



В ТС внедрят электронную ветеринарную сертификацию товаров



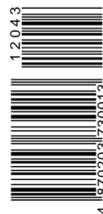
На границе с Китаем усилен контроль над грузами



Альберт Рау, вице-министр индустрии Казахстана

# КАПИТАЛ

№43  
(422)



// ЧЕТВЕРГ, 21 НОЯБРЯ, 2013

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Зачем казахстанскому бизнесу менторы?

8  
страница

Кто станет человеком года в Казнете?

13  
страница

Производство растет – экспорт падает?

7  
страница

Мы в сети  
kapital.kz



## Размещение акций КМГ принесет \$4 млрд



Венера Гайфутдинова

Казахстан намерен вывести АО «Национальная компания «КазМунайГаз» (НК КМГ) на глобальное IPO. Процесс подготовки к IPO в среднем занимает от 1 до 3 лет в зависимости от эмитента. Учитывая обширную структуру активов НК КМГ, Мариям Жумадил, аналитик инвестиционного банка Nalyk Finance, считает, что подготовка данного эмитента к IPO может занять 2-3 года.

Соответственно, размещение по самым оптимистичным оценкам может состояться в конце 2015 года.

Если КМГ выйдет на глобальное IPO в 2015 году, то это, по информации Айвары Байкенова, директора департамента аналитики компании «Асыл Инвест», совпадает с планами государства по выводу нацкомпании на «Народное IPO». Г-н Байкенов объяснил, что изначально самые крупные компании было решено выводить на биржу в последнюю очередь. Такое решение

было принято ввиду более затяжного процесса подготовки крупных организаций к первичному размещению.

Но, как считает Василий Якимкин, аналитик международного финансового холдинга FIBO Group, в рамках подготовки к выходу на первичное публичное размещение акций КМГ сначала должен будет выкупить 37% акций АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз» (РД КМГ).

[Продолжение на стр. 4]

Цифра номера

**\$1,4 млрд**  
потратили казахстанцы в зарубежных интернет-магазинах за 2013 год

Подробнее [Стр. 13]

Спикер номера

**Булат Закиров,**  
заместитель генерального директора АО «КазТрансОйл» по развитию

Подробнее [Стр. 5]

Цитата номера

«В 2013 году в области добыто 13,4 млн тонн нефти или 101,4% к уровню прошлого года»,  
– Алик Айдарбаев, аким Мангыстауской области

Подробнее [Стр. 2]

LIFE STYLE

Светская охота за культурным раритетом для своих: в Алматы прошла выставка-продажа известных художников

Подробнее [Стр. 14]

2012 жылғы 28 сәуірдегі ҚР Ұлттық Банкінің Қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын бақылау мен қадағалау комитетінің №1.1.256 Лицензиясы

Операциялардың шексіз көлемі.  
Тариф біреу.

## ForteNoLimit

Неограниченное количество операций.  
Тариф один.

Бизнеске арналған қазақстандық банк  
Казахстанский банк для бизнеса

**ForteBank**

Сіздің табысыңызды қолдау  
Поддержка вашего успеха



(2) 59 99 99

www.fortebank.com

Скоро...



Откройте новые высоты  
в комфорте

Лучшая авиакомпания Центральной и Южной Азии, Skytrax World Airline Awards 2012 – 2013

Удостоенный международных наград, наш сервис становится еще лучше.

**air astana**  
в самом сердце Евразии

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

## КАЗАХСТАН

«АК ЖОЛ» НЕ  
ПОДДЕРЖАЛ  
ЗАКОНОПРОЕКТ

«Депутаты фракции «Акжол» не поддержали законопроект «О реабилитации и банкротстве» в первом чтении. Законопроект предусматривает закрепление решения правительства от 12 сентября текущего года о передаче функций комитета по работе с несостоятельными должниками в ведение Налогового комитета», – сообщила пресс-служба ДПК «Акжол». «По статистике, более 90% банкротств хозяйствующих субъектов проводится именно по инициативе налоговых органов. Известны ли вам данные Ассоциации финансистов Казахстана о том, что среди подвергшихся банкротству по инициативе налоговых органов предприятий имеется более 60 случаев, когда у них было вдвое больше активов, чем вся сумма задолженности? Более того, было 3-5 предприятий, которых обанкротили при сумме долга менее 1% от их активов. В результате бизнес убили, рабочие места закрыли, людей выбросили на улицу, экономика потеряла субъект, выпускавший товары и продукцию, а бюджет потерял налогоплательщика. И вместо того, чтобы отказаться от этой практики, теперь налоговым органам предоставляется право самим проводить процедуру банкротства. К чему это приведет?» – сказал лидер фракции «Акжол» Азат Перуашев. По информации пресс-службы, фракция «Акжол» считает, что, в соответствии с нормами рыночной экономики и либеральных подходов, эта функция должна быть в ведении независимого органа. «Либо это должен быть Минрегионразвития, ответственный за развитие предпринимательства, или Минэкономики, который отвечает за сбалансированность экономических процессов. В любом случае передача таких прав налоговым органам, которые считаются одним из кредиторов банкротируемого предприятия, причем далеко не главным кредитором, а стоящим в 3-й очереди, – такая передача прав является некорректной и ущемляет права остальных участников процесса», – отметил лидер парламентской фракции. Кроме того, вызывают вопросы установленные в законе суммы задолженности, при которой предприятие может быть обанкрочено – 150 МРП. «Это чуть больше 200 тыс. тенге, что составляет зарплату 1-2 средних менеджеров. А вы готовы из-за такого долга оставлять без работы десятки, сотни, а иногда и тысячи людей, работающих на этом предприятии», – отметил Азат Перуашев. Еще один вопрос, на который обратил внимание руководитель «Акжол», – необходимость срочного введения норм о банкротстве физических лиц: «Сейчас нам говорят, что правительство готово рассматривать этот вопрос в 2016-2017 годах. Но это неправильно, потому что наши банки сегодня плодят бомжей, выбрасывая на улицу людей, имеющих работу, но получивших проблемы с ипотекой. Это недопустимо. Людям надо сохранить хотя бы минимальные условия для жизни, хоть какую-то крышу над головой, раз уж он должен больше, чем имеет. Это же наши граждане. Как и где им ждать помощи до 2016 года? Мы внесли все эти предложения, они есть в таблице, но пока мы видим неготовность разработчика принимать эти подходы. Поэтому сегодня мы отказываемся поддержать этот законопроект, но надеемся, что в ходе второго чтения сможем найти их решение», – сказал он. (Kazakhstan Today)

КАДРОВЫЕ  
ПЕРЕСТАНОВКИ  
И НАЗНАЧЕНИЯ

## АСКАР МАХАМБЕТОВ

назначен председателем регионального совета Палаты предпринимателей Кызылординской области

## АТСАЛИМ ИДИГОВ

назначен главным редактором газеты «Огни Алатау»

## БАХЫТ БАТЫРШАЕВ

назначен чрезвычайным и полномочным послом РК в Королевстве Саудовская Аравия, постоянным представителем РК при Организации Исламского Сотрудничества

## БОЛАТ ЧЕЛИКЕНОВ

назначен первым заместителем прокурора Костанайской области

## ЕРБОЛ АХМЕТОВ

назначен начальником Костанайского департамента государственного имущества и приватизации

КОНСТАНТИН  
ЖИГАЛОВ

чрезвычайный и полномочный посол РК в Канаде назначен чрезвычайным и полномочным послом РК в Республике Куба, Доминиканской Республике, Ямайке по совместительству

## НУРЛАН КУСАИНОВ

досрочно прекратил полномочия члена совета директоров АО «Банк развития Казахстана», председателя правления АО «Банк развития Казахстана»

«Казфосфат» «Еврохим»  
не конкурент,

несмотря на то, что в отечественную компанию было инвестировано 14 млрд тенге

Венера Гайфутдинова

Минерально-химическая компания «Еврохим» намерена построить в Жамбылской области завод по производству фосфоритовой муки, которая используется в сельском хозяйстве как удобрение. Канат Бозумбаев, аким Жамбылской области, рассказал, что благодаря строительству завода откроются более 2 тыс. рабочих мест и увеличатся поступления в областной бюджет.

В пресс-службе «Еврохим» сообщили, что компанией было выделено \$10 млн на социальные проекты в регионе. «Несмотря на то, что мы выплачиваем налоги, мы также выделили \$10 млн на решение проблем района», – сообщила пресс-служба.

«Более того, компания взяла на себя обязательства по ежегодным социальным выплатам – около \$5 млн в год на социальные нужды районов. Кстати, на сегодняшний день на уже выделенные средства в городе Жанатасе капитально отремонтирована средняя школа, построен детский сад», – сказал аким.

Что же касается завода, «Еврохим» уже представил проект, который включает в себя строительство горнорудного и химического комплекса в Жамбылской области. На реализацию первого этапа строительства горнорудного комплекса компании необходимо \$120 млн. Назвать полную стоимость строительства завода в компании отказались, объяснив это тем, что на данный момент проект второго этапа строительства еще не был утвержден Правительством Республики Казахстан. При этом в компании сообщили,



ли, что осуществлять строительство завода по производству фосфоритовой муки «Еврохим» намерен за счет собственных средств.

