вкладов населения среди группы «корпоративных» банков за февраль 2015-2014 год — АзияКредит банк. Портфель розничных вкладов банка составил 18 млрд тенге против 12 млрд годом ранее. Рост почти в полтора раза. На втором месте — Банк Астаны. По итогам февраля 2015 года объем депозитов физлиц составил почти 5 млрд тенге. (Kapital.kz)

Рейтинг жизнеспособности банков РК

Казахстанский банковский сектор развивается стабильно, отмечают аналитики. Действительно, за последние годы фининституты страны продолжали свое развитие, банкротств на рынке не было. Стабильность поддерживает и правительство страны, выделяя немалые средства на поддержку экономики через финансовые банковские структуры. В этом свете «Капитал.kz» провел оценку наиболее значимых показателей стабильности банков для выявления слабых сторон финансовых институтов, на которые им стоило бы обратить внимание.

Рейтинг подготовлен на основании финансовых показателей банков, динамики развития в последние годы, а также владельцев. При составлении рейтинга банков учитывалась способность банка без задержки вернуть депозиты, если у него появятся финансовые проблемы или проблемы по погашению кредитов и росте задолженности клиентов, кроме того, влияние на базу фондирования вкладов физических лиц — самого дорогого фондирования отражено в рейтинге. Устойчивость фондирования — соотношение кредитов к депозитам. Идеальная пропорция 1 к 1. В этом случае банк финансирует выданные кредиты за счет привлеченных средств, а не полагается на более волатильное межбанковское фондирование. Содержательно показатель на уровне 100% говорит о том, что весь кредитный портфель банка сформирован за счет депозитов клиентов и не подвержен необходимости досрочного погашения при волнениях на рынках капитала. Коэффициент быстрой ликвидности характеризует способность организации погасить свои краткосрочные обязательства за счет продажи ликвидных активов. Низкое значение (около 100%) говорит об устойчивости модели бизнеса банка в долгосрочной перспективе. Если же это отношение высоко, это не значит, что банк обанкротится (за это отвечает риск-менеджмент, в частности, насколько сбалансированы кредиты и обязательства по срокам), в случае кризиса такой банк вполне может за счет планового погашения кредитов расплатиться по всем долгам. Более того, многие предпочитают как раз облигации и иностранные кредиты средствам вкладчиков, так как вкладчики могут в любой день прибежать за вкладами, а юристы будут выполнять договор.

В рейтинг не включен государственный Жилсторойсбербанк, поскольку в случае возникновения проблем ему гарантирована полная поддержка от правительства.

Оговорка по российским банкам заключается в том, что материнские финансовые институты находятся под давлением санкций. Хотя успешность развития казахстанских «дочек» не стоит отрицать на местном рынке.

Важную роль играет фактор владельца с точки зрения пополнения капитала и ликвидных ресурсов, что является основой устойчивости в стрессовых условиях. Приводим список акционеров топ-10 банков по активам.

Казком и БТА

В 2014 году тренд на консолидацию, который наблюдался не только в банковском секторе, затронул и Казком. Долгожданное объединение Казкома с проблемным БТА наконец-то было запущено. В середине 2014 года стало известно, что Казком и

предприниматель Кенес Ракишев объявил о завершении сделки по приобретению акций БТА. В соответствии с ранее достигнутыми договоренностями Казком и Ракишев приобрели у ФНБ «Самрук-Казына» по 46,5% акций БТА каждый. Одновременно госфонд передал оставшуюся в БТА долю в 4,26% Казкому по договору доверительного управления. Это обеспечило Казкому более 50% голосов и операционный контроль над БТА.

По официальной информации, бизнес Ракишева сконцентрирован на металлургии и венчурной индустрии. Кенес Ракишев является самым крупным акционером в АО «SAT & Company» (47,01%) и в страховой компании Standard (22,34%). SAT&Co занимается оптовой торговлей нефтепродуктами, нефтехимической промышленностью, металлообработкой, авиационными перевозками и инвестициями в строительство, нефтегазовое машиностроение, металлургию и транспорт. SK Standard занимает 22 место по активам среди страховщиков — 6,9 млрд тенге.

Ракишев владеет 30,29% акций «Банка Астаны», который удерживает 20-е место по активам — 128 млрд тенге, и долями в других компаниях. Также он является членом совета директоров Казкома с долей участия в капитале 12,38%. 17,98% акций Казкома сконцентрировано у АО «Центрально-Азиатская инвестиционная компания», 14,4% — у Субханбердина Нуржана, государству в лице ФНБ «Самрук-Казына» удерживает 8,29% акций, остальные акции распределены между миноритариями.

Народный банк

Этот фининститут занимает второе место по активам, его доля — 14,4%. Фининститут удерживает первое место по вкладам. С начала года отток вкладов из банка составил -6,5%.

Группа «Халык» в прошлом году приобрела «дочку» HSBC в Казахстане за 30,9 млрд тенге и переименовала ее в AlтынBank.

69,66% акций Народного банка принадлежит мажоритарно АО «Холдингвая группа «АЛМЭКС» и 7,55% — Единую накопительную пенсионную фонду. Супруги Тимур и Динара Кулибаевы на биржевых началах (по 50%) владеют холдингом «АЛМЭКС». Помимо Народного банка (около 74% от простых акций) холдинг имеет долю в ТОО «Страховой брокер АОН Kazakhstan» (30%).

Тимур Кулибаев является членом совета директоров ОАО «Газпром», более 50% акций компании принадлежит государству. Также он является председателем президиума Национальной палаты предпринимателей РК «Атамекен» и председателем Казахстанской ассоциации организаций нефтегазового и энергетического комплекса «KAZENERGY».

Цеснабанк

Банк занимает 3-е место по активам и 8-е по вкладам физических лиц. Устойчивость фондирования близка к единице, что подтверждает правильное соотношение кредитов и депозитов. Невысокий коэффициент срочной ликвидности все же находится на приемлемом уровне.

Крупным участником является казахстанский финансовый холдинг «Цесна», акционерами которого в свою очередь выступают аким Астаны Адильбек Джаксы-

беков с 70% долей участия, государственного деятеля Серик Джаксыбеков (11,15), госдеятеля Николай Мещеряков (6,56) и Нуржан Турғумбаев (5,63)

Аффилированными являются ТОО «Газета «Инфо-Цес», АО «Цесна Капитал», страховая компания «Цесна Гарант».

Сбербанк Казахстан

Единственная «дочка» российского банка, входящая в топ-10 банков по активам. После объединения предполагается, что займет 4 место. Занимает 5 место по объему депозитов физических лиц. С начала года в общем оттоке депозитов снижение этого показателя составило 2,6%.

Основным акционером является ОАО «Сбербанк России» (Москва, РФ). Основным акционером и учредителем его является Центральный банк РФ, который владеет 50% уставного капитала плюс одна голосующая акция. Другими акционерами банка являются международные и российские инвесторы. Группа имеет дочерние компании в странах СНГ (Казахстан, Украина и Беларусь), а также в девяти странах Центральной и Восточной Европы (Sberbank Europe AG, бывший Volksbank International) и в Турции (DenizBank).

Банк ЦентрКредит

Банк занимает 6-е место по активам и 8-е по вкладам физических лиц. Устойчивость фондирования также находится на высоком уровне.

Основным акционером с долей в 41,93% является корейский KOOKMIN BANK. 25,60% принадлежит Бахытбеку Байсеитову, который владеет также АО «АИФРИ Orient Investment», 25% ТОО «Нурмунай Петрогаз», доля в BMB Munaı и контроль над Caspian Services Inc.

Kaspi Bank

Объем депозитов физических лиц с начала года в этом банке снизился на 1,2%. Доля вкладов физических лиц в общих обязательствах составляет 47%. Это очевидно, ведь банк ориентирован на кредитование физических лиц, хотя и подтверждает высокую зависимость от этого источника фондирования, как самого дорогого. Банк на втором месте по значению рентабельности собственного капитала и приносит на каждый тенге собственного капитала 7 тенге.

88,34% принадлежит АО «KASPI GROUP» (KASPI ГРУПП) (Алматы, Республика Казахстан), акционерами которого выступают Вячеслав Ким и компания Caspian Group b.v. В списке аффилированных лиц числятся такие компании, как АО «Kaspi страхование», ТОО «Caspian Investment Holding», ТОО «АРК Баланс», ТОО «Kolesa», ТОО «Kaspi» и три фирмы, зарегистрированные в Королевстве Нидерланды (Амстердам) — NC Trust b.v., Caspian Capital b.v., Krysha & Kolesa Holding b.v.

АТФБанк

Этот финансовый институт не столь зависим от вкладов физических лиц, что можно считать положительным фактором. Доля физлиц в общей структуре активов составляет 27,6%.

В мае 2013 года 99,7% банка было продано Международной финансовой структурой UniCredit компании «КазНитрогенГаз» (сейчас ТОО «KNG FINANCE»). Сумма сделки не была озвучена, по прогнозам

аналитиков, она могла составить от \$420 млн до \$450 млн.

Крупным акционером и генеральным директором «КазНитрогенГаза» является Галимжан Есенов, зять акима города Алматы Ахметжана Есимова. В состав холдинга KNG Finance входят АО «АТФБанк», страховые компании АО «СК «Альянс Полис» и АО «Компания по страхованию жизни «Grandes».

ForteBank

После недавнего слияния ForteBank, Альянс банка и Темірбанка объединенный банк вполне уверенно чувствует себя на рынке с 10 местом на рынке вкладов физических лиц и 9 местом по активам. Доля физических лиц в обязательствах составляет порядка 25%, что говорит, что банк не зависит от вкладов населения.

Сделка между известным бизнесменом и фондом «Самрук Казына» в прошлом году подтверждает серьезность того, что банк будет активно развиваться на рынке. На сегодняшний день акционером банка является Булат Утемуратов с долей 74,78%. Ему также принадлежит банк KassaNova, с учетом последнего бизнесмену принадлежит порядка 5% всего банковского рынка Казахстана.

Булат Утемуратов является одним из крупнейших пайщиков, средствами которых управляет инвестиционная компания «Верный Капитал». Ему принадлежит доля в Beeline Kazakhstan и Beeline Kyrgyzstan. Кроме того, в его активы входят компания Video International Казахстан — оператор медиарекламного рынка, «31 канал», ЗАО «Ожно-Кыргызский Цемент», месторождение золота «Райгородок», международный аэропорт Караганды. Также «Верный Капитал» активно развивает сеть быстрого питания под маркой Burger King в Казахстане и выступает локальным партнером международного концерна G4S.

Евразийский банк

10-е место по активам занимает Евразийский банк. Объем вкладов физических лиц в общем объеме обязательств составляет на уровне 24% и подтверждает возможность получения средств из других источников. Судный портфель с начала года снизился на 1,16%.

Главным участником является АО «Евразийская Финансовая Компания», конечными владельцами банка являются Алиджан Ибрагимов, Александр Машкевич и Патох Шодиев.

Алиджан Ибрагимов принадлежит в Eurasian Resources Group (ERG) 20,7%. Это столько же, сколько у Александра Машкевича, и чуть больше, чем у Патох Шодиева (18,6%).

Алиджан Ибрагимов также владеет на паритетных началах со своими постоянными партнерами корпорацией IMR («Международные минеральные ресурсы»). Крупнейший актив IMR — южноафриканская компания Samacog, контролирующая примерно половину мирового рынка хрома, на уровне бизнеса Xstrata. IMR также владеет 48% небольшой публичной ShaftSingers и около 18% Proxycence Xstrata. Он является председателем СД АО «Казхром» и СД АО «Евразийская промышленная компания», членом СД ENRC, Евразийской финансовой компании, Евразийского банка, компании «Отель Алатату» и Евразийской производственной компании.