Начало производства намечено на 2014 год. Производственная мощность завода составит ориентировочно 640 тыс. тонн в год. Эти объемы, по оценкам специалистов из «Еврохим», позволят полностью покрыть внутренние потребности Казахстана в фосфоритной муке.

«В первую очередь мы намерены покрыть потребности внутреннего рынка, а впоследствии, если такая возможность появится, мы будем думать об экспорте», – рассказали деловому еженедельнику «Капитал» в компании.

Напомним, что в Казахстане уже есть предприятие, которое занимается производством фосфоритовой муки – ТОО «Казфосфат».

В августе 2013 года «Казфосфат» завершил строительство и ввел в эксплуатацию цех по производству серной кислоты в Таразе на базе филиала минеральных удобрений. Серная кислота является одним из важнейших компонентов производства фосфорных удобрений. Наличие серной кислоты позволит «Казфосфату» увеличить производство фосфоритовой муки до 600 тыс. тонн в год. Как сообщается на сайте компании «Казфосфат», данный проект исполняется в рамках реализации поручений президента РК по развитию хи-

мической промышленности республики и государственной программы ФИИР. Строительство сернокислотного цеха было начато в июне 2011 года. Сумма инвестиций в его строительство составила более 14 млрд тенге.

Однако «Казфосфат», по оценкам независимого эксперта, не является конкурентом для компании «Еврохим». Эксперт объяснил, что «Казфосфат» в отличие от «Еврохим» не может обогащать фосфоритовую муку. Обогащение фосфоритовой муки дает возможность производить из нее большее количество наименований удобрений. На сегодня «Казфосфат», по информации независимого эксперта, производит лишь один вид удобрений.

13 млн тонн нефти добыто  
в Мангыстауской области

Динара Куатова

Нефтегазодобывающий сектор в Мангыстауской области набирает обороты, способствуя развитию смежных производств. На пресс-конференции в Службе центральных коммуникаций аким региона Алик Айдарбаев отметил, что сфера нефтедобычи обеспечивает значительный объем поступлений в госбюджет, включая Национальный фонд. За 9 месяцев 2013 года общий объем поступлений составил 662 млрд тенге. «403 млрд тенге, или 62%, – за счет платежей от добывающих предприятий. За тот же период доля поступлений Мангыстауской области в Национальный фонд составила 38%. В 2013 году в области добыто 13,4 млн тонн нефти, или 101,4% к уровню прошлого года», – пояснил аким.

Основной объем в структуре инвестиций также занимает нефтегазодобывающий сектор. С начала текущего года в регион привлечено 290 млрд тенге инвестиций, из них на долю нефтяного сектора приходится 62%.

В целом по итогам девяти месяцев текущего года в области наблюдается положительная динамика развития. Растет численность населения. Сегодня в области проживает 580 тыс. человек. По показателю рождаемости регион занимает 1-е место в стране. Также глава Мангыстауской области проинформировал о том, что стабильно увеличивается валовый региональный продукт. За последние три года он достиг 1 трлн 600 млрд тенге, или \$19,6 тыс. на душу населения.

Говоря о перспективах, Алик Айдарбаев сообщил, что в Карту индустриализации Казахстана включены 34 мангыстауских проекта с общей сметной стоимостью 280 млрд тенге, из них в республиканскую карту вошли 2, а в региональную – 32 проекта. При их реализации рабочие места получат 8800 мангыстаусцев, из них 1800 человек уже работают на 23 завершенных проектах сметной стоимостью 131,4 млрд тенге.



«До конца года мы планируем завершить еще два крупных проекта, а именно: заводов «Каспий битум» и «Каспий цемент» со сметной стоимостью 83,5 млрд тенге и созданием 600 постоянных рабочих мест. В последующие годы запланировано завершение 9 проектов со сметной стоимостью 65,1 млрд тенге и с созданием более 3000 новых рабочих мест», – проинформировал спикер.

Кроме того, аким Мангыстауской области сообщил о подписании соглашения по транзиту 4 млн тонн нефти через морской порт Актау между нефтедобывающей компанией «Тенгизшевройл» (ТШО) и портом.

В ходе брифинга Алик Айдарбаев рассказал и о социально-экономической ситуации в Жанаозене, которая начала стабилизироваться. Однако вопрос занятости населения остается открытым в городе, отметил глава Мангыстауской области. «Сказать, что все проблемы в Жанаозене решены, будет неправдой. Самая главная проблема – недостаточное количество рабочих мест. И мы в этом направлении принимаем меры. Конечно, есть и другие проблемы – водоснабжение, строительство дорог. Для их решения имеются планы», – сказал глава региона. По словам акима, в работе по стимулированию создания новых рабочих мест основной акцент делается на предприятия нефтегазового сектора. Так, компанией АО «ОзенМунайГаз» открыт цех по ремонту нефтепромыслового оборудования, где уже работают местные жители. Также чиновники уверены, что ситуацию с занятостью населения поможет улучшить программа по модернизации ЖКХ, в которой предусмотрена реализация 12 проектов.

Аким пообещал, что помощь пострадавшим в массовых беспорядках в Жанаозене будет продолжена. «Мы помогли, помогаем и будем помогать всем тем, кто пострадал во время событий в Жанаозене. Мы постоянно с ними встречаемся, знаем их ситуации. Создан благотворительный фонд. В этот фонд наши бизнесмены, предприятия и рядовые граждане вносят деньги, за счет фонда мы сегодня точно помогаем тем, кто пострадал во время тех событий. Мы никогда не оставим их и семьи погибших и раненых, нуждающихся в лечении. Всех охватить невозможно, но тем людям, которые остро нуждаются, мы обязательно будем помогать. Эту работу я сам держу под контролем», – заверил Алик Айдарбаев.

SIMPLY CLEVER

ŠKODA



в НОВЫЙ ГОД с YETI!

Всем покупателям ŠKODA Yeti –  
ЗИМНЯЯ РЕЗИНА в ПОДАРОК!Акция действует с 1 ноября по 31 декабря 2013 года  
(подробности на сайте <http://bipek.kz>)

АСТАНА: ТЦ "Auto city" (Гарант-2), пр. Богенбай батыра, 73/1  
тел.: (7172) 22-69-58, 22-69-66  
АЛМАТЫ: ул. Майлина, 240 А, тел.: (727) 2-555-777, 2-579-777  
<http://skoda-auto.kz> | <http://bipek.kz>

АЗИЯАВТО

БИПЭК АВТО

# Меморандум о расширении добычи на Тенгизе подписан



Чулпан Гумарова

Потребление нефти в мире в 2014 году, по прогнозам ОПЕК, возрастет до 90,82 млн баррелей в день, увеличившись относительно 2013 года на 1,04 млн баррелей. Рост потребления за год составит 1,16%.

В ноябре представители ОПЕК повысили собственный прогноз потребления нефти мировой экономикой в 2014 году на 40 тыс. баррелей в день. Так, в октябре представители межправительственной организации прогнозировали, что потребление нефти мировой экономикой в следующем году составит 90,78 млн баррелей в день.

Потребление нефти в мире в 2013 году достигнет уровня 89,78 млн баррелей в день, увеличившись относительно 2012 года на 860 тыс. баррелей, или на 0,97%.

В это время в Саудовской Аравии идет сокращение добычи нефти. Объемы добычи нефти в этом году, по оценкам экспертов из Samba Financial Group, здесь могут сократиться до 9,4 млн баррелей в сутки. В прошлом году суточный объем добычи нефти в среднем составил 9,8 млн баррелей. Саудовская Аравия сократила объемы добычи в декабре более чем на 5%. По итогам года средний уровень добычи нефти, по оценкам экспертов из Samba Financial Group, будет значительно ниже показателя прошлого года.

В свете данных событий расширение добычи на месторождении Тенгиз происходит в самый подходящий момент. Так, 15 ноября 2013 года евразийское подразделение компании «Шеврон» подтвердило, что правительство Казахстана и компания «Тенгизшевройл» подписали меморандум о взаимопонимании, определяющий условия и взаимные обязательства сторон по реализации ТШО Проектов будущего расширения и Управления устьевым давлением (ПБР и ПУУД) с целью увеличения добычи на месторождении Тенгиз на западе Казахстана.

«Сегодня мы подписываем важный меморандум о взаимопонимании, который, я думаю, даст очень хороший импульс развитию месторождения Тенгиз»,



– сказал Серик Ахметов, премьер-министр РК. Как считает глава правительства, Проект будущего расширения также даст возможность созданию новых рабочих мест, развитию индустрии, промышленности и машиностроения в Казахстане. «Правительство РК готово к тесному сотрудничеству с ТШО», – добавил премьер-министр.

«Подписанный сегодня меморандум определяет общую структуру для расширения Тенгизского месторождения и является важным шагом для партнеров ТШО в продвижении проекта к принятию решения об окончательном финансировании», – говорит Скотт Дэвис, Управляющий директор Евразийского подразделения компании «Шеврон».