РЕЙТИНГ БАНКОВ

НАИМЕНОВАНИЕ БАНКА	АКТИВЫ МЛРД ТЕНГЕ	СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ			ДОВЕРИЕ ВКЛАДЧИКОВ		ДИНАМИКА ЗА 1 КВАРТАЛ 2015 г.								
		МЕСТО (на 01.04.15)	МЕСТО (на 01.01.15)	СУММА	МЕСТО НА РЫНКЕ (на 01.04.15)	ДИНАМИКА									
1 КАЗКОММЕРЦБАНК	2 962.7	1	1	432 255 720	2	-4.8							0.9	5.7	НОРМАТИВ ДОСТАТОЧНОСТИ МИНИМАЛЬНОГО РАЗМЕРА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ПОДТВЕРЖДАЕТ СООТВЕТСТВИЕ ТРЕБОВАНИЯМ НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКА РК
2 НАРОДНЫЙ БАНК РК	2 636.7	2	2	482 548 447	1	-6.5							0.86	4.7	
3 ЦЕСНАБАНК	1 376.3	10	6	71 938 948	8	-5.4							0.86	1.6	
4 БТА БАНК	1 341.7	7	9	111 615 688	7	-6.4							1.7	3.5	
5 СБЕРБАНК	1 255.9	4	5	141 792 972	5	-2.6							0.84	2.8	
6 БАНК ЦЕНТРКРЕДИТ	1 090.8	8	8	90 008 824	4	-2.9							0.9	3.5	
7 KASPI BANK	984.3	5	10	114 981 013	3	-1.2							0.96	6.9	
8 АТФБАНК	942.1	9	11	72 406 471	9	2.4							0.87	2.8	
9 FORTEBANK	888.2	12	3	68 565 402	10	-4.6							0.66	3	
10 ЕВРАЗИЙСКИЙ БАНК	765.9	3	4	155 895 648	11	-0.01							0.8	5.4	
11 BANK RBK	546.8	13	13	58 420 957	12	0.9							0.8	6.6	
12 СИТИБАНК КАЗАХСТАН	328.8	11	12	70 331 659	25	-11.9							0.3	2.4	
13 НУРБАНК	323.3	14	14	45 442 819	13	-9.1							0.67	4.3	
14 DELTA BANK	299.9	15	15	34 083 081	20	-4.2							0.98	2.4	
15 АЛЬФА-БАНК	240.8	17	17	28 571 095	15	-5.9							0.74	5.6	
16 АЗИЯКРЕДИТ БАНК	185.2	19	19	23 422 795	18	-4.3							0.77	2.2	
17 QAZAQ BANKI	147.2	23	29	17 044 997	14	-1.6							0.83	1.56	
18 БАНК ВТБ КАЗАХСТАН	142.4	26	22	13 606 079	16	3.2							0.89	14.1	
19 БАНК АСТАНЫ	117.2	16	23	28 975 727	19	53.8							0.79	41.8	
20 БАНК ХОУМ КРЕДИТ	115.8	21	16	19 448 227	22	0.07							1.19	6.6	
21 ALTYN BANK	115.4	22	18	18 282 395	17	-14.7							0.59	21	
22 БАНК КИТАЯ В КАЗАХСТАНЕ	99.0	18	21	27 588 316	24	9.3							0.18	84.6	
23 КАЗИНВЕСТБАНК	94.4	32	34	11 772 232	21	-8.2							0.85	3.6	
24 БАНК KASSA NOVA	76.0	25	35	14 041 108	23	15.6							0.78	31.7	
25 CAPITAL BANK KAZAKHSTAN	62.4	34	27	11 521 763	27	0.47							0.94	5	
26 RBS KAZAKHSTAN	56.8	28	25	12 865 917	36	8.8							0.15	298.8	
27 ЭКСИМБАНК КАЗАХСТАН	54.5	24	24	14 877 367	33	462							1	2	
28 ТПБ КИТАЯ В г. АЛМАТЫ	53.9	27	26	13 009 186	29	-16.4							0.4	6836	
29 КЗИ БАНК	39.0	20	20	19 504 720	26	-3.9							1.25	3.9	
30 БАНК ПОЗИТИВ КАЗАХСТАН	17.6	33	33	11 736 609	28	13.3							2	26	
31 ДБ РНВ КАЗАХСТАН	15.9	35	28	10 858 535	34	-11.9							2.75	192.5	
32 ИСЛАМСКИЙ БАНК AL HILAL	15.9	29	32	12 605 399	35	-20.4							2.12	-	
33 ШИНХАН БАНК КАЗАХСТАН	15.8	30	31	12 409 357	31	23.3							2.41	248.2	
34 ЗАМАН-БАНК	13.7	31	30	12 012 162	30	0.1							9.2	15186	
35 НБ ПАКИСТАНА В РК	0.6	36	36	4 773 164	32	-							4.3	192.471	

- ВЫПОЛНЕНИЕ НОРМАТИВА ДОСТАТОЧНОСТИ МИНИМАЛЬНОГО РАЗМЕРА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА
- ВЫПОЛНЕНИЕ ПРУДЕНЦИАЛЬНЫХ НОРМАТИВОВ
- УСТОЙЧИВОСТЬ ФОНДИРОВАНИЯ
- КОЭФФИЦИЕНТ СРОЧНОЙ ЛИКВИДНОСТИ

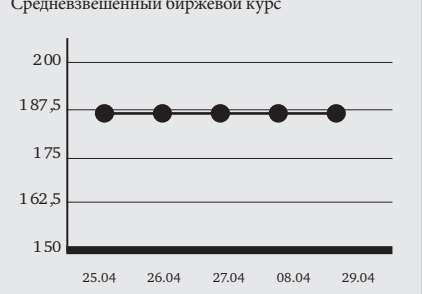
ДОВЕРИЕ ВКЛАДЧИКОВ ОТРАЖАЕТ МЕСТА БАНКОВ НА РЫНКЕ И ДИНАМИКУ ДЕПОЗИТОВ НАСЕЛЕНИЯ ЗА 1 КВАРТАЛ 2015 г.

УСТОЙЧИВОСТЬ ФОНДИРОВАНИЯ - СООТНОШЕНИЕ КРЕДИТОВ К ДЕПОЗИТАМ. ИДЕАЛЬНАЯ ПРОПОРЦИЯ 1 К 1. В ЭТОМ СЛУЧАЕ БАНК ФИНАНСИРУЕТ ВЫДАННЫЕ КРЕДИТЫ ЗА СЧЕТ ПРИВЛЕЧЕННЫХ ДЕПОЗИТОВ, А НЕ ПОЛАГАЕТСЯ НА БОЛЕЕ ВОЛАТИЛЬНОЕ МЕЖБАНКОВСКОЕ ФОНДИРОВАНИЕ

КОЭФФИЦИЕНТ БЫСТРОЙ ЛИКВИДНОСТИ (QUICK RATIO, ACID-TEST RATIO) ХАРАКТЕРИЗУЕТ СПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ ПОГАСИТЬ СВОИ КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ЗА СЧЕТ ПРОДАЖИ ЛИКВИДНЫХ АКТИВОВ

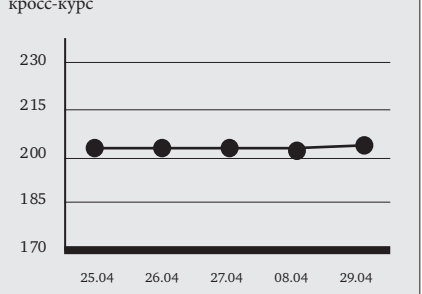
USD/KZT

Средневзвешенный биржевой курс



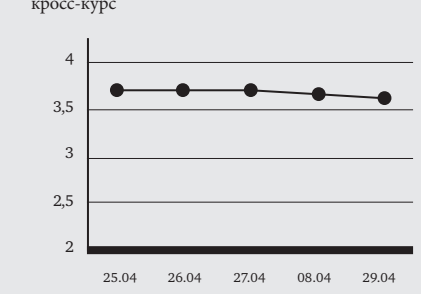
EUR/KZT

кросс-курс



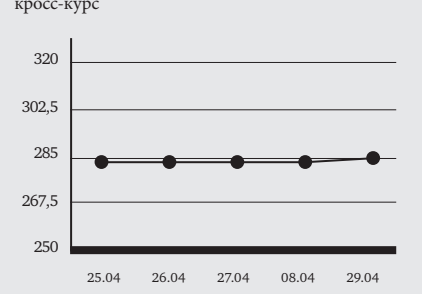
RUR/KZT

кросс-курс



GBP/KZT

кросс-курс



Как изменится Казахстан после выборов

Глава государства озвучил планы по развитию страны

Антон Жданов

Вчера Нурсултан Назарбаев принес присягу народу страны после победы на выборах, состоявшихся в воскресенье. По их итогам действующий глава государства набрал 97,7%, 1,6% казахстанцев отдали свои голоса за Тургуна Сыздыкова, 0,7% – за Абельгази Кусаинова.

Всего в Казахстане, по данным Центральной избирательной комиссии страны, проголосовало 95,22% электората. Эти выборы, по словам Нурсултана Назарбаева, войдут в историю как самые массовые.

«Казахстанцы оказали мне великое доверие, еще раз призвав служить родине», – отметил президент. «Для меня нет ничего выше доверия народа и нет большего счастья, как оправдать это великое доверие, поэтому во имя светлого будущего Казахстана я готов к любым вызовам. Только что, согласно Конституции страны, я дал присягу моему народу, ее слова я сегодня впервые произнес накануне самого светлого праздника – Дня единства народа. Силу, единство нашего общества наглядно показали состоявшиеся выборы. Я благодарен всем и нашему народу», – подчеркнул Нурсултан Назарбаев. Он отметил, что Казахстан продемонстрировал всему миру силу, единство, крепкую сплоченность народа.

Глава государства озвучил, как будет развиваться страна в период его следующего президентского срока.

Государственная политика

Новым, третьим этапом государственного строительства в Казахстане, по словам президента, станет «Мәңгілік ел». «Первые годы обретения независимости мы строили основы современного государства. Это был первый этап нашего государственного строительства. Затем, укрепившись, мы проделали путь к состоявшемуся государству. Это был второй этап. Сейчас начинаются великие реформы. Мы прокладываем путь «Мәңгілік ел», – сказал глава государства после инаугурации в среду. По его словам, ценности «Мәңгілік ел» программируют благополучное будущее страны. В связи с этим необходимо укреплять общую гражданскую идентичность ради единства, сплоченности нашей страны.

Предложенные президентом 5 институциональных реформ должны сделать работу государственного аппарата прозрачной и подотчетной. «Государство должно стать компактным. Больше полномочий делегировать негосударственному сектору и на места. План реформ, представленных нами, позволит, во-первых, обеспечить гражданам безопасность в неспокойном мире, а во-вторых, – инклюзивную всеобъемлющую модернизацию», – уточнил глава государства.

По его словам, планируется увеличение доли среднего класса как опоры стабильности. «Развить бизнес, сохранить его и помочь стране стать государством с преобладающими средним достатком жителями», – отметил президент, добавив, что надо развивать единый внутренний рынок, сбалансированное развитие всех регионов.

«Буквально с завтрашнего дня мы приступим к осуществлению этих реформ и созданию специальной комиссии. Данные преобразования очень серьезные, поэтому мандат доверия, предоставленный населением, очень важен для их реализации», – добавил Нурсултан Назарбаев.

В самое ближайшее время будет создана Национальная комиссия по модернизации при президенте страны, отметил глава государства. Ее миссия будет заключаться в управлении поэтапной реализации пяти реформ и координации действий государственных органов, бизнес-сектора и гражданского общества. При Национальной комиссии будет действовать международный консультативный совет в составе авторитетных казахстанских и иностранных экспертов.

«На первом заседании комиссии я представлю план нации – 100 конкретных шагов дальнейшего государственного строительства, которые объяснят, что мы собираемся делать по пяти реформам», – подчеркнул Нурсултан Назарбаев. «100 шагов», по его словам, – это ответ на глобальные и внутренние вызовы и одновременно план по вхождению в 30 развитых государств в новых исторических условиях.

«Осуществление реформ – общенациональная задача номер один на предстоящие 10, может быть, 15 лет. Индустриальная программа тоже охватывает этот период. Я назвал этот план реформ планом нации, потому что реформы требуют непосредственного участия каждого гражданина Казахстана», – сказал он.

В то же время президент назвал вызовы, которые стоят перед страной. «Нашему дальнейшему развитию продолжают угрожать 5 новых внешних вызовов. Первое. Это кризис мирового порядка, нарастание общей неопределенности, мировая

система безопасности испытывается на прочность конфликтами нового типа на мировой арене, появляются новые системные игроки, использующие экстремизм и насилие», – сказал президент.

«Второй вызов – продолжается турбулентность мировой экономики, санкционные, валютные и торговые войны обостряют проблемы во всех странах мира. Третье – процесс изменения климата ведет к разным катаклизмам во всем мире, которые мы наблюдаем», – добавил он. Четвертый вызов в Центральной Азии, по его словам, возможность того, что регион будет затронут новыми линиями мировых разломов.

«Пятый вызов – кризис глобального порядка, нестабильность мировой экономики ставит под вопрос международную координацию по борьбе с этими вызовами», – заключил он.

мировых финансовых институтов, а также около 100 транснациональных компаний», – считает глава государства.

Еще одним приоритетом Нурсултан Назарбаев считает реализацию государственной программы «Нурлы жол», предусматривающую развитие транспортной инфраструктуры страны и повышение роли Казахстана в качестве транзитного моста между Европой и Азией.

Президент отметил, что резких колебаний курсов валют не будет. «Ничего не будет после выборов такого резкого. Как работали, так и будем работать. Никаких предостережений нет, я уже предупреждал. Уже казахстанцы меня знают: если что-нибудь такое намечается, я сам скажу и скажу, как надо от этого защититься, уберечься. Было колебание в связи с российским рублем, поскольку у нас большая

курс, как за рубежом, будет свободно плавающим, реагировать на конъюнктуру, реагировать на соседние валюты, с которыми мы работаем», – подчеркнул Нурсултан Назарбаев.

Внешнеполитические отношения
Как и ожидалось, страна не изменит политического курса после выборов. Президент подтвердил это, отметив, что внешняя политика Казахстана строится на принципах многовекторности и сбалансированности.

«Казахстан, пользуясь оказываемым доверием, продолжает усилия по установлению мира и выступает посредником между конфликтующими сторонами в различных регионах. Как вам известно, мы это делали по иранской проблеме, намерены помогать и по Сирии. Вместе с тем я продолжаю прикладывать усилия по урегулированию конфликта в Украине», – сообщил глава государства.

При этом приоритетом для Казахстана, по его словам, остаются рынки России и Китая. «Мы – страна, которая находится внутри материка, не имеет выхода к морю. Поэтому, прежде всего, наш приоритет – соседние Россия и Китайская Народная Республика. Это огромные рынки для нашей страны, мы их используем в полной мере. С Россией у нас взаимодействие ведется в рамках ЕАЭС, с Китаем мы работаем в направлении возрождения Великого шелкового пути», – заявил президент Казахстана.

Кроме того, подчеркнул глава государства, «мы имеем самый большой товарооборот с Европейским союзом. В конце прошлого года я подписал документ о завершении переговоров по проекту Соглашения о расширенном партнерстве и сотрудничестве РК и ЕС. Поэтому сотрудничество с Евросоюзом остается в числе приоритетов».

Казахстан поддерживал и поддерживает добрые отношения с исламским миром. «Укрепляем взаимодействие с государствами, с которыми мы торгуем. Очень важный инфраструктурный проект для нас – это железная дорога из Казахстана через Туркменистан и Иран к Персидскому заливу, что открывает нам сотрудничество с Индией, Пакистаном, арабскими странами. Посредством подобной интеграции мы выходим на крупные рынки, поэтому такую политику мы не собираемся менять», – заявил президент РК.