Скотт Дэвис добавил, что достижение договоренности стало возможным благодаря неопценному вкладу и поддержке со стороны ТОО «Тенгизшевройл», Министерства нефти и газа РК, Министерства

индустрии и новых технологий РК, а также Министерства окружающей среды и водных ресурсов РК. «Мы намерены и дальше поддерживать крепкие деловые отношения с нашими партнерами и правительством Казахстана, продолжая развивать энергетический сектор страны и содействуя экономическому процветанию народа Казахстана», – подчеркнул г-н Дэвис.

ПБР будет основываться на технологии закачки сернистого газа, применяемой на действующем производстве. Эта технология позволит расширить производственные мощности примерно на 12 млн тонн в год, или на 250-300 тыс. баррелей нефти в сутки. После ввода в эксплуатацию главной установки повышения давления ПУУД будет обеспечивать поддержание объема и давления сернистой нефти, подаваемой на действующие линии по переработке сырой нефти Тенгиза. В настоящее время проекты находятся на этапе завершения фазы эскизного проектирования.

По данным Узакбая Карабалина, министра нефти и газа РК, его утверждение запланировано на начало 2014 года.

Как сообщил ранее деловой еженедельник «Капитал.kz», Проект будущего расширения, по информации Ануарбека Джакиева, заместителя генерального директора ТОО «Тенгизшевройл», включает в себя строительство объекта стабилизации сырой нефти в объеме 12 тыс. тонн, запуск новой системы сбора сырой нефти и начало работы 2 компрессоров закачки сырого газа.

«Мы ожидаем, что будет увеличена производственная мощность на Тенгизе и добыча нефти возрастет с 26 млн тонн до 38 млн тонн в год. Это значительное увеличение с соответствующими экономическими выгодами для Республики Казахстан и партнеров», – сказал г-н Карабалин в ходе брифинга, посвященного подписанию Меморандума о взаимопонимании между Правительством РК и ТОО «Тенгизшевройл» о сотрудничестве с целью содействия инвестициям, обучению и подготовке, а также занятости в РК посредством осуществления ПБР и ПУУД.

По словам г-на Карабалина, меморандум также предусматривает взаимное согласие по значительному увеличению казахстанского содержания. «В период строительства данного объекта дополнительно будет создано 20 тыс. новых рабочих мест. Большое внимание обращено на увеличение заказов для отечественных предприятий по изготовлению металлоконструкций», – сообщил министр нефти и газа РК.

Кроме того, достигнута договоренность об обеспечении строящегося нефтехимического комплекса в Атырау необходимым объемом сырья по приемлемым ценам. Речь идет о 550 тыс. тонн пропана, 380 тыс. тонн бутана.

«Весь проект расширения будет завершен к 2018 году. Расширение ТШО обойдется в \$23 млрд», – рассказал Курмангазы Исканиев, заместитель председателя правления по геологии и перспективным проектам ОА «Национальная компания «КазМунайГаз», в ходе нефтегазовой конференции KEOGE.

# Три взгляда на ЕХРО

Данияр Молдабеков

На минувшей неделе в Парламент РК на обсуждение был внесен законопроект о проведении и организации «ЭКСПО-2017». Так как есть необходимость скорейшей реализации этого проекта, президентом страны Нурсултаном Назарбаевым он назван срочным. Законопроект подразумевает поправки сразу в шесть законодательных актов, в том числе в бюджетный и налоговый кодексы.

Наиболее интересным с экономической точки зрения видятся планируемые поправки в Налоговый кодекс. Согласно этим поправкам, нацкомпания «Астана ЭКСПО-2017» будет освобождена от уплаты корпоративного, подоходного, земельного налогов и налога на имущество. Вице-президент Казахстанского центра гуманитарно-политической конъюнктуры Талгат Мамыраимов считает, что эта мера оправдана. По его мнению, «ЭКСПО» как таковое может стимулировать

поток инвестиций в республику, в отечественный бизнес. Поэтому, по словам г-на Мамыраимова, налоговые послабления для нацкомпания не только уместны, но и необходимы.

Другого мнения по данному вопросу придерживается известный политолог Досым Сатпаев. Эксперт считает, что такое налоговое послабление может создать неприятный для экономики в целом прецедент. По мнению г-на Сатпаева, такого рода послабления могут повторяться и в дальнейшем, а когда появится необходимость, будет возможность сослаться на этот случай. Он, полагает специалист, может превратиться в тенденцию.

Также эксперты поделились своими мыслями по такой важной теме, как дальнейшая рентабельность инфраструктуры, создаваемой под всемирную выставку. Мнения по этому поводу разделились. Например, экономист Петр Своик, рассуждая об этой стороне «ЭКСПО», приводит в пример трамплины, построенные к Азиатским играм. По мнению г-на Своика, данные спортивные объекты по окончании Азиады перестали иметь экономическую ценность. Разве что эстетическую: специалист признает красоту трамплинов. Однако справедливости ради стоит отметить, что эти спортивные объекты используются и в качестве площадок для культурных мероприятий, например, концертов.

По-другому на эту проблему смотрит г-н Мамыраимов. Политолог не разделяет скепсиса по отношению к дальнейшей рентабельности инфраструктуры, создаваемой специально под «ЭКСПО». По его мнению, строительство объектов должно продолжиться позитивную, по словам эксперта, тенденцию, согласно которой Астана в дальнейшем возьмет на себя роль не



только политического и административного центра республики, но и финансового. Переняв, таким образом, пальму первенства у Алматы.

Что касается Досыма Сатпаева, то, по его мнению, пока мы видим только информацию о расходах на ЭКСПО. Но раз пока не названы конкретные стратегии и планы по возврату потраченных на это мероприятие денег, то и говорить наверняка о рентабельности и прибыли от ЭКСПО – не имеет смысла.

«Капитал.kz» также поинтересовался мнением экспертов по поводу ожидаемого содержания «ЭКСПО». Например, г-н Своик считает наиболее интересной и важной темой альтернативной солнечной энергии, которая будет использована на всемирной выставке 2017 года. Однако, сославшись на

свой опыт, специалист полагает, что профильные ведомства действуют в этой сфере несогласованно.

Политолог Досым Сатпаев так же считает, что пока Казахстан не может претендовать на роль страны с развитыми инновационными технологиями. Недавняя критика президента в адрес правительства это хорошо показала. Хотя, г-н Сатпаев отметил, что одна из главных задач, которая стоит перед организаторами Всемирной выставки, это создание нового образа Казахстана в рамках внешнеполитического PR. Если сейчас наша экономика имеет репутацию исключительно сырьевой, то ЭКСПО-2017 должна заявить о том, что Казахстан готов к инновациям. Но, по его мнению, любая форма должна всегда соответствовать конкретному содержанию.



BANK RBK

7888.KZ

НЕТ комиссий ПО КРЕДИТАМ для физических лиц за:

- ✓ рассмотрение кредитной заявки и организацию займа;
- ✓ досрочное погашение займа;
- ✓ открытие и ведение счета;
- ✓ снятие наличных денег\*

\* кроме комиссии за обналчиивание денежных средств с платежной карточки.

ЧЕСТНЫЙ БАНК



ЧЕСТНЫЕ ПРОЦЕНТЫ

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

### ДОРОГИ МАНГЫСТАУ ОБНОВЯТ ЗА СЧЕТ ЗАЙМА

Мажилис на пленарном заседании одобрил проект закона о ратификации Соглашения о займе Азиатского банка развития для обновления дорог Мангыстау, передает Kazakhstan Today. «Финансы выделяются на реконструкцию участка автодороги Шетпе – Актау (между 632,3 км и 802 км) общей протяженностью порядка 170 км», – сообщили в пресс-службе аппарата мажилиса парламента РК. Обновленная дорога позволит привлечь международные транспортные потоки через территорию республики. А это окажет положительное влияние на экономику региона и страны в целом. (Kazakhstan Today)

### ВВОЗНЫЕ ПОШЛИНЫ НА НОВЫЕ ИНОМАРКИ СНИЗЯТСЯ ДО 15%

Импортные таможенные пошлины на новые легковые автомобили после вступления Казахстана во Всемирную торговую организацию (ВТО) снизятся с 30% до 15%, передает КазТАГ. «Сегодня существует пошлина на ввозимые в Казахстан автомобили 30%, но не менее 2,2 евро за кубический сантиметр двигателя легковых автомобилей. У нас обязательство в районе 15%. Для поддержанных автомобилей там есть специфический компонент, но не менее 0,6 евро. Что касается Российской Федерации, у них обязательства для автомобилей между 5 и 7 годами – 20%, а для автомобилей более подержанных – 1,4 евро», – сказала она в ходе слушаний по вопросам подготовки к вступлению в ВТО в мажилисе парламента в понедельник. «У нас сейчас идут консультации как со странами-членами ВТО, так и с Россией по гармонизации наших тарифных обязательств. Вы знаете, что как Таможенный союз мы должны применять единый таможенный тариф, поэтому на каком уровне это будет гармонизировано, будет зависеть от того, как мы договоримся со странами-членами ВТО совместно с Российской Федерацией», – уточнила Жанар Айтжанова. При этом, по ее словам, Казахстан сохранит высокие пошлины на ввоз подержанных автомобилей старше 7 лет. Жанар Айтжанова уточнила журналистам, что таможенные пошлины на ввоз в Казахстан подержанных автомобилей старше 7 лет составят после вступления в ВТО 0,6 евро за 1 куб. см двигателя. (КазТАГ)