Отношения с США также будут последовательно развиваться, сообщил президент в ходе своего выступления. «Кроме того, мы усиливаем сотрудничество с государствами Юго-Восточной Азии, в частности, с Кореей», – добавил он.

РЕЗУЛЬТАТЫ ВЫБОРОВ

ИТОГОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ВЫБОРОВ НА ПОСТ ПРЕЗИДЕНТА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН



НУРСУЛТАН НАЗАРБАЕВ
97.7%

ИСТОЧНИК: ЦИК РК



Экономика

По словам президента, Казахстан намерен построить экономику, не зависящую от природных ресурсов, которыми обладает страна.

«В первую очередь мы продолжим реализацию осуществляемого курса, который был поддержан народом. Мы намерены построить экономику, не зависящую от природных ресурсов, которыми обладает страна. В настоящее время завершена первая пятилетка индустриализации, в рамках которой было построено около 800 новых предприятий. Сейчас мы приступаем ко второй пятилетке. У нас есть полная уверенность в своих силах и поддержка

торговля, большая связь. Сейчас, как видите, это стабильно. Никаких таких планов не намечается, и я не вижу условий для этого», – заявил глава государства.

По его словам, сейчас ведется работа по установлению плавающего валютного курса. Для этого, в свою очередь, в экономике страны должны быть созданы соответствующие условия.

«Мы работаем над свободно плавающим курсом тенге, так называемое таргетирование. Но это сложный вопрос, и это мы решаем вместе с Международным валютным фондом. Они оказывают нам технические консультации. Это будет происходить не ранее чем через 5 лет, когда

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ОТДЫХ В ТУРЦИИ МОЖЕТ ПОДЕШЕВЕТЬ

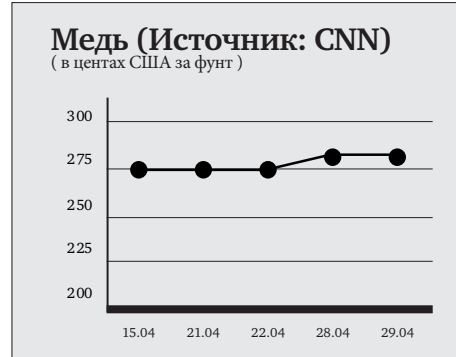
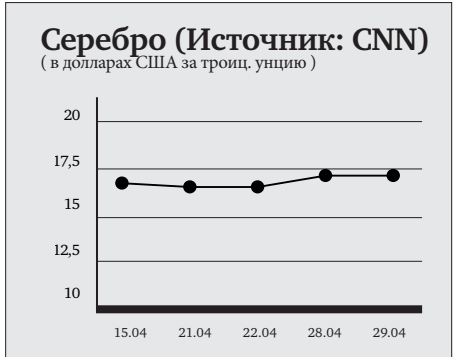
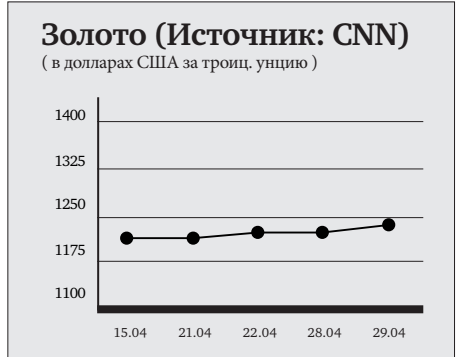
Из-за прогнозируемого спада турпотока из России турецкие отели готовы предоставить казахстанским туроператорам большие скидки. «Да, это так, отели снижают цены, при этом делают это заранее, и туристы получают хорошие цены на туры. Только делают это не все отели», – говорит Салтанат Омарова, коммерческий директор туроператора «КазТур». Правда, она обратила внимание на то, что некоторые отели дают хорошую скидку, немного заполняют свои номера, а затем отменяют ранее предоставленные специальные цены. «Поэтому туристам важно знать, что если они нашли какой-то выгодный тур, лучше долго не раздумывать и выкупать его. Это будет специфика этого сезона», – говорит она. Количество казахстанцев, желающих отдохнуть в Турции этим летом, вряд ли существенно уменьшится по сравнению с предыдущими периодами, отмечают в пресс-службе TRAVELSYSTEM. Поэтому по данным этого туроператора, отели пока не спешат предоставлять специальные цены, «но мы продолжаем вести переговоры с турецкими партнерами и надеемся, что этот вопрос будет решен положительно и в нашу пользу», – отмечают в компании. По другому популярному среди казахстанцев направлению – отдыху на озере Иссык-Куль прогнозы на предстоящий сезон не такие оптимистичные. Значительного снижения цен и увеличения количества желающих отдохнуть там туристы скорее всего не будут, несмотря на вступление Кыргызстана в ЕАЭС и отмену границ. «На самом деле отменена только процедура таможенного досмотра, а процедура перехода границы осталась такой же. Не думаю, что только из-за этого спрос повысится. На мой взгляд, все будет зависеть от погоды на курорте, если будет хорошее благоприятное лето, то спрос повысится, если нет, то может остаться таким же. Мы планируем выпустить в этом году свой туроператорский продукт по Иссык-Кулю, посмотрим, как это все получится», – рассказывает Салтанат Омарова. В связи с кризисными ожиданиями отдыха в ближайшем зарубежье, а это Кыргызстан, Грузия, станет более популярным. «Отмена границ в случае с Кыргызстаном и введение прямых рейсов из Астаны в случае Тбилиси могут благоприятно отразиться на росте популярности этих направлений, однако, не считаем, что увеличение количества отдыхающих по этим маршрутам будет значительным – например, визовый режим никогда не был серьезным препятствием для наших туристов», – поясняют в TRAVELSYSTEM. В целом, в предстоящем туристском сезоне эксперты прогнозируют спад рынка. «Однако этого может не произойти в связи с удешевлением туров за рубежом из-за спада потока российских туристов. По идее казахстанцам будет выгодно пользоваться этими скидками», – отмечает Салтанат Омарова. Причиной такого проседания рынка, в первую очередь, стала девальвация прошлого года. (Соб.инф)

ПО ФАКТУ ПОЖАРА В АДЕМЕ ЗАВЕДЕНО ДВА ДЕЛА

Полиция Алматы по факту пожара в торговом центре «Адем» возбудила два уголовных дела. Об этом центре деловой информации Kapital.kz сообщили в пресс-службе ДВД Алматы. «Вышеуказанный факт был зарегистрирован в едином реестре досудебного расследования сразу по двум статьям Уголовного кодекса страны: ст. 292 ч. 2 УК РК – нарушение требований пожарной безопасности и ст. 204 УК РК – неосторожное уничтожение или повреждение чужого имущества», – говорится в сообщении пресс-службы. Расследование принято производством Следственным управлением ДВД города Алматы. Назначены соответствующие экспертизы. Как установлено, погибших и травмированных в результате пожара нет. По сведениям ДЧС города, предварительная площадь пожара в ТЦ «Адем» составила 25 тыс. квадратных метров. На месте были задействованы 536 человек, более 100 единиц техники, 200 военнослужащих, два водовоза и одна бригада СМП Алматы. Полностью локализовать пожар удалось лишь в 06:35 27 апреля. (Соб.инф)

ЯНУКОВИЧ И АЗАРОВ БЕЗ ПЕНСИЙ

Бывшие президент и премьер-министр Украины Виктор Янукович и Николай Азаров не получают пенсии в своей стране, т. к. не обратились в управление украинского Пенсионного фонда. Об этом заявил министр социальной политики Павел Розенко в эфире украинского «5 канала». «Более того, насколько мне известно, часть этих VIP-пенсионеров, в частности, Виктор Пшонка (экс-генпрокурор Украины – Ред.), была зарегистрирована на территории города Донецка и не прошла перерегистрацию на территории Украины», – добавил министр, слова которого приводит Интерфакс-Украина. Их пенсионные выплаты заморожены, отметил он. «Если они обратятся за социальными выплатами, мы будем изучать законность таких выплат на территории Украины», – сказал Розенко. Напомним, 22 февраля 2014 года депутаты Верховной рады Украины проголосовали за отставку президента Виктора Януковича и назначили досрочные выборы на 25 мая 2014 года, в ходе которых был избран миллиардер Петр Порошенко. Янукович в ходе пресс-конференции в Ростове-на-Дону 28 февраля объяснил, что он нигде не бегал, а вынужден был уехать в Россию из соображений безопасности. Николай Азаров возглавлял правительство Украины с марта 2010 по январь 2014 года. В разгар массовых протестов на площади Независимости в Киеве он подал в отставку 28 января 2014 года «с целью создать возможности для общественно-политического компромисса» и покинул страну. Из Австрии в связи с санкциями ЕС, введенными против него и других представителей команды Януковича, он уже через месяц переехал в Россию. Генеральная прокуратура Украины арестовала почти 35 млрд гривен на счетах Виктора Януковича и некоторых бывших чиновников, а также открыла в их отношении более 30 уголовных дел. Впоследствии ГПУ не обнаружила за границей счетов Януковича. (rosbalt.ru)



НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

ПРИОРИТЕТ РК – СОСЕДНИЕ РОССИЯ И КНР

Приоритетом для Казахстана являются рынки России и Китая, об этом сообщил Нурсултан Назарбаев в ходе пресс-конференции по итогам президентских выборов. «Казахстан проводит многовекторную внешнюю политику. Мы – страна, которая находится внутри материка, не имеет выхода к морю. Поэтому, прежде всего, наш приоритет – соседние Россия и Китай. Это огромные рынки для нашей страны, мы их используем в полной мере. С РФ у нас взаимодействие ведется в рамках ЕАЭС, с Китаем мы работаем в направлении возрождения Великого шелкового пути», – заявил президент Казахстана. Кроме того, подчеркнул глава государства, «мы имеем самый большой товарооборот с Европейским союзом. В конце прошлого года я подписал документ о завершении переговоров по проекту Соглашения о расширенном партнерстве и сотрудничестве РК и ЕС. Поэтому сотрудничество с Евросоюзом остается в числе приоритетов». Также, по словам президента, Казахстан поддерживает очень хорошие отношения с исламским миром. (Kapital.kz)

ИТАЛИЯ НЕ ПОДДЕРЖИТ САНКЦИИ ПРОТИВ РОССИИ

Правительство Италии выступает против продления режима санкций в отношении России. Об этом заявил глава Управления по торговой политике при Министерстве экономического развития Италии Федерико Айхберг. «Италия с февраля ясно и четко дает понять, что совет министров не станет голосовать за продление санкций. Мы верим в Россию, в процветающую страну и надежного партнера», – заявил Айхберг. Это заявление было сделано в рамках конференции, которая прошла в Милане, организованной ассоциацией итальянских промышленников Assolombarda и организацией по продвижению итальянского бизнеса в России Confindustria Russia. Стоит отметить, что количество стран в ЕС, которые выступают против продления антироссийских санкций, довольно значительно. (vestifinance.ru)

АЗЕРБАЙДЖАН – КУЛЬТУРНЫЙ МОСТ МЕЖДУ ЕВРОПОЙ И АЗИЕЙ

На протяжении веков наша страна была местом, где соединяются цивилизации, Азербайджан – природно-географический мост между Европой и Азией, сейчас он превратился в культурный мост между Европой и Азией. Об этом заявил президент Азербайджанской Республики Ильхам Алиев. В Азербайджане, по его словам, в условиях толерантности живут различные этнические и религиозные представители, Азербайджан превратился в международный центр мультикультурализма, и в следующем месяце мы проведем в связи с этим важное мероприятие. По его словам, за годы независимости Азербайджан достиг больших успехов: «Перед нами стояла задача перехода из плановой экономики на рыночную, из однопартийной системы в многопартийную, из тоталитарного режима в демократический. Сегодня в Азербайджане построено свободное общество, продолжаются политические преобразования». (AZE.az)

ТАМОЖНЯ КР ГОТОВА К ВХОЖДЕНИЮ В ЕАЭС

В конце апреля в Кыргызстане под руководством директора департамента таможенной инфраструктуры ЕЭК Владимира Скибы была проведена предварительная оценка системы таможенного контроля. В ходе проведения предварительной оценки комиссия посетила пункты пропуска «Торугарт» и «Иркештам», аэропорты «Манас» и «Ош», где проверила прохождение их оснащения техническими средствами таможенного контроля и средствами вычислительной техники. Все необходимое оборудование было поставлено в рамках соглашения между правительствами РФ и Кыргызстана об оказании технического содействия республике в рамках процессов присоединения к ЕАЭС. (Kabarlar)

ГРАЖДАНЕ СНГ ПЕРЕВЕЛИ ИЗ РОССИИ БОЛЕЕ \$21 МЛРД

Центробанк РФ опубликовал данные об объемах личных переводов из России в страны СНГ по итогам 2014 года. Первое место занимает Узбекистан (\$5,8 млрд), второе – Таджикистан (\$3,7 млрд), затем идут Кыргызстан (\$2,2), Украина (\$2,2 млрд), Молдова (\$1,9 млрд), Армения (\$1,8 млрд), Азербайджан (\$1,4 млрд) и Казахстан (\$0,46 млрд). Всего за 2014 год из Российской Федерации в страны СНГ был перечислен \$21,4 млрд (по итогам 2013 года этот показатель составлял \$24,8 млрд. («Новости Азербайджана»)

Тимур Турлов: «Без развитого фондового рынка не построить передовую экономику»

Анна Видянова

Фондовый рынок Казахстана в силу исторических и вполне объективных причин пока практически не развивается. Его низкая капитализация, ограниченный круг инструментов и низкий уровень доверия пока тормозят приток новых инвесторов. Впрочем, по мнению главы ИК «Фридом Финанс» Тимура Турлова, оживить рынок вполне по силам не только государству, но и брокерам. В интервью «Капитал.kz» брокер рассказал, почему выгоднее держать средства в облигациях, а не на депозите, акции каких голубых фишек скоро можно будет купить на KASE и почему нужно стимулировать размещение компаний с большой капитализацией.