### РК СОХРАНИТ ЭКСПОРТНЫЕ ПОШЛИНЫ НА ТОВАРЫ

Казахстан сохранит действующие экспортные пошлины на товары после вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО), по нефти и нефтепродуктам будет возможность пошлины повышать, сообщила министр по делам экономической интеграции республики Жанар Айтжанова на «правительственном часе» в мажилисе. «До сих пор продолжаются переговоры, мы находимся на финальной стадии именно с ЕС, по закреплению максимальных уровней экспортных таможенных пошлин, которые Казахстан может применять после вступления в ВТО», – сказала Жанар Айтжанова. По ее словам, экспортные пошлины применяются по 206 товарным позициям – это нефть и нефтепродукты, лом цветных и черных металлов, алюминий и сплавы, шерсть и шкуры. «Мы договорились о том, что эти уровни экспортных пошлин будут сохранены и после вступления Казахстана в ВТО, что касается нефти и нефтепродуктов у нас будет возможность и повышать эти пошлины в отношении нашего экспорта», – сказала министр. Она добавила, что в отношении остальных товарных позиций, по которым республика не берет обязательства, Казахстан оставляет за собой право в будущем применять экспортные пошлины. (КазТАГ)

### БУДУЩЕЕ ТОРГОВОГО ФЛОТА РК

Под председательством министра транспорта и коммуникаций РК Аскара Жумагалиева состоялось совместное совещание представителей ведомства и предпринимателей по вопросам дальнейшего развития водного транспорта, сообщает пресс-служба ведомства. На встрече были обсуждены вопросы развития портовой и сервисной инфраструктуры, торгового флота и обеспечения безопасности судоходства. В частности, сегодня в порту Актау реализуется проект по расширению его пропускной способности, в рамках которого предполагается строительство 3-х сухогрузных терминалов. Кроме того, принимаются меры по пополнению отечественного торгового флота и повышению его конкурентоспособности. При этом было отмечено, что в текущем году в законодательные акты РК внесены поправки, освобождающие судоходные компании от уплаты ввозных таможенных пошлин и налога на транспорт при условии их регистрации в международном реестре судов. Особое внимание уделено вопросам усиления безопасности судоходства на Каспии и внутренних водных путях. Министром дано поручение в сжатые сроки принять меры по созданию Морской администрации порта, основной задачей которой будет выполнение функций государственного портового контроля в соответствии с международными требованиями. На сегодняшний день Казахстан является участником 12 международных конвенций, ведется работа по присоединению к еще 10 конвенциям и поправкам к ним, а также по имплементации положений данных конвенций в национальное законодательство. Что касается развития кадрового потенциала на морском транспорте, с 2012 года в Казахстане открыта морская академия при Казахстанско-британском техническом университете, которая будет готовить моряков международного класса. Наряду с развитием образовательного процесса, ведется работа по приведению системы обучения моряков в соответствие с Конвенцией Международной морской организации по подготовке и дипломированию моряков, а также несению вахты. (Казинформ)

# Коллекторское агентство «М.Б.А. Финансы» отмечает год на казахстанском рынке

Василиса Тулеуова

Год назад на рынке коллекторских услуг Казахстана появился новый игрок. Летом прошлого года коллекторское агентство «М.Б.А. Финансы» начало работу на территории Республики Казахстан. В достаточной мере были заключены первые контракты, благодаря работе по которым партнеры компании дали положительную оценку деятельности в тандеме с коллекторским агентством «М.Б.А. Финансы». ООО «М.Б.А. Финансы» является частью группы, действующей на территории России, Чехии, Словакии, Польши, Украины и выходит на рынок Индии и Китая. Главным предметом деятельности компаний группы М.Б.А. является взыскание В2С и В2В задолженности и консалтинговые услуги в области просроченной задолженности.

Это уже не первое агентство по взысканию просроченной задолженности в Казахстане. Но, можно сказать, оно уникально. Подробнее о перспективах развития компании на отечественном рынке в интервью «Капитал.кз» рассказал Ерлан Ахметов, генеральный директор ТОО «М.Б.А. Финансы» в Казахстане.

– Почему именно сейчас «М.Б.А. Финансы» решило открыть свое представительство в Казахстане?

– К сожалению, в последнее время в Казахстане наблюдается тенденция роста просроченных долгов в разных сферах жизни. Число тех, кто не оплачивает кредиты, растет с геометрической прогрессией каждый месяц.

– Не могли бы вы привести несколько цифр?

– По данным аналитиков, среднестатистическая задолженность казахстанцев перед банками за год выросла на 41%, с 66 тыс. тенге до 94 тыс. тенге на человека. Самые активные заемщики наблюдаются в Алматы. Средний потребительский долг в городе достиг 400 тыс. тенге. На одного жителя Астаны приходится потребительский долг в размере 140 тыс. тенге.

Аналогичная ситуация наблюдается в сфере ЖКХ. Долг казахстанцев перед управляющими компаниями республики составляет более 9 миллиардов тенге. А при наличии таких долгов управляющим компаниям достаточно сложно хорошо работать.

Уже стало считаться нормой, что каждая вторая казахстанская семья расплачивается по банковскому кредиту.



Согласитесь, покупаем ли мы бытовую технику, делаем ремонт, отправляемся в отпуск или хотим приобрести жилье – в 90% случаев обращаемся в банк. Но факты говорят о том, что, к сожалению, не все производят выплаты по набранным кредитам. Понятно, что в жизни случается всякое, и иногда, возникают случаи невозможной оплаты кредита в указанное время. Но ведь возрастает и процент должников, которые не оплачивают свои долги по причине отсутствия желания это делать. Не зря говорят «Верьшь чужие деньги, а отдашь свои». И, не имея желания отдавать свое, люди входят в статус злостных неплательщиков.

– Каким образом в сложившейся ситуации может помочь казахстанскому бизнесу компания «М.Б.А. Финансы»?

– Ни банки, ни управляющие компании просто не обладают ресурсом по взысканию задолженности, особенно проблемной, поскольку не владеют технологией взыскания. Поэтому, на той стадии, когда претензии банков, телекоммуникационных компаний и УК к должникам закончены, но долг так и не погашен – имеет смысл обратиться в специализированные компании по взысканию задолженности.

Одной из таких организаций является европейская компания «М.Б.А. Финансы». Компания обещает принести с собой европейский опыт работы в данной сфере деятельности и ноу-хау, применимые к казахстанской действительности. На территории Российской Федерации компания «М.Б.А. Финансы» является членом национальной ассоциации профессиональных коллекторских агентств НАПКА. Кроме того, Федеральная служба по техническому и экспортному контролю предоставила компании лицензию на деятельность по технической защите конфиденциальной информации.

– Расскажите о своем опыте работы в Казахстане.

– На данный момент компания «М.Б.А. Финансы» работает со многими ведущими банками Казахстана. В штате агентства трудится более 30 операторов, прошедших перед началом трудовой деятельности профессиональное обучение у европейских специалистов. Коллектив, отвечающий за IT-направление, проходит обучение в России.

– Какие конкурентные преимущества есть у компании на данный момент?

– К каждому клиенту в нашей компании применяется индивидуальный подход. Более того, мы используем самые передовые технологии в своей работе, что не может не отразиться на качестве наших услуг.

За время своей работы компания «М.Б.А. Финансы» зарекомендовала себя как добросовестный партнер на коллекторском рынке, действующий строго в соответствии с законодательством страны присутствия. Так что опыт работы с должниками в разных сферах деятельности есть, причем немалый. Остается надеяться, что с приходом «М.Б.А. Финансы» ситуация с неполатой по кредитам перестанет быть такой критичной.

# Боливар ипотеку не вывезет

Год Лошади принесет значительный спад рынка ипотеки

Вероника Сабитова

По данным Ranking.kz, три крупнейших банка по итогам первого полугодия текущего года потеряли 6% ипотечного рынка. Ранее, в августе этого года, сообщалось, что ипотечный рынок просел на 2%, а объем розничных займов на приобретение и строительство жилья сократился на 17,8 млрд тенге. Большинство экспертов сходятся во мнении, что основной причиной проблем в этом секторе является отсутствие у казахстанских БВУ источников долгосрочного фондирования.

«В связи с дефицитом длинного фондирования наблюдается постепенное остывание ипотечного бума. Так как ипотечное кредитование носит относительно долгосрочный характер, оно является неким отражением настроений на рынке. Таким образом, ипотечное кредитование набирает обороты в периоды стабильного роста или крепкого восстановления экономики и, наоборот, ослабевает в периоды рецессий. И хотя откровенной рецессии мы сейчас не наблюдаем, но затянувшаяся неопределенность на рынках влияет на возможность доступного фондирования

для отечественных банков», – отмечает Жаннур Ашигали, старший аналитик Агентства по исследованию рентабельности инвестиций (АИРИ).

Эксперт выделяет две проблемы с ипотечным кредитованием. Во-первых, это уже выше приведенное ослабление

«Безусловно, в наступающем году ожидается спад нового ипотечного кредитования. Даже при активизации госполитики в этом вопросе потенциальный результат будет лишь с определенным лагом, который требуется для реакции рынка. Выходит, что даже при стимулировании со

По данным Ranking.kz, три крупнейших банка по итогам первого полугодия текущего года потеряли 6% ипотечного рынка. Ранее, в августе этого года, сообщалось, что ипотечный рынок просел на 2%, а объем розничных займов на приобретение и строительство жилья сократился на 17,8 млрд тенге

фондирования на международных рынках в связи с общим слабым трендом. Во-вторых, то, что фондирование из местных источников (помимо госсектора) не может быть долгосрочным, а фондирование со стороны госсектора в отношении ипотеки пока носит довольно сдержанный характер.

стороны государства на протяжении существенной части следующего года ипотечное кредитование будет получать сигналы на сдерживание», – считает Жаннур Ашигали.

По мнению старшего аналитика АИРИ, единственным решением ипотечного фондирования мог бы стать перелив ча

сти ипотечного предложения на сторону квазигосударственных ипотечных организаций. «Однако, учитывая объемы деятельности и некоторое отличие в целевых группах, сложно ожидать, что последние смогут в полной мере покрыть открывшийся спрос», – полагает эксперт.

Кстати, ранее министр экономики и бюджетного планирования Ерболат Досаев сообщил, что ведомство совместно с Национальным банком рассматривает возможные меры для возврата ипотеки на рынок. Этот вопрос актуален еще и потому, что снижение темпов ипотечного кредитования негативно отражается и на строительной отрасли. Так, по словам Айдына Рахимбаева, руководителя холдинга VI Group, жилищно-строительная отрасль сегодня оказалась заложником банковской системы и Закон «О долевом участии» больше защищает интересы банков. При этом сворачивание финансирования банками второго уровня ипотеки в сентябре текущего года эксперт связывает с ужесточением требований Национального банка Казахстана и отмечает, что в нынешних условиях увеличение жилищного строительства невозможно.

# Размещение акций КМГ принесет \$4 млрд

[Начало на стр. 1]

Дело в том, что 37% акций РД КМГ принадлежит частным акционерам, а остальные 63% принадлежат НК КМГ.

В 2005 году было принято решение о размещении акций РД КМГ на бирже. Решение о выходе на IPO было принято в связи с необходимостью привлечения дополнительного капитала на фондовых рынках в целях развития компании. РД КМГ требовались значительные финансовые средства для приобретения нефтегазовых активов, обеспечивающих рост уровня добычи.

Акции РД КМГ обращаются на KASE, а также на Лондонской фондовой бирже, что подразумевает свободный доступ инвесторов к ним.

В ходе первичного публичного размещения глобальных депозитарных расписок и обыкновенных акций компания

привлекла \$2,2 млрд. За счет IPO и резкого улучшения конъюнктуры цен на нефть в период с 2004 по 2008 годы было накоплено порядка \$4,5 млрд.

Назвать, какую сумму выручит НК КМГ после выхода на IPO, эксперты затрудняются. «По цене размещения сложно что-то сказать, но однозначно должен быть дисконт», – говорит г-н Байкенов. Учитывая текущую ситуацию на рынке, аналитик «Асыл Инвест» предположил, что стоимость компании может составить порядка 6 годовых прибылей, или около \$16 млрд с учетом прибыли за 2012 год. «Если это будет глобальное размещение, то можно ждать продажи пакета в 25%, что может принести компании порядка \$4 млрд», – считает Айвар Байкенов.

По оценке г-на Якимкина, КМГ разместит акции на общую сумму, равную \$10 млрд. Но это лишь примерные цифры. Сделать точную оценку тяжело, так как цена

на акции зависит от таких показателей, сделать прогноз по которым на долгосрочную перспективу невозможно. Г-жа Жумадил объяснила, что оценка стоимости компании будет возможна ближе к дате размещения, когда эмитент сообщит о своих планах по стратегическому развитию, раскроет план капитальных инвестиций и предоставит прогнозируемый объем добычи.

В ближайшее десятилетие национальная компания намеревается совершить мощный рывок по уровням добычи в республике. Компанией запланировано увеличение запаса нефти и конденсата до 1,4 млрд тонн и добычи газа – до 1,5 млрд кубометров, довести пропускную способность нефтепроводов до 101 млн тонн. Сегодня утвержденные запасы в стране составляют более 800 млн тонн. За прошлый год было добыто более 21 млн тонн конденсата.

Лязгат Киинов, председатель правления АО «НК «КазМунайГаз», охарактеризовал задачи, прописанные в стратегии развития КМГ на 10-летний период, как амбициозные и очень сложные, но при этом выполнимые.

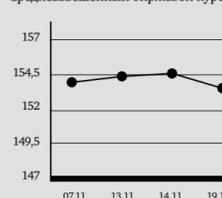
Цена акций, по мнению г-на Якимкина, будет зависеть от цены нефти и газа и от объема сотрудничества с российской «Роснефтью». Кроме фундаментальных показателей компании, цена размещения, по словам г-жи Жумадил, будет зависеть и от внешних факторов, включая конъюктуру на фондовых рынках. Также цены будут детерминированы с количеством акций, размещенных на бирже.

Финансовые консультанты для КМГ, по словам г-на Якимкина, уже определены. «Крупнейший в Казахстане суверенный фонд «Самрук-Казына» выбрал консультантов для проведения «Народного IPO», в рамках которого, как предполагается, будут реализованы акции нескольких крупных компаний, входящих в фонд», – говорит он.

Финансовыми консультантами, по информации г-на Якимкина, станут международные банки Citigroup и UBS, а также казахстанские Visor Capital и KazKom Securities. Аудитором выступит PricewaterhouseCoopers, а юридическими консультантами выбраны компания Cleary Gottlieb Steen & Hamilton LLP совместно с казахстанской GRATA.

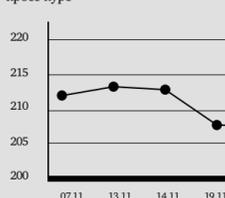
USD/KZT

Средневзвешенный биржевой курс



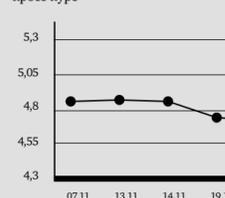
EUR/KZT

кросс-курс



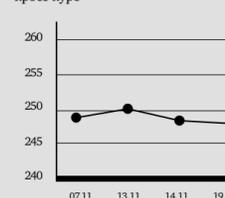
RUR/KZT

кросс-курс



GBP/KZT

кросс-курс



# ■ Булат Закиров: «Акции АО «КазТрансОйл» заслуженно пользуются доверием инвесторов»

Олег Ни

Успешно стартовавшая в Казахстане в 2012 году программа «Народное IPO» значительно повысила интерес населения к инвестициям в акции. Первое размещение показало, что народными акционерами АО «КазТрансОйл» стали 33 989 граждан республики. Количество заявок, поступивших в ходе подписки, превысило предложение более чем в два раза. Сегодня, спустя год после дебютного «Народного IPO» в Казахстане, заместитель генерального директора АО «КазТрансОйл» по развитию Булат Закиров ответил на вопросы редакции о деятельности компании в период пост-IPO и взаимодействии с акционерами

- Булат Калавьянович, расскажите, что изменилось в работе АО «КазТрансОйл» сегодня, спустя год после выхода на фондовую биржу? Что дал опыт участия в «Народном IPO»?

- С выходом компании на фондовый рынок появилось новое измерение ответственности. Участвуя в «Народном IPO», наша компания прошла через сложные и многоступенчатые процессы, которые сделали ее более открытой и прозрачной для потенциальных инвесторов и акционеров. При этом АО «КазТрансОйл» всегда отличалось высоким уровнем ответственности во всех сферах. Вне зависимости от участия в Программе мы постоянно повышаем качество оказываемых нами услуг, предоставляя их своевременно и в полном объеме. Кроме того, в своей деятельности мы всегда стремимся минимизировать воздействие на окружающую среду. Компания реализует программы по обеспечению безопасных и качественных условий труда, обучению и повышению квалификации персонала, стимулированию здорового образа жизни, а также программы по развитию социальной инфраструктуры регионов и поддержке уязвимых слоев населения. В результате «Народного IPO» акционерами, а значит, совладельцами компании стало большое количество наших сограждан, доверие которых мы обязаны оправдать, стабильно демонстрируя положительные результаты производственной и финансовой деятельности. Многие сотрудники АО «КазТрансОйл» также воспользовались предоставленным правом и приобрели акции компании – это дало им дополнительную мотивацию к повышению эффективности деятельности компании. Традиционная дисциплина и исполнительность наших работников теперь подкреплена личной заинтересованностью.

- Ранее сообщалось, что средства, привлеченные компанией в ходе «Народного IPO», будут направлены на реализацию инвестиционных проектов. Что это за проекты, на какой стадии они находятся сегодня и что принесет АО «КазТрансОйл» их реализация?