Тимур Русланович, ваша компания участвовала в размещении акций энергомонополиста KEGOC в рамках «Народного IPO». Как вы оцениваете эту госпрограмму, насколько она оживила KASE?

Программа «Народное IPO» была огромным вызовом для всех: для инфраструктуры, для организаторов данной программы и это был вызов для нас как для крупнейших участников. Наша компания за месяц открыла такое количество счетов, объем которых побил все рекорды за предыдущие периоды. Безусловно, за время реализации программы мы приложили грандиозные усилия для того, чтобы справиться с потоком клиентов и успешно разместить бумаги эмитента. Считаю, что с задачей первичного размещения KEGOC успешно справились все участники: и ФНБ «Самрук-Казына», и KEGOC, и брокеры.

Если посмотреть на структуру заявок по акциям KEGOC, то каких больше: на покупку или продажу?

К сожалению, то, что происходило на вторичном рынке KASE после того, как бумага энергомонополиста разместилась, – это отражение парадигмы о том, что все, кто хотел купить акции KEGOC, купил их на первичном рынке в процессе размещения через IPO. То есть в итоге на выходе в условиях не самой благоприятной внешней конъюнктуры денежного рынка и боязни девальвации тенге мы получили своеобразный рынок продавца. Желательно, чтобы остались те клиенты, которые считают для себя выгодным продолжать покупать бумагу и на открытом рынке. В случае с IPO «КазТрансОйл» покупателями этой бумаги являлись пенсионные фонды.

Единственный пенсионный фонд (ЕНПФ), по какому-то не совсем понятным нам причинам, повел себя предельно осторожно. Госфонд не посчитал нужным покупать какие-то крупные пакеты КТО или KEGOC. Сейчас акции KEGOC продают в основном небольшие инвесторы, у которых нет ошутимого опыта в инвестировании, они не до конца понимают всю ценность этого актива и перспективы его роста. Мы постоянно общаемся с нашими клиентами, объясняем им причины поведения бумаг на KASE. Помимо этого, наша компания пытается развивать вторичный рынок. Например, с момента размещения акций KEGOC мы купили акции этого эмитента на \$2 млн.

По вашим оценкам, насколько акции KEGOC могут подорожать?

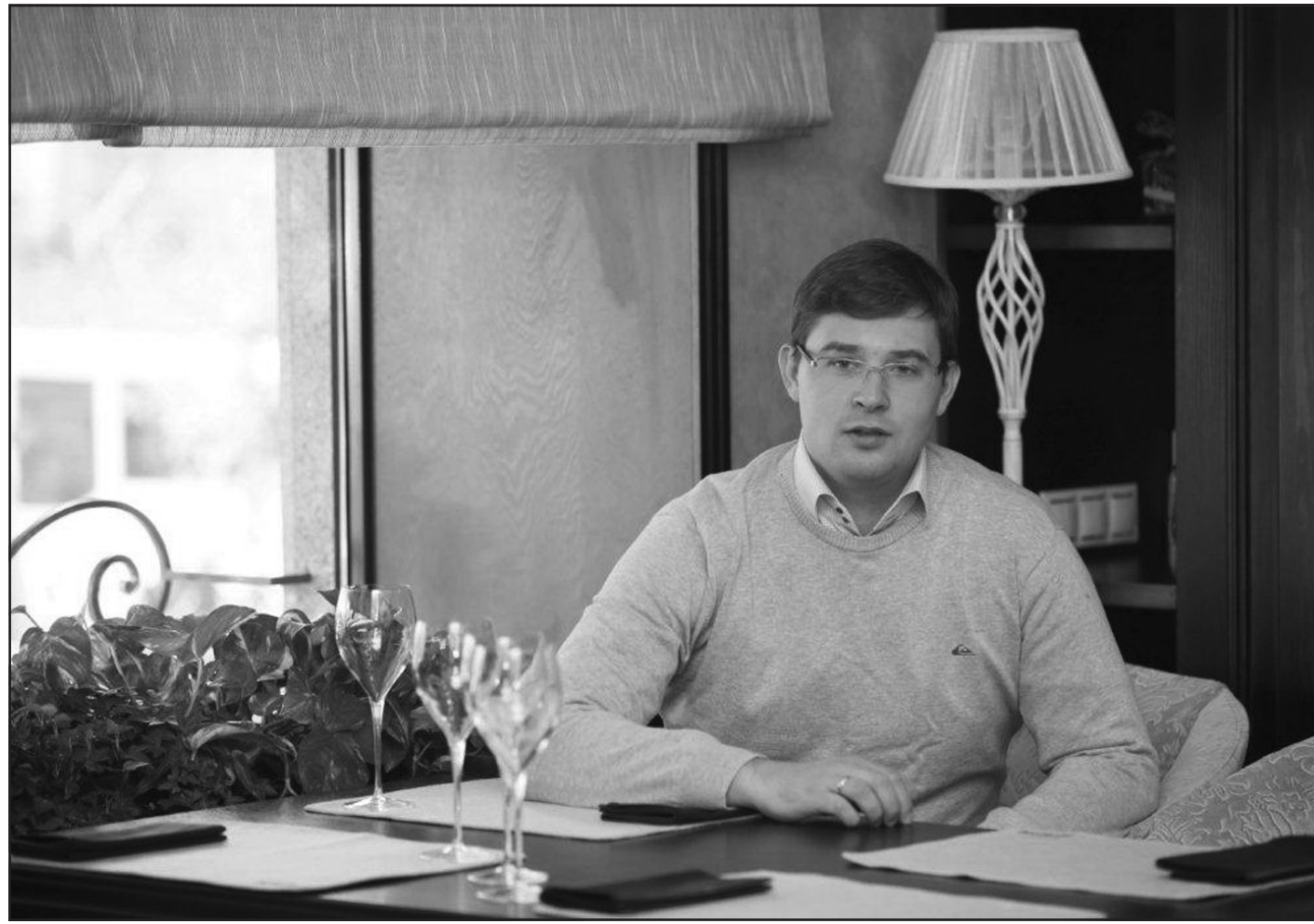
Наш базовый прогноз относительно роста котировок – порядка 740 тенге за акцию. Цена на бумагу энергомонополиста может вырасти даже в два раза по сравнению с текущей.

Если посмотреть на рынок, присутствуют ли среди инвесторов все еще девальвационные ожидания? Спала ли уже напряженность?

Мы фиксируем снижение напряженности на рынке. Между тем можно будет наблюдать определенную долю волнений, связанную в первую очередь с ожиданиями наших клиентов после выборов президента. Политический сезон заканчивается и, если мы не увидим каких-либо громких отставок, назначений или изменений валютной политики в горизонте 1-2-х месяцев, то, скорее всего, рынок осознает текущие уровни котировок и доверие начнет возвращаться. Высока вероятность того, что денежная политика останется прежней. Если тенге и будет терять свои позиции, то он будет ослабевать постепенно, медленнее, чем на 6-8% в год. Такой сценарий сделает невыгодным продажу тенге и скупку долларов.

Разделяете ли вы мнение, что без развития фондового рынка не будет развиваться реальная экономика?

Перед государством стоят две задачи, которые мы разделяем. Во-первых, в рамках той стратегии, которую утверждал президент и исходя из которой строится вся политическая жизнь страны, Казахстан должен войти в число наиболее развитых стран. В список наиболее развитых стран можно попасть только имея развитый финансовый рынок. С другой стороны, перед огромным количеством казахстанцев остается открытый вопрос: зачем в Казахстане иметь фондовый рынок? Большинство людей не совсем понимают, какая взаимосвязь между развитой экономикой и нормальным развитым фондовым рынком. Нормальный фондовый рынок нужен как раз для того, чтобы сберечь, в том числе накопленные от



экспорта сырья, могли конвертироваться и направляться и в несырьевые сектора экономики. То есть экономике нужны инструменты для привлечения акционерного капитала в новые проекты. В Казахстане есть не только мегапроекты и национальные чемпионы в виде огромных компаний, таких как «Казакмис», «КазМунайГаз», но и небольшие игроки. Сейчас в очередной раз обсуждается вопрос о том, что существует достаточное количество мелких горнорудных проектов, разработка которых может быть экономически целесообразна. Таких проектов сотни, из них несколько десятков имеет смысл финансировать. Большинство этих проектов необходимо не долговое финансирование, а инвестиции, акционерный капитал. Например, банк готов предоставить финансирование только в том случае, когда компания выходит на определенные объемы добычи и у нее появляется стабильная выручка и прибыль. Между тем, когда компания имеет подтвержденные запасы по месторождениям и только начинает налаживать производство, банки не готовы выдавать ей кредиты. Собственники таких проектов также испытывают недостаток ресурсов для того, чтобы поддержать свой бизнес. В итоге сотни проектов по всей стране замораживаются из-за отсутствия акционерного финансирования. В настоящее время на рынке больше нет инвестиционного бума, который был в 2007 году, когда инвесторы предоставляли средства на все подряд и всем подряд. Сейчас банки проводят существенно более взвешенную политику. К тому же специализированных фондов, которые могли бы профинансировать проекты на начальной стадии развития, очень мало. Нужно понимать, что каждый проект проходит разные стадии своего развития. На определенном этапе ему может потребоваться долговой капитал, на другом – акционерный. Казахстанцы должны иметь возможность вложить часть своих средств в проекты на разных стадиях развития. Поэтому очень важен тот президент, который мы создали. Так, бумаги небольшой горнорудной компании «БАСТ», которая была выведена нами на IPO на KASE, стали одними из наиболее ликвидных бумаг на бирже.

По какой цене сейчас торгуются акции «БАСТ»?

Бумаги «БАСТ» продаются на бирже примерно на уровне 28 500 тенге. Акции этой компании находятся во второй категории ликвидности. Далее они могут попасть в первую категорию, если с ними будут зафиксированы активные торги. За счет IPO «БАСТ» было привлечено финансирование на сумму более \$2 млн. Нашей компании удалось создать прецедент, который показывает, что на KASE можно привлекать капитал и в реальные средние проекты. Казахстанский фондовый рынок пока не готов к мультимиллионным размещениям. За счет привлечения средств для «БАСТ» мы помогли компании расширить производство, дофинансировать постройку фабрики. У «БАСТ» уже есть выстроенная цепочка по продажам своей продукции, запасы руды почти на \$2,5 млрд. Когда компания будет пройдены все бизнес-циклы финансирования, ее стоимость через 2-3 года может достигнуть \$70 млн. Не исключено, что данный проект станет интересен стратегическому инвестору. Сейчас компания на бирже оценивается примерно в \$30 млн. IPO «БАСТ» может стать историей успеха для инвесторов. Размещение «БАСТ» привлекло огромное внимание как со стороны частных инвесторов, так и со стороны крупных и средних компаний, работающих в совершенно разных секторах. Через год опыт «БАСТ» может породить подобные последующие размещения, в которых мы намерены поучаствовать. Горнорудный сектор очень понятен казахстанским инвесторам – это отрасль, которая требует докапитализации.

Поступали ли к вам уже предложения по выводу на IPO компаний с небольшой капитализацией? Какие это игроки?

Сейчас мы рассматриваем порядка 3-4 предложений от игроков горнорудного сектора, капитализация которых составляет от \$20-40 млн. Вполне допускаем, что до конца года на KASE будет выведено 1-2 компании. Также мы готовим к выводу на IPO достаточно крупную казахстанскую компанию. Этот игрок задействован в несырьевом секторе, его капитализация в 20 раз превышает капитал «БАСТ», достигает примерно \$440 млн. Скорее всего, размещение произойдет в осенне-зимнем сезоне, осенью начнется подписка.

Как вы думаете, какие компании из реального сектора могут провести IPO на KASE?

В одном из интервью основатель купонного скидочного сервиса Chocoflife. me заявил, что в ближайшем будущем его компания готовится выйти на IPO. Такие компании могли бы быть капитализированы на KASE, для них открыта дверь на бирже, инвесторы заинтересовались бы подобными размещениями. Фондовому рынку РК интересны уже состоявшиеся эмитенты с ошутимой растущей выручкой и компании, которые являются лидерами в своих секторах.

В 2014 году вы вывели на листинг KASE Bank of America и облигации ВТБ. Насколько интересны оказались эти проекты для инвесторов?

Размещение Bank of America было сигнальным для рынка. Это был первый неспонсируемый листинг иностранной ценной бумаги среди стран СНГ. Эмитент вообще не принимал никакого участия в данном листинге. Сейчас акции Bank of America можно приобрести в Америке, Франции, России и Казахстане. Размещение бумаг банка в РК было организовано даже раньше, чем в России. Сейчас мы работаем над тем, чтобы вывести на KASE крупнейший американский биржевой фонд ETF SPY. Это фонд, который имеет портфель акций, входящий в индекс S&P-500. В дальнейшем наша компания намерена предложить казахстанцам линейку западных фондов, которые обращаются на западных биржах, активы которых достигают десятки миллионов долларов. Гражданам РК при покупке акций иностранных эмитентов сейчас приходится открывать счета за рубежом, и эти средства порой трудно вернуть обратно.

Какие прогнозы по котировкам Bank of America вы можете дать?

Это абсолютно долларовой актив, который на KASE можно приобрести за тенге. Этот инструмент по определению защищен от любых валютных рисков. Цена бумаг Bank of America всегда будет соответствовать их цене в долларах на Нью-Йоркской фондовой бирже. И совершенно не важно, сколько будет стоить тенге к доллару. Вложив средства в бумаги банка сейчас, инвесторы в перспективе отобьют свои вложения и заработают.

Больше заявок на покупку или продажу?

Сейчас на KASE бумаги Bank of America больше покупают, чем продают. Эти акции сегодня находятся в первом классе ликвидности, то есть они имеют очень низкий спред, их легко купить и продать. Но чтобы торги по бумагам банка и другим акциям проходили более активно, на

Остановимся на облигациях ВТБ...

Облигации ВТБ, которые мы вывели на KASE, – это был первый листинг российской бумаги, первый опыт продуктивного взаимоотношения между Центральными депозитариями России и Казахстана. Сейчас облигации ВТБ – это единственный рублевый актив, которым можно с легкостью торговать на KASE. Доходность облигаций составляла порядка 12,5% годовых в рублях. Те инвесторы, которые приобрели облигации ВТБ в момент их размещения на KASE, могли не только заработать за счет купона, но и за счет колебаний рубля. То есть за счет роста курса российской валюты инвесторы получили прибыль в тенговом выражении.

Вернемся к IPO. Насколько затратной оказалась данная программа для вашей компании?

Мы потратили порядка \$2 млн на поддержку этой программы: проведение семинаров, рекламу, открытие офисов. Офисы были запущены в 12 городах Казахстана. Наша компания одна из немногих, которая достаточно много вкладывает в развитие финансовой культуры. Большинство шагов, которые мы совершаем, не приносит прибыли, но закладывают основу для развития фондового рынка.

Несомненно, что российские компании, работая в Казахстане, не только формируют конкуренцию, но и пополняют местные бюджеты за счет налогов. На какую сумму вы оплатили налогов?

В нашей компании было создано около 110 рабочих мест, в месяц мы платим более 9 млн тенге налогов. В прошлом году мы заплатили корпоративный подоходный налог в сумме 27,3 млн тенге. Мы пытаемся вести бизнес максимально прозрачно, исполняя все законы.

Какие продукты планируете запустить?

В первую очередь мы намерены предложить казахстанским инвесторам российские акции. У Алматы есть определенные амбиции по созданию регионального финансового центра. Поэтому наша компания планирует разместить на KASE известные голубые фишки: «Норильский никель», «Сбербанк», «Газпром».

Планируем также на казахстанской площадке предложить инвесторам долларové облигации коммерческих банков РК. Сейчас на бирже долларové облигации Казкома предлагаются с купоном 8,5% годовых, доходность по валютным вкладам не превышает 3% годовых. То есть спред в 5,5% дает возможность больше заработать на облигациях, чем на депозите. Многие не понимают такой инструмент, как облигация, и поэтому мы организуем бесплатные семинары, чтобы донести возможности такого инструмента. К тому же раз в полгода банк выплачивает купон. Долговой рынок является ликвидным, облигации всегда можно кому-то перепродать и в отличие от депозита не потерять накопленный доход.

Будет ли оговариваться минимальный пакет?

По облигациям Казкома сумма сделки не должна быть менее \$1 тыс. Наша компания имеет возможность приобретать облигации на международном рынке с минимальным лотом \$100 тыс. и предлагать их инвесторам на KASE по \$1 тыс. Крупный лот для многих инвесторов закрывает рынок облигаций. Никто бы не продал облигации с таким низким порогом, а мы готовы это сделать. Это еще один шаг в стимулировании развития биржи.

КASE инвесторам должен быть предложен более широкий выбор инструментов.

К 2017 году акционерная стоимость «Казахтелекома» может увеличиться на треть

Олег Ни

Под напором АО «Казахтелеком» объявило о запуске программы трансформации «Эрлеу». Она направлена на обеспечение ее долгосрочного успеха и укрепления лидерства на рынке. В ее основу заложены три важных принципа: клиентоориентированность, эффективность и скорость внедрения инноваций. Акцент сделан не только на повышение эффективности компании в целом – исполнение ключевых инициатив дает возможность для самореализации сотрудников, их профессионального роста, укрепления доверия внутри команды.

Напомним, Глава государства Н.А. Назарбаев поручил АО «Самрук-Казына» разработать программу трансформации бизнеса – затем соответствующие поручения получили дочерние компании фонда, в их числе и «Казахтелеком». Для ее разработки были привлечены специалисты всемирно известной компании, предоставляющей услуги в области управленческого консалтинга, – McKinsey & Company.

О том, что уже сделано в рамках программы за год в интервью деловому еженедельнику «Капитал.kz» рассказал главный директор по стратегическому управлению АО «Казахтелеком» Батыр Маханбетажиев.

– Расскажите об основных направлениях программы трансформации «Эрлеу». Можно ли уже говорить об итогах первого года программы трансформации?

– Программа трансформации «Казахтелекома» направлена на достижение стратегических целей. Во-первых, повысить качество услуг и сервиса до уровня лучших мировых практик и расширить линейку продуктов. Во-вторых, пересмотреть наши внутренние процессы, оптимизировать их и ускорить – это также немаловажная задача «Эрлеу».

В результате трансформации в перспективе мы ожидаем рост капитализации компании – процесс будет приносить результаты в этом направлении планомерно, в течение 7 лет.

Все проекты, или, как мы называем, «инициативы» в рамках программы «Эрлеу» разделены на четыре блока.

Первый блок – «Супермаркет услуг для всей семьи» – во главе угла ставит клиента и его потребности. В данный блок стратегических инициатив входят три направления. Первое – дифференциация предложений клиентам по сегментам. Второе – развитие каналов и усиление службы продаж. Третье – управление оттоком. В рамках данного блока мы уже начали продвижение пакетных предложений, которые полностью удовлетворяют потребностям всех членов семьи в коммуникациях, получении и распространении информации, обучении, развлечениях, совершении покупок в онлайн-магазинах. Мы предлагаем физическим лицам услугу широкополосного доступа к интернету со скоростью до 120 Мб/с до конечного абонента, услуги цифрового телевидения, в том числе в формате HD, а также сервисы «Видео по запросу», «iD TV online» и другие предложения, сопутствующие услуге. На протяжении двух десятков лет обеспечиваем для физических и юридических лиц услуги фиксированной телефонной связи. Дочерняя компания «Алтел» предоставляет услуги сотовой связи, скоростного мобильного доступа к интернету по стандарту связи четвертого поколения. Все эти услуги собраны в рамках инициативы «Супермаркет услуг для всей семьи».

В 2014 году все показатели по этим блокам сложились лучше, чем мы изначально планировали.

По блоку инициатив «Интегрированный оператор» проводится совместная работа с «Алтел» с тем, чтобы добиться синергетического эффекта за счет тесного сотрудничества и интеграции. В прошлом году мы запустили совместную услугу «Универсальный номер», преимущества которой уже оценили тысячи наших абонентов. Поясню: эта услуга включает городской и



мобильный телефон на одной сим-карте, неограниченные звонки на городские номера на всей территории республики и внутри сети «Алтел», а также мобильный интернет нового поколения от фиксированного объема до безлимитного трафика на выбор абонента. Кроме того, единая техподдержка по всем услугам, включенным в пакет, и единый счет на оплату по окончании периода делают предложение уникальным на рынке Казахстана и удобным для абонентов. Совместная работа приносит ощутимые достижения: за прошлый год средняя выручка от одного абонента, количество абонентов «Алтел» и ее доходы показали рост выше планов.

Также хочу отметить, что недавно компания «Алтел» сообщила о достижении важного показателя в истории компании и развитии технологии LTE в стране – уже 2 миллиона человек являются ее абонентами.

Инициатива «Эффективная бизнес-модель» касается наших внутренних процессов и структуры. В рамках нее мы занимаемся повышением организационной эффективности, оптимизацией процессов управления сетями и обслуживания, ИТ-инфраструктуры, процессов снабжения, управления недвижимостью, а также совершенствованием инвестиционного процесса.

Цели инициативы – повысить эффективность организации, процессов и укрепить корпоративную культуру. Кроме того, в ее рамках мы планируем улучшить организационную эффективность в целом, то есть повысить эффективность клиентских процессов, оптимизировать процессы управления сетями и обслуживания, а также ИТ-инфраструктуру, процессы снабжения, управления недвижимостью, внедрять практики lean – бережливых производственных процессов, устранить дублирование ролей.

По направлению «Информационный фундамент казахстанского бизнеса» мы планируем расширить продуктовую линейку и предоставление комплексных решений для различных типов корпоративных клиентов,

переход от продуктового подхода к клиенто- и сегментоориентированному, развитие операторского бизнеса.

В результате выполнения вышеперечисленных инициатив все заинтересованные стороны получают выгоды: для государства это гарантия исполнения социальных и стратегических проектов, надежная телекоммуникационная инфраструктура, для акционеров – увеличение стоимости пакета акций и дивидендов, эффективное использование капитала. Клиентам предоставляются более качественные услуги по более низким ценам. Как видите, эффект затрагивает всех участников процесса.

– Есть ли какие-то конкретные показатели, свидетельствующие об эффективности программы?

– Показатели, конечно же, есть, но нельзя сказать, что они отличаются от обычных бизнес-индикаторов. Отмечу, что благодаря развитию услуг цифрового телевидения, ИТ-продуктов, перевыполнению плана по услугам мобильной связи, а также оптимизации затрат выполнены задачи «Казахтелекома» по получению чистой и операционной прибыли за прошлый год.

– Какие предложения, инициированные в рамках этой программы, реализуются сложнее всего? По каким направлениям вашей бизнес-модели программа работает наиболее эффективно?

– Нельзя выделить определенные «сложные» блоки. Реализация каждой инициативы в зависимости от ее цели, задач, плана реализации, требующихся ресурсов занимает разное время. Программа в целом долгосрочная, она направлена на достижение стратегических целей. Но мы также предусмотрели ряд так называемых «быстрых побед», под ними мы имеем в виду такие проекты, которые в достаточно короткие сроки дают осязаемый эффект, и мы уже видим результаты. Благодаря правильному планированию и грамотному проектному управлению мы наладили эффективную работу.

– Расскажите о том, как вы работаете с персоналом? В одном из своих интервью вы говорили о том, что в «Казахтелекоме» внедрена система рейтинга персонала. Она приносит свои плоды?

– Да, каждый сотрудник нашей компании при участии непосредственного руководителя ставит для себя цели на предстоящий квартал. По его завершении руководитель оценивает, насколько работник выполнил свои цели. Оценки ставятся от А до Е, где А – самая высшая оценка, а Е – низшая. Если сотрудник получает оценки А, В или С, ему выплачивается премия, но это требует высокой вовлеченности в рабочий процесс и результатов в рамках функционала сверх ожидаемых, контроль линейных руководителей.

В той или иной вариации подобная система оценки существует во многих крупных компаниях мира. Во-первых, она позволяет мотивировать сотрудника как материально, так и нематериально – когда человек видит перед собой конкретные задачи, ему легче работать и добиваться результатов. Во-вторых, она помогает руководству видеть вклад сотрудника в результаты деятельности подразделения и всей компании в целом, что очень удобно.

– На какие цифры, показатели планируется выйти через 5 лет?

– Мы планируем, что к 2017 году акционерная стоимость «Казахтелекома» может увеличиться на треть, а к 2022-му – в два раза в результате реализации программы трансформации «Эрлеу».

Но, пожалуй, важнее то, что «Казахтелеком», приняв вызовы времени, будет готов предложить своим клиентам новые качественные продукты и услуги, став более клиентоориентированной и инновационной компанией.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В ЕАЭС ВВЕДУТ ПАРАЛЛЕЛЬНЫЙ ИМПОРТ

Параллельный импорт в Евразийском экономическом союзе может быть введен в отношении автокомплекующих и лекарств. Как сообщили в ЕЭК, «член Коллегии (министр) по экономике и финансовой политике ЕЭК Тимур Сулейменов отметил, что в настоящее время в странах союза активно обсуждается вопрос возможного введения параллельного импорта в отношении отдельных категорий товаров. Речь идет прежде всего об автомобильных комплектующих и фармацевтических препаратах». Участники заседания представили позиции по данному вопросу. Беларусь, Казахстан и Россия поддержали предложение ЕЭК сохранить в договоре о ЕАЭС в качестве базового региональный принцип исчерпания права на товарный знак, но с возможностью установления изъятий по ограниченным категориям товаров. В свою очередь Армения выступает за постепенное введение международного принципа исчерпания права. Вопрос введения изъятий в отношении некоторых категорий товаров не может быть решен в отдельно взятом государстве союза, поскольку он выходит за рамки национальной компетенции и регулируется положениями договора о ЕАЭС. (БелТА)

ПРОИЗВОДСТВО СТАЛИ В СНГ СНИЗИЛОСЬ

Согласно данным, опубликованным Всемирной ассоциацией производителей стали (World Steel), производство стали в СНГ снизилось на 9,6% в течение марта в годовом исчислении. Общий объем производства неафинированной стали в Беларуси вырос на 3% в марте этого года до 232 тыс. тонн по сравнению с 225 тыс. тонн марта 2014 года. Казахстан произвел 344 тыс. тонн стали, что говорит о значительном росте, на 15,1%, по сравнению с 299 тыс. тонн продукции, достигнутой в течение марта прошлого года. Общий объем производства неафинированной стали в России вырос незначительно, на 0,2%, до 5988 тыс. тонн в марте этого года по сравнению с 5 978 тыс. тонн марта прошлого года. В марте был отмечен резкий спад производства стали на Украине. Кроме того, производство стали Узбекистана сократилось на 2,4% в течение месяца. Молдова так же значительно снизила выход стали по сравнению с предыдущим годом. Накопительные данные по производству стали за первые три месяца в 2015 году по сравнению с тем же периодом 2014 года: Беларусь – 646 тыс. тонн (+16,8%), Казахстан – 804 тыс. тонн (-4,8%), Молдова – 40 тыс. тонн (-44,2%), Россия – 17976 тыс. тонн (+4,5%), Украина – 5153 тыс. тонн (-31,5%), Узбекистан 171 тыс. тонн (-3,3%). («Азовпромсталь»)