- В результате размещения пакета акций на Казахстанской фондовой бирже компанией было привлечено 27,9 млрд тенге, которые были направлены на увеличение уставного капитала АО «КазТрансОйл». В дальнейшем эти средства будут использованы исключительно для финансирования инвестиционных проектов компании. К проектам, которые будут финансироваться, в том числе, за счет привлеченного в рамках IPO капитала, относятся проекты по увеличению пропускной способности магистрального нефтепровода на участках «Каламкас-Каражанбас-Актау», «Узень-Жетыбай-Актау», а также на участке «Кумколь-Джумагалиева-Атасу», причем последний осуществляется в рамках проекта расширения пропускной способности нефтегазотранспортной системы Казахстан-Китай. Кроме того, к реализации планируются несколько проектов по увеличению мощности насосных станций, модернизации технологического оборудования, замены линейной части на других участках системы магистральных нефтепроводов нашей компании. По всем проектам работа идет в соответствии с утвержденными планами, и в ближайшее время, в частности, планируется завершить работы по замене линейной части в рамках первого этапа увеличения пропускной способности на отдельных участках магистрального нефтепровода Каламкас-Каражанбас-Актау-Жетыбай-Узень. Ускоренными темпами проводятся работы по реконструкции НПС им. Касымова для обеспечения возможности транспортировки нефти из Атырау в восточном направлении. Целью данных проектов является не только увеличение пропускной способности, но также повышение надежности нефтегазотранспортной инфраструктуры компании, увеличение объемов грузооборота нефти и, как следствие, увеличение объема оказываемых компанией услуг. Реализация данных инвестиционных проектов, кроме того, позволит решить такие задачи как снижение энергоёмкости и трудоёмкости производственных процессов. Также хочу отметить, что параллельно мы вместе с нашими китайскими партнерами реализуем проекты по расширению пропускной способности магистральных нефтепроводов совместных предприятий «МунайТас» и «Казахстанско-Китайский Трубопровод». В рамках проекта по увеличению пропускной способности нефтегазотранспортной системы Казахстан-Китай завершаются работы по строительству НПС №8 и НПС №10 магистрального нефтепровода Атасу-Алашанькоу. Их ввод в эксплуатацию ожидается до конца 2013 г., и в результате пропускная способность этого участка будет увеличена до 20 млн тонн в год. Готовятся к реализации и другие проекты, строительные-монтажные работы по которым будут осуществляться в период с 2014 по 2018 год.

- Какое количество казахстанцев сегодня является акционерами АО «КазТрансОйл»? Возросло или уменьшилось их количество по сравнению с периодом непосредственно после размещения?

- На момент начала торгов акциями АО «КазТрансОйл» на вторичном рынке ценных бумаг акционерами компании являлось 33 989 граждан Республики Казахстан, владеющих 30 405 531 простыми акциями. По состоянию на 2 октября 2013 года число акционеров уменьшилось относительно первоначального количества менее чем на 8%, тогда как в ходе IPO некоторые аналитики прогнозировали отток акционеров в первые 3-5 месяцев в 20-25%. Мы считаем, что такой расклад является признанием долгосрочной надежности наших акций.

Однако нельзя сказать, что частные инвесторы только продавали акции. Если говорить об акционерах из числа физических лиц, то некоторые из них начали покупать ак-



ции с самого начала вторичных торгов. Кроме того, значительная их часть направила выплаченные летом текущего года дивиденды на покупку дополнительных акций. По данным KASE по состоянию на 1 сентября 2013 года, во вторичных торгах акциями АО «КазТрансОйл» было задействовано 599 брокерских счетов физических лиц, которые не были задействованы ранее при подписке. Учитывая то, что с начала текущего года физические лица открыли порядка 5000 новых счетов, можно предполагать, что у нас будут появляться новые акционеры из числа физических лиц.

- Каким образом компания взаимодействует со своими акционерами из числа граждан республики?

- Открытость и готовность предоставлять необходимую для принятия инвестиционных решений информацию является основополагающим принципом нашего взаимодействия с акционерами. Для этого мы используем различные каналы коммуникаций. Прежде всего, это корпоративный веб-сайт АО «КазТрансОйл», в специальном разделе которого оперативно и регулярно публикуется информация о деятельности компании и корпоративных событиях. На сайте также работает канал обратной связи, воспользовавшись которым акционеры могут задать интересующие их вопросы. Кроме того, акционеры могут воспользоваться прямыми телефонными службами по связям с инвесторами и корпоративного секретаря компании, которые также опубликованы на сайте АО «КазТрансОйл». Информация о деятельности компании также публикуется на сайте Казахстанской фондовой биржи. Мы уделяем большое внимание взаимодействию с брокерскими компаниями, поскольку именно они дают рекомендации своим клиентам в отношении акций компании. С учетом специфики нашей аудитории очень велико значение традиционных средств массовой информации – печатных и эфирных, в особенности региональных, поскольку далеко не все акционеры имеют доступ к Интернету, либо просто не используют такую возможность. Это необходимо принимать во внимание другим участникам Программы. Мы регулярно получаем самые разнообразные вопросы от акционеров – преимущественно касательно выплат дивидендов и взаимодействия с брокерскими компаниями, но встречаются и необычные вопросы, например, о судьбе приватизационных инвестиционных купонов. При этом хочу подчеркнуть, что мы не оставляем без внимания ни один из поступивших к нам по любому из перечисленных каналов вопросов.

- За все время обращения акций компании на KASE их стоимостью ни разу не опускалась ниже цены размещения, из чего можно сделать вывод, что акции АО «КазТрансОйл» представляют неизменный интерес для инвесторов. Чем это объясняется? Предпринимает ли компания какие-либо действия по поддержанию котировок своих акций?

- Интерес инвесторов к акциям нашей компании во многом объясняется теми же объективными причинами, по которым АО «КазТрансОйл» было выбрано пионером программы «Народное IPO». На сегодняшний день мы – одна из наиболее стабильных, прозрачных и успешно развивающихся казахстанских компаний, демонстрирующая устойчивые показатели финансовой и производственной деятельности, а также наименее зависимая от мировых цен на сырье в силу рода своей деятельности. С самого начала вторичных торгов акциями компании они были наиболее ликвидными на казахстанском рынке ценных бумаг – каждая пятая сделка на KASE заключалась именно с акциями АО «КазТрансОйл». С июля текущего года накопительные пенсионные фонды не участвуют в торгах акциями АО «КазТрансОйл», но даже без их поддержки котировки остаются устойчивыми, а ликвидность – высокой. С 1 февраля 2013 года стоимость акций нашей компании колебалась в довольно узком диапазоне +7,8%/–6%. При этом АО «КазТрансОйл» не предпринимает каких-либо «особых» действий по поддержанию котировок. Все действия компании строго соответствуют требованиям законодательства и нормам этики: мы своевременно и в необходимом объеме публикуем отчеты, размещаем объявления и раскрываем иную информацию в соответствии

с Листинговыми правилами, проводим встречи с потенциальными инвесторами – казахстанскими и иностранными юридическими лицами – с целью диверсификации структуры акционеров и полностью исключаем любую возможность распространения недостоверной информации, которая может каким-либо образом повлиять на рынок. Брокерская компания «Казкоммерц-Секьюритиз», являющаяся маркет-мейкером по акциям АО «КазТрансОйл», в свою очередь, надлежащим образом исполняет свои функции по обеспечению ликвидности.

- По итогам выплаты дивидендов, произведенной по результатам 2012 года, доходность инвестиций по акциям АО «КазТрансОйл» составила 10,34% к цене размещения. Могут ли акционеры в следующем году рассчитывать на столь высокие дивиденды, учитывая, что чистый доход компании за 9 месяцев 2013 года превысил результат аналогичного периода прошлого года более чем в два раза?

- 17 октября мы объявили промежуточные результаты за 9 месяцев текущего года отдельно по АО «КазТрансОйл». Некогда консолидированный чистый доход составил 50 млрд 938 млн тенге, что в 2,78 раза выше результата за аналогичный период прошлого года. Консолидированные результаты будут объявлены до конца ноября, и можно с уверенностью сказать, что они также будут довольно «сильными». Что касается следующей выплаты дивидендов, то делать какие-либо заявления о размерах дивидендных выплат было бы некорректно, поскольку решение о выплате дивидендов, а также о сумме дивидендных выплат и размере дивиденда в расчете на одну акцию утверждается годовым общим собранием акционеров, которое будет проведено в течение пяти месяцев после окончания финансового года, то есть до конца мая 2014 года. Напомню лишь, что согласно дивидендной политике АО «КазТрансОйл» на дивиденды направляется не менее 40% от чистой прибыли, исходя из консолидированных аудированных результатов за истекший финансовый год. С мнением независимых аналитиков по данному вопросу читатели могут ознакомиться на веб-сайтах брокерских компаний.

- Оказало ли влияние повышение тарифов на транспортировку нефти с 1 декабря 2012 года на увеличение чистого дохода компании?

- Безусловно, повышение тарифов на транспортировку нефти стало основным фактором, оказавшим влияние на рост финансовых показателей АО «КазТрансОйл» в еще незавершенном 2013 году. Однако существуют и другие причины. Во-первых, это рост объемов грузооборота – по некогда консолидированным данным за 9 месяцев 2013 года этот показатель превысил результат аналогичного периода 2012 года на 9%, а также увеличение объема поставки волжской воды, возросшего на 2,2% по сравнению с результатами за 9 месяцев прошлого года. Во-вторых, в компании была внедрена система контроля затрат, которая позволила значительно сократить административные и прочие расходы.