ХИМКОМПЛЕКС НАЧНУТ СТРОИТЬ В ЭТОМ ГОДУ

Компания «ЕвроХим» планирует приступить к строительству химического комплекса по производству минеральных удобрений в Жамбылской области в текущем году. Реализацию проекта обсудил министр по инвестициям и развитию РК Асет Исекешев и генеральный директор АО «МХК «ЕвроХим» Дмитрий Стрежнев. Строительство химического комплекса планируется закончить в 2018 году. Химический комплекс будет производить 300 тыс. тонн НРК удобрений; 600 тыс. тонн сульфата калия; 660 тыс. тонн дикальция фосфата; 1 200 тыс. тонн гипса; 390 тыс. тонн хлорида кальция и 120 тыс. тонн сульфата магния. В ходе реализации проекта планируется создать до 2 тыс. рабочих мест. На сегодняшний день общие инвестиции в проект составили около \$150 млн. В целом проект реализуется в запланированные сроки и в соответствии с Дорожной картой, разработанной в 2012 году. (Kapital.kz)

ПРОДУКЦИЮ КОКСУСКОГО САХАРНОГО ЗАВОДА ПЛАНИРУЕТСЯ ЭКСПОРТИРОВАТЬ

Аким Алматинской области Амандык Баталов посетил Коксуский сахарный завод и ознакомился с состоянием предприятия. «Алматинская область – аграрный регион. У нас всегда выращивалась сахарная свекла. С целью исполнения поручения главы государства мы встретились с руководством объединения «Казахстанский союз пшеницы». В ходе встречи велись переговоры о запуске Коксуского сахарного завода в октябре текущего года и переработке сахарной свеклы», – сообщил Амандык Баталов. Для реализации этой задачи, по словам акима, выбраны пять свеклосеющих районов области. В планах – вырастить свеклу на 4 тыс. га земли. «Первый урожай мы планируем переработать на Коксуском сахарном заводе. Полученная продукция обеспечит и жителей области, и даст возможность выйти на экспорт. Чтобы добиться таких результатов, мы оказываем аграриям всестороннюю помощь, обеспечиваем качественными семенами и сельскохозяйственной техникой, поддерживаем в получении субсидий. В этом году на выращивание сахарной свеклы для нашей области выделено 240 млн тенге субсидий», – сказал глава региона. (Kapital.kz)

Объединяющая сила энергии

Эксперт назвал условия продажи электроэнергии в Китай

Елена Тумашова

Казахстан, Россия и Китай могли бы создать общий электроэнергетический рынок для торговли ресурсами – трем странам необходимо подготовить совместный стратегический документ «Энергетический пояс Евразии», где будут определены долгосрочные приоритеты сотрудничества. Такую точку зрения высказали представители международного дискуссионного клуба «Валдай» в своем аналитическом докладе «Создание Центральной Евразии».

В документе отмечается, что тема общего рынка электроэнергетики особенно перспективна среди других тем сотрудничества на пространстве Центральной Евразии: «Большая зона покрытия, большое число генерирующих мощностей и их сопряженность обеспечивают более эффективный рынок. Если к этому прибавить решение проблемы зимнего и летнего энергоснабжения в Центральной Азии за счет поддержки гидроэнергетики атомной энергией, то перспектива выглядит крайне оптимистичной». Аналитики полагают, что уже на нынешнем этапе необходимо проработать возможность подключения к этому общему рынку запада Китая, где проживает 22 млн человек. А в перспективе можно ставить вопрос о создании кольцевой энергосистемы Центральной Евразии, включающей Сибирь, Казахстан, страны Центральной Азии и западные районы Китая.

Реальность на двоих

Говоря о потенциальном энергетическом треугольнике «Россия – Казахстан – Китай», Андрей Листовский, генеральный директор Фонда энергетического развития, отмечает, что две его стороны – Россия и Казахстан – уже сейчас сотрудничают в электроэнергетике. «Поскольку у наших стран действительно очень серьезные технологические связи, особенно большой энергомощ, который работает через Экибастуз, то перетоки идут в обе стороны: ночью в основном Россия покупает у Казахстана, днем Казахстан покупает у России пики, ваши станции работают в «базе». Сейчас Россия Казахстану системные услуги не продает, каким-то образом межправительственными соглашениями это регулируется», – поясняет эксперт. Отметим, что, по данным группы

«Интер РАО», российского энергетического холдинга, экспорт электроэнергии из России в 2014 году составил 14,0 ТВтч, из них на Казахстан пришлось 12%, импорт в Россию составил 3,5 ТВтч, из Казахстана было получено 89%.

Андрей Листовский считает, что с точки зрения оборота энергии между Россией и Казахстаном плюсы от создания общего рынка получают обе стороны. «Всем будет проще и планировать свою деятельность и зарабатывать деньги – у вас есть большое

результат потенциального союзника Андрей Листовский. Он напоминает, что Россия пытается сработать с соседом на Дальнем Востоке, в Амурской области, по угольной генерации. Вопрос упирается в цену продажи в Китай, которая пока не устраивает Россию. Другой пример – попытки «Интер РАО» заключить долгосрочные соглашения с КНР. «Под объемами китайцы подписываются, а под ценами – нет, поскольку считают, что экономический потенциал Китая позволяет сбивать цены чуть ли не

ниже, об этом можно будет говорить тогда, когда Казахстан расширит узкое место в электроэнергетике – усилит сети между севером и югом страны. «На севере Казахстан производит много электроэнергии, но для перебрасывания ее на юг не хватает сетей, их проходимость недостаточна. Для экспорта этого много. Если связь между севером и югом усилить, то можно было бы выработку из Экибастузского узла гнать на Китай. Плюс частично перекрывать российский выработкой. И также решать этот вопрос за счет установки атомной станции строительства которой в планах Казахстана есть», – подчеркивает спикер.

Отметим, что о продаже казахстанской электроэнергии в Поднебесную говорил в январе этого года министр энергетики Владимир Школьник: Казахстан рассматривает вопрос расширения экспортного потенциала за счет строительства линий постоянного тока от Экибастуза до подстанции Хами в СУАР напряжением плюс-минус 700 кВ. «Переговоры в этом направлении уже начались», – отметил министр, охарактеризовав этот процесс, идущий на самом высоком уровне, тяжелым.

Перспективы туманны

Если же говорить о кольцевой энергосистеме Центральной Евразии, в которую, как предполагается, войдут Сибирь, Казахстан, страны Центральной Азии и западные районы Китая, то, как напоминает Андрей Листовский, идею закольцовывать юг и восток в свое время высказывал еще Анатолий Чубайс. «Это глобальная идея. Она требует огромных инвестиций, сопоставимых со строительством нескольких атомных блоков. Я в нее верю, но слабо, поскольку пока спрос не позволяет окупать такие большие инвестиции», – комментирует спикер. Пока, по его словам, есть локальные дефицитные энергозоны – не очень избыточный юг Казахстана, для обеспечения которого еще нужно найти энергию, север Китая. «Спрос на подобные перетоки электроэнергии на севере Китая пока не очень большой. Этот регион только развивается, и он представляет собой гористую местность, там нет большого объема потребления и идет только приграничная торговля. Я не вижу, как будут окупаться такие инвестиции, поэтому говорить о закольцовке пока рано», – заключает спикер.



количество дешевых станций на угле, а у нас есть пиковые мощности, которые вам нужны. Технологические связи есть, генерация работает, запасы топлива большие. Почему бы не проработать совместно?» – подтождивает спикер.

Непростой Китай

Если между Казахстаном и Россией энергетический потенциал виден уже сейчас, то с подключением Китая к партнерству все гораздо сложнее. Экспорт электроэнергии в эту страну – вопрос сложный и политический, и экономический. «Китай – непростой партнер и очень жесткий переговорщик, на то, чтобы договориться с ним по цене, могут уйти годы, а то и десятилетия», – характе-

до нуля», – рассказывает спикер. Поэтому, считает он, утверждать, что продажа электроэнергии в Китай будет процветать, – это значит иметь завышенные ожидания. Хотя в целом заинтересованность со стороны Китая в таком сотрудничестве есть.

«России при всем ее потенциале очень трудно работать с Китаем и по электроэнергии, и, к слову, по газу. Было подписано много разных соглашений, меморандумов. Но пока, насколько я знаю, торговля идет только в пределах 1 ГВт. Этого недостаточно, потому что в России энергии в разы больше. У Казахстана тоже», – отмечает аналитик.

Что касается поставок казахстанской электроэнергии в Китай, то, по его мне-

НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

В РК СОСТАВЛЕН РЕЙТИНГ РЕГИОНОВ ПО УРОВНЮ РАЗВИТИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Эксперты Республиканского центра развития здравоохранения (РЦРЗ) оценили деятельность управлений здравоохранения во всех 14 регионах республики, а также городах Астане и Алматы. Первое место в рейтинге заняла Атырауская область, причем в прошлом рейтинге эта область была на 13-м месте. На втором – Северо-Казахстанская область, на третьем – город Алматы. Вслед за лидерами идут Костанайская область, Восточно-Казахстанская, Жамбылская области. Седьмое место рейтинга занимает Карагандинская область, на восьмом – Павлодарская область, на девятом – Кызылординская область. Городу Астане составители рейтинга отвели 10-ю строчку. Ниже столицы в списке оказались Акмолинская, Актюбинская, Алматинская области. Замыкают список Мангистауская, Южно-Казахстанская и Западно-Казахстанская области. Оценка проводилась с помощью индикаторов по приоритетным направлениям развития здравоохранения. Это такие показатели, как продолжительность жизни, смертность от травм, несчастных случаев и отравлений, ДПП, туберкулеза, болезней системы кровообращения. (Пресс-служба РЦРЗ)

ИНОСТРАННЫЕ БАНКИ ЗА 6 ЛЕТ УВЕЛИЧИЛИ ЗАЙМЫ В 8,5 РАЗА

По итогам февраля 2015 года совокупный портфель кредитов группы инобанков превысил полтора триллиона тенге. В группу иностранных банков (с доминирующим участием более 90% в капитале) входят 13 фининститутов. За период 2015/02-2010/02 их совокупный удельный вес на кредитном рынке увеличился с 2% до 11%. Доля проблемных долгов в иностранных банках остается низкой, всего 10% от портфеля (февраль 2015). Для сравнения: уровень просрочки на рынке – 29%. Объем работающих кредитов (без учета кредитов с просроченной задолженностью) группы банков составил 1,4 трлн тенге – это 14% от всего объема «чистых» займов БВУ. Доля работающих кредитов по всему рынку – 71% (февраль 2015). Основу группы иностранных игроков формирует четверка российских банков. Их совокупный кредитный портфель за февраль 2015-2010 вырос в 10 раз, до 1,37 трлн тенге. Доля российских дочек на кредитном рынке за 6 лет увеличилась с 1,4% до 9,7%. Самый крупный иностранный банк – Сбербанк (100% акций принадлежит ОАО «Сбербанк России»). На втором месте – Альфа-банк (контролируется ОАО «Альфа-банк», Россия), кредитный портфель банка составил 158,8 млрд тенге против 137,9 млрд в феврале 2014 года. Далее идет банк ВТБ (единственный акционер ОАО «Банк ВТБ», Россия) с судным портфелем в 113,8 млрд тенге. Сокращение за год (февраль 2015-2014) на 2,2 млрд тенге. (ranking.kz)

КМГ И SCHNEIDER ELECTRIC СОЗДАЮТ СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

Национальная компания «КазМунайГаз» (КМГ) в лице дочерней организации KMG Systems&Services и компания Schneider Electric создали совместное предприятие – ТОО «KMG Automation». Совместное предприятие планирует разрабатывать и реализовывать проекты по автоматизации технологических процессов мирового уровня для различных отраслей промышленности Казахстана и в первую очередь нефтегазового комплекса. Основной задачей новой компании будет развитие местного кадрового потенциала и развертывание локальной сборки систем в Казахстане в области промышленной автоматизации, программно-обеспечения и управления энергией. Как ожидается, KMG Automation обеспечит отечественную промышленность передовыми решениями по повышению эффективности и безопасности производства. Совместное предприятие включит в себя бизнес-подразделение «Промышленная автоматизация» компании Schneider Electric в Казахстане и будет предоставлять продукты и решения под торговыми марками Foxboro, Triconex, SimSci, Avantis и Wonderware на правах эксклюзива в нефтегазовой отрасли РК. СП позволит создать более 150 высококвалифицированных рабочих мест. Планируется, что к третьему году работы как минимум 90% сотрудников предприятия будут составлять граждане РК. Головной офис KMG Automation будет располагаться в городе Атырау. (Пресс-служба Schneider Electric)

ПАВЛОДАРСКАЯ ОБЛАСТЬ ЛИДИРУЕТ ПО ВЛОЖЕНИЮ ИНВЕСТИЦИЙ

Почти 60% всех инвестиционных кредитов в обрабатывающую промышленность страны были направлены в Павлодарскую область. За I квартал 2015-2014 года инвестиции в основной капитал в регионе за счет банковских займов выросли в 15 раз, до 11,3 млрд тенге. В области реализуется масштабный инвестиционный проект в обрабатывающем секторе – модернизация Павлодарского нефтеперерабатывающего завода (ПНПЗ). Общая стоимость – 1,2 млрд долларов (около 223 млрд тенге). Финансирование в основном осуществляется за счет клубного займа японских банков. Кроме того, 25% средств выделило АО «Банк Развития Казахстана» (БРК). Соответствующее соглашение между банком и АО «КазМунайГаз-переработка и маркетинг» (инициатор проекта, владеет 100% ПНПЗ) было подписано в январе 2015 г. Срок кредитования – 10 лет, валюта – тенге. (ranking.kz)

■ Дом с видом на Бурабай

Ольга Ли

VI Group презентовал проект коттеджной деревянной застройки в Щучинско-Боровской курортной зоне. Borogoe Country Club – так называется коттеджный массив на берегу Щучьего озера, проект которого был успешно презентован в прошлом году главе государства Нурсултану Назарбаеву. К реализации его строительства приступила компания VI Group совместно с «Верным капиталом».