- Каким образом на стоимости акций АО «КазТрансОйл» может отразиться выход на фондовый рынок других участников программы «Народное IPO»?

- Акции нашей компании заслуженно пользуются доверием инвесторов, и мы не считаем, что выход на фондовый рынок других участников Программы может обусловить значительное снижение инвестиционного интереса к АО «КазТрансОйл». Я полностью согласен с высказыванием Болата Жамнишева, который в одном из своих недавних выступлений сказал буквально следующее: «На рынке проблема не столько в недостатке институциональных инвесторов, сколько в недостатке предложения от эмитентов». По нашему мнению, появление новых эмитентов будет означать появление большего количества новых инвесторов из числа физических и юридических лиц, которые могут пополнить свои портфели и нашими акциями. Общее оживление фондового рынка должно повлечь за собой и повышение ликвидности, а это, хотелось бы надеяться, приведет к росту котировок и повышению ликвидности акций нашей компании. Уже сегодня мы видим постепенное расширение круга инвесторов по акциям АО «КазТрансОйл». Если в ходе подписки институциональные инвесторы были представлены исключительно накопительными пенсионными фондами, то сейчас в торгах участвуют брокерские компании, паевые фонды, страховые компании, банки и другие организации. Кстати, мы поддерживаем предложение о допуске казахстанских страховых компаний на этапе подписки. В этом случае будут решены как минимум две задачи: будет увеличено число институциональных инвесторов при первичном размещении, страховые компании получат возможность выгодно вложить денежные средства со счетов пенсионного аннуитета. Большой интерес к акциям АО «КазТрансОйл» проявляют и иностранные инвестиционные фонды.

- Каковы планы развития компании на ближайший год и в долгосрочной перспективе?

- В прошлом году АО «КазТрансОйл» получило статус национального оператора Казахстана по магистральному нефтепроводу, что наделило нас необходимыми полномочиями представлять интересы Казахстана при транспортировке нефти на внутренний и внешний рынки страны, обеспечивать инновационное развитие системы магистральных нефтепроводов и ее интеграцию в мировую энергетическую систему, а также участвовать в крупных нефтяных нефтегазотранспортных проектах в республике и за ее пределами. Статус национального оператора, репутация компании, партнерские отношения с операторами трубопроводных систем соседних государств, а также взаимовыгодное сотрудничество с нефтедобывающими и нефтеперерабатывающими компаниями позволяют нам сосредоточиться на выполнении миссии компании, которая заключается в обеспечении максимальных выгод для Республики Казахстан путем предоставления качественных, своевременных, эффективных и конкурентоспособных услуг по транспортировке нефти по системе магистральных нефтепроводов с обеспечением равных условий доступа потребителей к регулируемым услугам АО «КазТрансОйл». При этом стратегической целью для нас остается увеличение рыночной стоимости (капитализации) АО «КазТрансОйл» и соблюдение стратегических интересов государства в области транспортировки нефти по магистральному нефтепроводу. Мы стали пионером Программы «Народное IPO» и будем стремиться к тому, чтобы оставаться лидером среди эмитентов этой Программы, обеспечивая нашим акционерам привлекательную доходность по их инвестициям.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

#### АО «БТА СТРАХОВАНИЕ»: КАЖДЫЙ ЧЕТВЕРТЫЙ АВТОМОБИЛИСТ РК НЕ ИМЕЕТ ОБЯЗАТЕЛЬНОЙ АВТОСТРАХОВКИ

Специалисты АО «БТА Страхование» проанализировали ситуацию за предыдущие 3 года в области автострахования и выявили следующее: за 2010 год около 65% от всех транспортных средств были застрахованы по классу ОГПО ВТС, за 2011 г. – 71%, 2012 г. – 69%, на 1 сентября 2013 г. по расчетам специалистов АО «БТА Страхование» – 72,8%. В 2010 году около 13% всех транспортных средств были застрахованы по классу «добровольное страхование автомобильного транспорта» (КАСКО), в 2011 году – около 12%, в 2012 году – около 17%, на 1 сентября 2013 г. по расчетам специалистов АО «БТА Страхование» – около 21%, ДТПО ВТС у населения практически не пользуется спросом: в 2010-2012 гг. – около 1% от общего количества зарегистрированных автомобилей. По мнению специалистов АО «БТА Страхование», увеличение пользователей полисов КАСКО в основном произошло в связи с многочисленными акциями страховщиков, которые заключаются в предоставлении полисов КАСКО в подарок к страховке ОГПО ВТС. Согласно данным Агенства РК по статистике, на 1 сентября 2013 года в Казахстане зарегистрировано около 3,7 млн легковых транспортных средств. По данным Комитета финансового надзора, количество договоров страхования ОГПО ВТС, включая легковые, грузовые автомобили, автобусы, троллейбусы и т.д., – около 3 млн. При этом страхованием КАСКО охвачено 0,9 млн всего автотранспорта, ДТПО ВТС – всего 32 482 автомобиля. Каждый четвертый автомобиль в Казахстане не имеет полиса ОГПО либо он фальшивый. Соответственно, оставшая часть населения имеет поддельные полисы или по рекомендации аферистов приобретает дешевые полисы по страхованию добровольной гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств (ДТПО ВТС) (по 2000-2500 тенге) с очень низким лимитом покрытия, которые якобы можно использовать в качестве обязательной автостраховки для предъявления дорожной полиции.

Что означает быть обладателем фальшивого полиса ОГПО? Во-первых, это невозможность получения страховой выплаты пострадавшей стороной. Потерпевший может потребовать с виновника ДТП оплатить ущерб в судебном порядке. Во-вторых, «В случае выявления поддельного страхового полиса у автовладельца он подлежит административному наказанию по статье 470 Кодекса РК «Об административных правонарушениях», санкция которой влечет административный штраф. Что означает быть обладателем поддельного полиса ДТПО ВТС, который не одобрен государственными агентами выдают клиентам за ОГПО ВТС? Низкая стоимость полиса соответственно предусматривает низкий лимит выплаты при ДТП. Дешевый полис ДТПО ВТС не возместит ущерб третьей стороне в пределах лимита выплаты при наступлении страховых случаев в размере 600 МРП, который покрывает полис ОГПО ВТС. Разница между размером выплаты по дешевому полису ДТПО ВТС и стоимостью реально причиненного ущерба третьей стороне владельцу такого полиса придется покрыть из своего кармана. Этот полис нельзя предъявить дорожной полиции, он не является заменой полиса ОГПО ВТС и придется заплатить штраф 20 МРП за отсутствие полиса ОГПО ВТС.

Если возникли сомнения касательно подлинности страхового полиса, следует обратиться в «БТА Страхование», сотрудники компании проверят регистрацию полиса в ЕСБД (единой страховой базе данных). При любом несоответствии по номерам следует служебная проверка. В компании «БТА Страхование» действует call centre, по бесплатному номеру 22 50 для всех сотовых операторов Казахстана на клиент-страховой компании сможет проверить свой полис на легитимность.

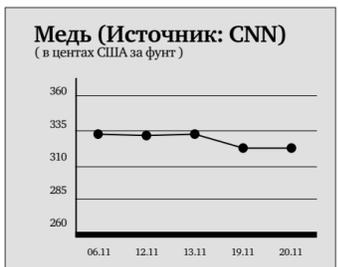
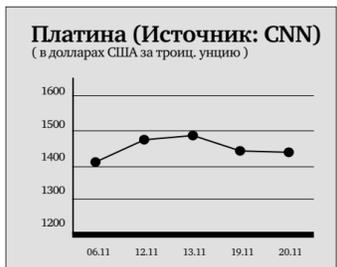
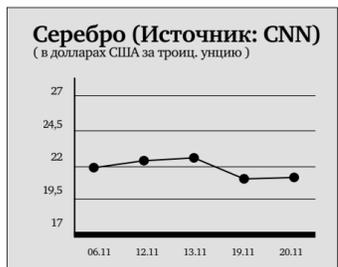
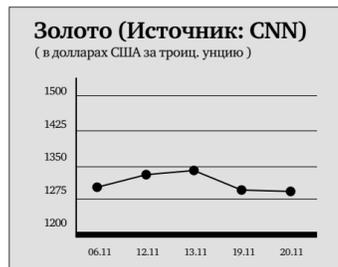
Зачем нужен полис КАСКО, если уже имеется полис ОГПО ВТС? Полис обязательного страхования ОГПО ВТС покрывает ответственность страхователя перед другим лицом, но не обеспечивает защиту его автомобиля, то есть в случае вины клиента в ДТП его страховая компания выплатит сумму ущерба пострадавшей стороне, но свою машину ему придется ремонтировать на свои деньги. Чтобы избежать лишних расходов на восстановление автомобиля, следует купить КАСКО. Это добровольное страхование авто от широкого спектра рисков: ДТП независимо от вины участников, пожара, взрыва, удара молнии, стихийных бедствий, противоправных действий третьих лиц, угона и кражи автомобиля, падения деревьев на автомобиль и т.д.