«Borogoe Country Club запланирован в живописном месте Акмолинской области, на берегу озера Щучье, – рассказывает Айдын Рахимбаев, глава VI Group. – Здесь, на территории 60 гектаров планируется возведение двух районов деревянной коттеджной застройки».

Около 380 домов Borogoe Country Club расположатся севернее и южнее отеля Rixos. Первая очередь проекта представляет коттеджи премиум-класса, построенные на 6 гектарах. Естественный рельеф местности и расположение коттеджей в шахматном порядке позволят сформировать удобные площадки для домов с террасами с велико-



лепным видом на окружающие красоты Борового.

«Все имеющиеся на территории проекта деревья во время строительства будут аккуратно пересажены и максимально оставлены на придомовых участках», – отмечает Айдын Рахимбаев.

Дома Borogoe Country Club – это преимущественно одноэтажные дома из клееного бруса – высококачественного и экологически чистого строительного материала. Коттеджи из бруса имеют множество преимуществ перед другими видами построек. Прежде всего, это очень

красивые дома. Брус – привлекательный для любого человека материал, ведь все мы находим дерево теплым, уютным и «домашним». Но главное, что дает коттеджное строительство из бруса, – это удивительный микроклимат внутри дома. Дерево – природный, полезный для физического и духовного здоровья человека материал. Кроме того, многие породы дерева обладают дополнительными полезными свойствами.

Из преимуществ проекта Borogoe Country Club можно также назвать: привлекательное месторасположение в одном из живописных районов Казахстана, продуманную сервис-службу и развитую инфраструктуру района.

Близкое расположение к отелю Rixos, казино Cashville и гольф-клубу – приятный бонус для будущих жителей Borogoe Country Club, ведь он предполагает предоставление специальных выгодных условий на их посещение. Также одной из особенностей проживания в коттеджном массиве станут сервисные услуги консьерж-службы Rixos, в которую входит уборка дома и частной территории, доставка продуктов, кейтеринг, услуги транспорта и химчистки.

Основная задача проекта Borogoe Country Club – гармонично вписать поселок в окружающую среду, с одной стороны, и туристическую инфраструктуру курортной зоны, с другой. Начало строительства Borogoe Country Club запланировано на лето 2015 года.

■ Трудности перевоза

Железнодорожные грузоперевозки остаются главной составляющей отечественной логистики

Адина Байкинова

Казахстанскому потребителю доставить товары обходится в несколько раз дороже, чем европейскому. Одна из причин этого – неэффективность транспортно-логистической системы, качество отечественных дорог, а иногда и вовсе их отсутствие. Достаточно непростые отношения сложились между логистическими операторами, производителями и импортерами. Заняв прочные позиции в бизнес-процессах компаний-клиентов, операторы все еще страдают от неразвитой логистики в стране. Для самих компаний первоочередной задачей остается снижение логистических издержек в конечной стоимости продукции. Несмотря на то, что Казахстан еще в 2009 году подписал международную конвенцию об упрощении и гармонизации таможенных процедур (Киотская конвенция), являющуюся наиболее значимым международно-правовым документом в области таможенного дела, ситуация на рынке остается плачевной.

Не Китай и не ЕС

Как мы писали ранее («Капитал.kz» от 15 января 2014 года), показатель логистических издержек в конечной стоимости продукта для стран Таможенного союза доходит до 35% и остается стабильно высоким при условии, что этот же показатель в среднем мировом значении находится на уровне 10-11%. Эта же цифра фигурирует в показателях стран Евросоюза, США и Канады. Ближайший к Казахстану сосед – Китай, площадь которого в 3,5 раза больше, чем у Казахстана, показывает 14% итоговых логистических издержек конечной стоимости. Не самая радужная ситуация обстоит и с долей логистики в ВВП страны. Так, перевозки в Казахстане формируют около 6% от ВВП. В среднем в странах – участниках ТС этот показатель составляет до 12%, а в странах Евросоюза – 25% от ВВП.

«Казахстан удален от основных мировых рынков. По этой причине экономика Казахстана отличается высокой грузоемкостью. Более 80% грузоперевозок приходится на сухопутный транспорт. Мировая торговля развивается высокими темпами в течение последних двух десятилетий. Ежегодный товарооборот между Европой и Азией составляет на данном этапе около \$400 млрд, к 2015 году он может достичь \$1 трлн», – говорит Сабур Кулышов, исполнительный директор по транспортной логистике союза транспортных и логистических организаций и ассоциаций KAZLOGISTICS.

В местной транспортно-логистической системе доминирующая роль отводится железнодорожным перевозкам и фактической монополии госучастника рынка – КТЖ. Архаичности в ситуации вносит организация доставки грузов, когда сами владельцы прибегают к услугам нескольких подрядчиков для одного маршрута, вследствие чего цена за доставку также возрастает.

«В железнодорожном транспорте перевозочная деятельность регулируется государством в части ценообразования, параметров услуг и контрактных условий, что не отвечает современным требованиям диверсифицированного рынка транспортно-логистических услуг», – считает Кулышов.

С учетом того, что местный рынок меньше российского, отечественным операторам предстоит долгий путь в формировании конкурентоспособного рынка, способного выдержать значительный рост объемов товарооборота как внутри страны, так и на транзитных направлениях.

По железу

В прошлом году в Казахстане транспортом перевезено 3,6 млн тонн грузов, что на 3,7% выше, чем за аналогичный период прошлого года. Такую оценку дает комитет по статистике МНЭ РК. Грузооборот при этом составил 487,4 млрд ткм (-1,2% по сравнению с 2013 годом). Доля перевозок железнодорожным транспортом составляет практически 44%, следом идут автомобильные перевозки – 32%.

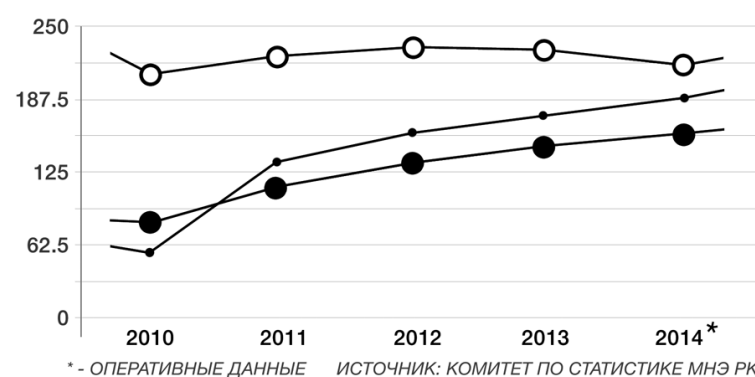
В структуре объема перевезенных грузов 86,2% принадлежит автомобильному транспорту, железнодорожному – 7,5%, трубопроводу – 6%. Незначительная доля принадлежит воздушному и морскому транспорту – 0,14%.

«В транспортной системе Казахстана железнодорожному транспорту принадлежит ведущая роль. Большие расстояния транспортировки, сравнительно дешевые

ПОКАЗАТЕЛИ ГРУЗООБОРОТА В РК

○ - ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА ● - АВТОМОБИЛЬНЫЙ ТРАНСПОРТ
● - ТРУБОПРОВОД | МЛРД ТКМ

ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА САМАЯ ЭФФЕКТИВНАЯ

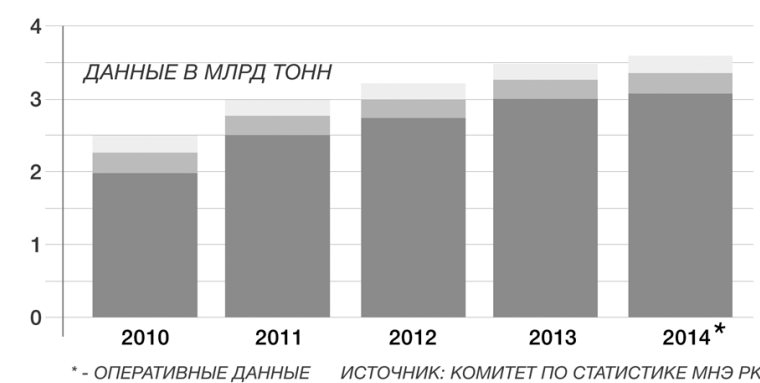


* - ОПЕРАТИВНЫЕ ДАННЫЕ ИСТОЧНИК: КОМИТЕТ ПО СТАТИСТИКЕ МНЭ РК

ОБЪЕМ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ, БАГАЖА И ГРУЗОБАГАЖА

■ - АВТОМОБИЛЬНЫЙ ПУТЬ ■ - ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА ■ - ПРОЧИЕ

БОЛЬШЕ ВСЕГО ПЕРЕВОЗЯТ АВТОМОБИЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ

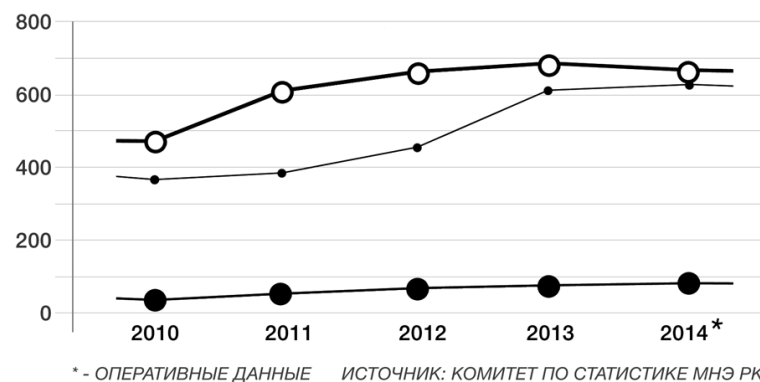


* - ОПЕРАТИВНЫЕ ДАННЫЕ ИСТОЧНИК: КОМИТЕТ ПО СТАТИСТИКЕ МНЭ РК

ДОХОДЫ ОТ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ, БАГАЖА, ГРУЗОБАГАЖА

○ - ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА ● - АВТОМОБИЛЬНЫЙ ТРАНСПОРТ
● - ТРУБОПРОВОД | МЛРД ТЕНГЕ

ЖЕЛЕЗНЫЙ ПУТЬ НАИБОЛЕЕ ДОХОДНЫЙ



* - ОПЕРАТИВНЫЕ ДАННЫЕ ИСТОЧНИК: КОМИТЕТ ПО СТАТИСТИКЕ МНЭ РК

тарифы на перевозки пассажиров и грузов делают железнодорожный транспорт наиболее востребованным со стороны пользователей», – говорится в отчете «Транспорт в РК» комитета по статистике МНЭ РК.

По видам грузов, перевезенных железнодорожниками, основными остаются каменный уголь – 36,8%, нефтяные грузы – 11,6% и железная, марганцевая руда – 10,5%.

В одни руки

Причиной слабой развитости логистики отечественного рынка сами игроки называют мононаправленность услуг, предоставляемых операторами, так как большинство компаний по перевозке узконаправлены и специализируются на определенной отрасли, будь то транспортировка или складирование. В то время как в странах Запада практикуются комплексные меры по доставке грузов, исходя из всей цепочки.

«На наш взгляд, уровень развитости логистических операторов в Казахстане слабо развит. Есть крупные логистические центры, которых у нас в стране можно на пальцах пересчитать. В основном это ком-

пании, занимающиеся той или иной сферой в цепи доставки, но не практикующие логистические услуги целиком», – подтверждает сами игроки рынка, добавляя, что на рынке транспортно-экспедиторских услуг очень большое количество компаний, но выбирает всегда клиент.

Либо он пользуется услугами крупных компаний, которые оказывают транспортно-экспедиторские услуги дорожке, которые зарекомендовали себя на рынке, с лучшим качеством, машины оснащены GPS-оборудованием, добавляют спикеры. «К тому же такие компании предоставляют дополнительные услуги в виде упаковки, хранения, таможенного оформления грузов и страхования. У них есть свой автопарк, склады, филиалы или представительства в разных регионах Казахстана. Второй вариант, когда клиенты прибегают к услугам мелких ИП, цены которых существенно ниже, но без гарантии надежности. В таком случае получать не может быть уверен, что груз придет вовремя», – говорят игроки.

Местные производители привыкли сами заниматься транспортировкой грузов, кроме тех, которые они не могут доставить без помощи контрагента.

Большая часть компаний, занятых в этой сфере, сконцентрированы в крупных городах. В связи с чем у клиентов складывается мнение, что если компания не работает в столице, то она не воспринимается как серьезный игрок на рынке. Такое положение дел разительно отличается от казахстанский, так и рынок логистических услуг в странах ТС в целом от, скажем, европейского или американского, где большая часть услуг отдана под аутсорсинг. Такая структура позволяет сделать цепочку движения товара максимально прозрачной для оператора, а клиент, в свою очередь, получает больше возможностей для сокращения издержек на транспортировку.

Сабур Кулышов, ссылаясь на данные Всемирного банка, утверждает, что основные издержки и, соответственно, низкий показатель в международной торговле формируются за счет высокотратной логистики, куда входят в том числе и процедуры оформления разрешительных документов, и их большой перечень, состояние инфраструктуры, процедура обработки грузов в терминалах и другие транспортные издержки.

«Все это влияет на время, стоимость и качество услуг, что, в конечном счете, приводит к сдерживанию торговли и, соответственно, к поиску грузоотправителями более благоприятных условий транспортировки», – утверждает он.

Спикер полагает, что решить эти проблемы удастся за счет устранения или минимизации ограничений, разрешительной системы и вмешательства государственных органов в хозяйственную деятельность субъектов транспортно-логистического рынка при осуществлении ценовой и маркетинговой политики. Формирование стандартов качества и контрактных условий предоставления услуг необходимо довести до мирового уровня.

Логистика остается одной из немногих областей экономики, которая смогла приспособиться к новому режиму ЕАЭС и найти для себя положительные моменты. Договор о создании Евразийского экономического союза открыл большие возможности для транспортной сферы, основным его моментом является тарифная политика ставок между странами транзита, поскольку логистический бизнес не ограничивается логистикой на территории одной страны. Одним из таких факторов стал доступ к морю, так как в рамках ЕАЭС предоставляется возможность развития международных морских перевозок через выход на Черное и Балтийское моря. Что же касается девальвации рубля, это событие также сыграло на руку операторам, так как девальвация простиимулировала рынок.

«Люди стали покупать товары в России – начиная от продуктов питания, бытовой техники и заканчивая автомобилями. Особенно жители, живущие в приграничных городах с РФ. Пошел большой грузопоток со стороны России. После чего Правительство РК «зашевелилось», так как продажи упали в Казахстане», – дает свою оценку происходящего один из игроков.

Использование эффективного, но фактически не развитого у нас воздушного транспорта могло бы существенно облегчить ситуацию на логистическом рынке страны. Однако воздушный транспорт становится все менее конкурентоспособным из-за ограничений, накладываемых на аэропорты в части возможности получать дополнительные доходы от непрофильных видов деятельности, таких как сдача площадей в аренду или сопутствующих услуг. При этом на аэропорты налагается ответственность за развитие и поддержание взлетно-посадочных полос, к слову сказать, одного из самых дорогих объектов инфраструктуры аэропорта, при заданных нормах доходности. Все эти факторы вынуждают аэропорты увеличивать стоимость собственных услуг для авиакомпаний, что в целом сдерживает развитие рынка авиационных услуг.

Требуют переман

Структура казахстанского логистического рынка вряд ли сильно поменяется, даже в условиях евразийской интеграции. Рынку прогнозируют рост в виде стандартных 10-15% в год, и этот рост будет сопровождаться как качественными, так и количественными изменениями в виде новых, предположительно, крупных иностранных игроков и отсеиванием тех, для кого логистика не является основной специализацией. Опыт показывает, что экономический рост, коего стоит ожидать в будущем, приведет к росту объемов товарооборота и, как следствие, увеличению грузовых потоков на внутренних и внешних транзитных направлениях.

«Уже сейчас отечественные игроки осуществляют как малотоннажные, так и крупнотоннажные перевозки. Все эти факты, позволяющие надеяться на то, что наши компании смогут быть конкурентоспособными в борьбе за оштумую долю доходов в этом сегменте рынка евразийского региона», – заверяет Кулышов.



Памяти Батыра

29 апреля в Москве ушел из жизни Батырхан Шукенов, не дожив до своего 53-летия всего 20 дней. Прощание с музыкантом, композитором и певцом, которого любили и чей талант почитали миллионы людей в Казахстане и России, состоится 1 мая в 10.00 в Алматы в Казахской государственной филармонии имени Жамбыла.

Но уже с утра 29 апреля люди в Алматы, Астане и Москве несли цветы, чтобы воздать

дань памяти и почтить имя первого солиста легендарной группы «А-Студио», посла доброй воли ЮНИСЕФ от Казахстана, удивительно искреннего и тонкого музыканта Батырхана Шукенова.

Алматинцы, чей город для Батыра, уроженца Кызылординской области, стал стартовой площадкой и прочным фундаментом для творческого становления, выбрали для места встречи Дворец Республики, на сцену которого он

поднимался, собирая полные залы. Вечером 29 апреля множество людей собралось здесь, чтобы возложить цветы и рукоплескать таланту выдающегося артиста, хором спев его песни, благодаря которым Батырхан Шукенов навсегда останется в памяти своих соотечественников.

Редакция выражает соболезнования родным и близким музыканта.





Любить Париж

Город, который никого не оставит равнодушным

Валентина Нейштет
Фото: Ирина Старовойтова

Солнце начинает заливать своим теплом узкие мощные улочки города, люди спешат на работу мимо кофеен, из которых веет ароматом свежего кофе и выпечки. Все это Париж. Пожалуй, ни одна другая столица Европы не является такой разноплановой. Этот город как бы спрашивает у тебя: «Отгадай, какой я?» и при этом переливается яркими красками, словно ты смотришь на него сквозь витражные стекла. Для каждого Париж разный. Одни влюбляются в него с первого взгляда, вторые уезжают из города с легким чувством разочарования. Однозначно можно утверждать лишь одно: этот город с многовековой историей и символом в виде башни из железного кружева в центре никого не оставит равнодушным.

Куда пойти?

Пожалуй, самой известной достопримечательностью Парижа остается Эйфелева башня, возвышающаяся на 301 метр над городом. Построенная тогда еще малоизвестным инженером Густавом Эйфелем в качестве входной арки для Всемирной выставки в 1889 году она задумывалась как временное сооружение. Однако, когда пришло время ее сносить (через двадцать лет после выставки), правительство приняло решение ее оставить, так как снос обошелся мэрии дорого. Сегодня билеты на самую узнаваемую архитектурную достопримечательность можно приобрести на официальном сайте либо непосредственно в кассах, расположенных неподалеку. Цена вопроса варьируется от сезона и высоты подъема и может достигать 13,40 евро за человека. Но главным препятствием может стать вовсе не цена, а километровые очереди, в которых придется простоять до 3-4 часов, чтобы попасть внутрь.

Вторым значимым строением является готическая красота Собора Парижской богородицы Нотр-Дам-де-Пари, который порой привлекает туристов даже больше, чем Эйфелева башня. Всему виной, конечно, роман знаменитого Виктора Гюго, прославившего собор в своем произведении о любви к прекрасной танцовщице Эсмеральде. Если обойти собор с правой стороны, то можно увидеть небольшой парк, который зачастую остается незамеченным из-за большого количества туристов на площади вокруг собора. В летнее время собор и парк становятся местом паломничества влюбленных пар, которые решили связать себя узами брака. Собор открыт с утра и до позднего вечера, вход свободный.

Один из самых крупнейших музеев мира – Лувр, расположившийся на площади в более чем 160 тыс. кв. м и вмещающий порядка 6 тыс. экспонатов, – открыт каждый день с 9 до 18 часов. Вход в музей бесплатный в первое воскресенье каждого месяца, а также 14 июля, в другие дни цена посещения составляет 23 евро. Стоит отметить, что при входе в музей повсюду развешены предупреждения о карманниках, которыми, к слову сказать, пугают всех туристов, что небезосновательно. Два года назад музей закрывали из-за бастующих сотрудников Лувра, утверждающих, что размеры банд, промышляющих в музее, достигли угрожающих размеров. Лувр, в силу большого количества туристов, является самым «популярным» местом для карманников. Отметим, что до музея на этом месте была башня, именовавшаяся Лувром (фр. «волк»), где собирались охотники на волков. Со временем место стало столь популярным, что правящий тогда Карл V решил сделать из башни свою ре-

зиденцию, туда же была перенесена государственная казна. Во времена Первой империи место стали именовать музеем Наполеона, а в 1793 году музей впервые открыл свои двери для публики.

Бывшая резиденция французских королей, дворцово-парковый ансамбль Версаль, расположенный в одноименном пригороде Парижа, является своеобразным памятником эпохи короля-солнца Людовика XIV, а также центром туризма. Во времена правления короля-солнца Версаль служил неким образцом загородных резиденций монархов. Версаль открыт с 1 апреля до 31 октября, каждый день, кроме понедельника. Стоимость билета составляет 15 евро, билеты на посещение сада покупаются отдельно.

Национальный центр искусства и культуры, построенный в честь французского президента Жоржа Помпиду, является культурным центром в квартале Бобур – четвертом округе Парижа. Центр был открыт в 1977 году. Особенностью сооружения является тот факт, что все комму-

районе города, что вовсе не мешает туристам посещать его. Но не стоит ограничиваться исключительно «Мулен Руж», так как в Париже существует еще одно, не менее знаменитое кабаре «Лидо», которое находится прямо на Елисейских полях. «Лидо» является одним из самых старых и известных кабаре французской столицы, где впервые появился формат ревию (ужин и шоу), впоследствии распространившийся по всему миру. Именно «Лидо» стало символом ночной жизни Парижа, открыв свои двери в послевоенный 1946 год.

Красивейший католический храм Сакре-Кёр, построенный на горе Монмартр, первоначально подвергся сильной критике при строительстве, так как был построен в честь памяти жертв франко-прусской войны, однако вскоре храм получил поддержку депутатов, и на средства, полученные по общественной подписке, был закончен в 1914 году. Сегодня храм работает с шести утра и до 11 вечера, вход бесплатный.

Выйдя из храма, можно прогуляться по улочкам Монмартра, бывшего пристанища беднейших слоев Парижа – художников и музыкантов – ныне являющегося одним из фешенебельных районов города. Отметим, что всю сувенирную продукцию лучше покупать именно тут, так как цены на нее здесь вполне демократичны, если не сказать умеренны.

Прямо по курсу

Большая часть рейсов до Парижа из Казахстана осуществляется с пересадками. Из десяти выбранных kapital.kz авиакомпаний девять предлагают рейсы до Парижа с остановками. Однако с конца марта текущего года национальный авиаперевозчик Air Astana открыл первый прямой рейс до Парижа из Астаны. Компания осуществляет полеты на комфортабельном самолете Боинг-757 три раза в неделю, кроме того, у компании предоставляет достаточно удобное время стыковки с аэропортом Алматы. Большая часть рейсов до Парижа из Казахстана осуществляется с пересадками. Цена за билеты в оба конца начинается от 89 тыс. тенге, помимо этого, в составленном нами рейтинге эта компания также лидирует по краткости времени полета. Так, рейс из Астаны до Парижа занимает порядка 9 часов. Второй в рейтинге идет Lufthansa с 10 часами полета и пересадкой в аэропорту Франкфурта. Тройку замыкает KLM с 10,5 часами полета и пересадкой в Амстердаме. Дольше всего осуществляют перелет такие компании, как «Трансаэро» и Pegasus с пересадкой в Москве и Стамбуле с общим временем полета в 11 часов и 11.45 соответственно.

AIR ASTANA ЛИДИРУЕТ В РЕЙТИНГЕ

ТОП-10 АВИАПЕРЕВОЗЧИКОВ ПО ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ПОЛЕТА ДО ПАРИЖА

9 ч. 55 мин.	✈️ Эйр Астана	Пересадки: —
10 ч. 0 мин.	✈️ Lufthansa	Пересадки: Франкфурт
10 ч. 35 мин.	✈️ KLM, Air France	Пересадки: Амстердам
10 ч. 55 мин.	✈️ Аэрофлот	Пересадки: Санкт-Петербург
11 ч. 10 мин.	✈️ Turkish	Пересадки: Стамбул
11 ч. 10 мин.	✈️ British Airways	Пересадки: Лондон
11 ч. 15 мин.	✈️ MAU	Пересадки: Киев
11 ч. 30 мин.	✈️ Трансаэро	Пересадки: Москва
11 ч. 45 мин.	✈️ Pegasus	Пересадки: Стамбул
11 ч. 45 мин.	✈️ CSA, Air France	Пересадки: Прага

никации расположены снаружи здания, построенного по инновационному проекту. Деятельность центра направлена на поддержку современной живописи и искусства. Центр открыт для всех желающих с 11 до девяти вечера, стоимость входа будет зависеть от выставки, она может достигать 14 евро.

Неподалеку от центра Помпиду расположилось знаменитое кабаре «Мулен Руж», оно расположено в 18-м муниципальном округе, в квартале красных фонарей. Кабаре работает каждый вечер, спектакль начинается в девять и одиннадцать часов вечера. Цена вопроса – от 90 до 200 евро за вход. Стоит отметить, что место расположено не в самом благополучном

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

ПОБЕДА НАД РАССТОЯНИЕМ

Время объединения поколений для празднования славного прошлого, солидарного настоящего и великого будущего.

air astana

КАПИТАЛ
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

Свидетельство о постановке на учет N 12031-Г,
выдано Комитетом информации и архивов, Министерства связи и информации Республики Казахстан от 03.10.2011 г. Собственник и издатель газеты: ТОО «Издательский дом Капитал»
Газета является членом организации «Project Syndicate».

Виктория Говоркова, главный редактор, govorkova@kapital.kz
Ольга Фоминских, советник главного редактора по финансовой аналитике
Евгения Рассохина, проект-менеджер, zhenya@kazmg.kz
Айжан Касымалиева, проект-менеджер, aizhan@kazmg.kz
Отдел дистрибуции – 333-45-45
Жаннель Бейсенбаева,

руководитель отдела распространения, Алина Байкинова, редактор «Компани и рынки», Алишер Абдулин, редактор «Спорт», Журналисты: Олег Ни, Данияр Молдабеков, Вероника Сабитова, Анна Видянова
Спецкор в Астане: Айнагуль Елюбаева
Литературный редактор: Елена Ким
Корректор: Владимир Плошай
Верстка: Рустем Еспаев
Фотокор: Вячеслав Батурын

Мнение авторов публикаций не обязательно отражает мнение редакции.
Коммерческий департамент – 224-91-55, 224-91-66
Адрес редакции: Казахстан, 050057, г. Алматы, ул. Мынбаева, 53/116 (уг. Ключкова), офис 401. Тел.: +7 (727) 224-91-31
Подписной индекс 65009 в каталогах АО «Казпочта», ТОО «Евразия пресс», ТОО «Эврика-пресс», ТОО «Казпресс»

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несет рекламодатель. Рукописи не возвращаются и не рецензируются. При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна.
Официальный сайт: www.kapital.kz
Подписано в печать 29.04.2015 г. Заказ N 2398. Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз. Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дэуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04