АО «БТА Страхование» может предложить бесплатные подарочные полисы с вылатой до 150 000 тенге за 3 рабочих дня, а также недорогую страховку КАСКО с тарифами от 1,5% до 4,5% от стоимости автомобиля, которую можно купить напрямую у штатных сотрудников в офисах и не переплачивать посредникам. Стоимость страховки зависит от набора рисков. Основные преимущества подарочной или недорогой страховки КАСКО АО «БТА Страхование»: доступная стоимость страхового полиса; ремонт транспортного средства в фирменном сервис-центре (на выбор клиента); круглосуточная служба аварийных комиссаров в г. Алматы, участие в акциях и получение гарантированного подарка.

Также АО «БТА Страхование» предлагает воспользоваться программой добровольного страхования легкового автомобильного транспорта «БТА+4», включающей при страховании гражданско-правовой ответственности владельцев автомобильного транспорта дополнительные страховые покрытия по одной из четырех удобных программ страхования: страховка плюс, двойная страховка, страховка от других, защита свою страховку.

СПРАВКА. АО «БТА Страхование» входит в пятерку лидеров страхового рынка по объему капитала и крупнейших страховых компаний по величине активов.

По версии международного издания World Finance Magazine в июле 2011 года АО «БТА Страхование» было признано «Лучшей страховой компанией года». В 2012 году компания стала обладателем международной награды Ассамблеи европейского бизнеса (Оксфорд, Великобритания) «Лучшее предприятие года». В 2013 году АО «БТА Страхование» участвует в номинации «Лучший розничный финансовый продукт» на сайте www.rfinance.ru. (Соб. инф.)



## НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

### FORTEBANK ПОМОГ СТЕПНОГОРСКОМУ ДЕТСКОМУ ДОМУ

Данные средства были собраны в рамках проводимой банком благотворительной акции «Спорт – детям», которая проходила в несколько этапов. В течение месяца клиенты, партнеры и сотрудники банка могли пожертвовать средства в пользу детского дома. Вторым, завершающим этапом стал благотворительный велопробег, протяженностью более 40 км, в Астане среди сотрудников и партнеров банка. Благодаря поддержке этой инициативы удалось собрать 786 076,5 тенге. Банк удвоил данную сумму; итого 1 572 153 тенге было направлено на приобретение спортивного инвентаря в детский дом. Для воспитанников детского дома были закуплены экипировка для лыжной и хоккейной команд, команды по вольной борьбе, инвентарь для занятий настольным теннисом, плаванием и прочее спортивное оснащение. Задача акции «Спорт – детям» – оказание благотворительной помощи детским домам и предоставлению помощи детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей, возможности заниматься спортом. В связи с этим был выбран детский дом в г. Степногорске, воспитанники которого нуждаются в спортивном инвентаре и активно участвуют в соревнованиях областного и республиканского уровня. Гурам Андроникашвили, председатель правления АО «ForteBank», отметил, что это очередная благотворительная акция банка с участием клиентов, партнеров и сотрудников. «Для нас было важно помочь степногорскому детскому дому именно в части спортивного обеспечения. Во-первых, потому что дети из детского дома проявляют большое рвение заниматься спортом – мы видим, что у них есть команда по вольной борьбе, и они участвуют в различных соревнованиях. Возможно, именно здесь и растут будущие олимпийские чемпионы. И, во-вторых, спорт – это одна из важнейших составляющих в воспитании и развитии детей». Директор детского дома №4 г. Степногорска Раиса Сахневич выразила благодарность всем принимающим участие в акции «Спорт – детям», отметив: «Мы рады, что у ребят появилась возможность тренироваться и участвовать в спортивных мероприятиях, имея новый спортивный инвентарь». Детский дом №4 основан в 2006 году. В настоящее время в детском доме проживает более 100 детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, в возрасте от 4 до 16 лет. ForteBank выражает благодарность всем тем, кто откликнулся на призыв помочь степногорскому детскому дому. Подарив детям спорт, мы дали им надежду на светлое и здоровое будущее! (Соб.инф.)

### «НАРОДНЫЙ БАНК КАЗАХСТАНА» ОТКАЗАЛСЯ ПРИБОРИТЬ АКЦИИ «БТА БАНКА»

«Народный банк Казахстана» вышел из переговоров относительно возможного приобретения акций «БТА Банка» у государственного Фонда национального благосостояния «Самрук-Казына», сообщила пресс-служба банка. Правительство Казахстана предлагало «Народному банку» приобрести госпакет акций в пережившем две реструктуризации задолженности «БТА Банке», рассчитавшись за него акциями дочернего накопительного пенсионного фонда. Правительство рассуждает, что НПФ «Народного банка» наряду с другими фондами войдет в состав создаваемого единого государственного НПФ. Между тем «Народный банк» заявлял, что продажа государству своего дочернего накопительного пенсионного фонда (НПФ) и выкуп у государства акций «БТА Банка» должны быть самостоятельными сделками, осуществляемыми на денежной основе. «АО «Народный банк Казахстана» настоящим уведомляет о завершении процедуры комплексной проверки в отношении АО «БТА Банк», проводившейся «Народным банком» в соответствии с постановлением Правительства Республики Казахстан №206 от 4 марта 2013 г. «О некоторых вопросах акционерного общества «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына», – говорится в пресс-релизе. «Таким образом, «Народный банк» официально сообщает о прекращении переговоров в отношении возможного приобретения акций «БТА Банка» по обоюдному согласию сторон и завершении рассмотрения данной сделки», – подчеркивается в сообщении. «Народный банк» в дальнейшем продолжит реализацию долгосрочной стратегии развития, направленной на укрепление своей роли в качестве ведущего коммерческого банка Казахстана, отмечается в пресс-релизе. АО «Народный банк Казахстана» – ведущая финансовая группа и крупнейший розничный банк в РК. (ИА «Новости-Казахстан»)

### В ЗКО ВЗЯЛИСЬ ЗА РЕМОНТ

В Западно-Казахстанской области пройдет капитальный ремонт семи объектов культуры и газоснабжение одного объекта спорта, передает корреспондент BNews.kz со ссылкой на областное управление экономики и бюджетного планирования. Всего в 2014 году на культуру, спорт, туризм и информационное пространство в ЗКО будет выделено 7,4 млрд тенге. Это на 11,8% больше уровня прошлого года. Средства направляются на поддержку культурно-досуговой работы, театрального и музыкального искусства, обеспечение сохранности историко-культурного наследия, архивного фонда и функционирования библиотек. (zakon.kz)

# Внутри Таможенного союза не должны возводиться барьеры

Арман Джакуб

**Н**ынешняя схема по взиманию утилизационного сбора со стороны России дискредитирует интеграционное формирование, считает вице-министр индустрии и новых технологий Казахстана Альберт Рау

22 октября этого года президент России Владимир Путин подписал закон об утилизационном сборе для российского автопрома. Дух закона прогрессивный – поставить отечественную и иностранную продукцию в равные конкурентные условия. Однако в нынешней редакции закона схема по взиманию экологического сбора бьет по интересам партнеров России по Таможенному союзу, создавая дополнительные барьеры. О плюсах и минусах, а также о возможном варианте разрешения спорной ситуации в интервью «Капитал.kz» рассказал вице-министр индустрии и новых технологий РК Альберт Рау.

**- Давайте начнем с предыстории вопроса. Судя по реакции представителей казахстанской стороны, решение российских властей оказалось неожиданным для Казахстана.**

**-** Здесь нужно прямо признать, что мы рассчитывали на другую схему уплаты. А именно по месту происхождения автотранспорта.

**- Поясните эту схему.**

У нас на столе лежит документ. Двухстороннее соглашение между Россией и Беларусью. Есть и трехсторонний документ, просто временно на двухсторонку переходили, потому что для Беларуси этот вопрос (схемы взимания утилизационного сбора РФ, – прим. «Капитал.kz») гораздо острее стоит. Мы еще думаем о своих поставках, и пока они не критичны. Хотя любая потеря критична. А для белорусов это сегодняшний день. Они живут экспортом в Россию, в том числе и техники – БелАЗы, трактора и МАЗы. Они работают над диверсификацией экспорта, но основной рынок у них пока здесь.

Вот проект соглашения «О единых принципах утилизации продукции в Таможенном союзе». Статья 4, процитирую: «Утилизационный сбор на продукцию, включенную в единый перечень, уплачивается производителем в стране производства при его первой реализации на территории единой таможенной территории ТС».

**- Что это значит?**

Мы исходили из того, что он уплачивается по месту происхождения. Грубо говоря, произвели товар – и сразу идет уплата утилизационного сбора. Тогда мы придумываем и нашим производителям делаем зачетную схему и с госорганами согласовываем. Нам важно было поставить производителю отметку, что утилизационный сбор пропалчен. То, что он получил компенсацию, это уже другой вопрос. И товар поехал бы на экспорт.

**- Что же получается сейчас?**



Сейчас, когда россияне ввели закон в последней редакции, по месту регистрации, то стало им хорошо. Они товар произвели, отправили в Казахстан. В Казахстане утилизационной системы нет, продается – хорошо. В свою очередь, когда произвели товар мы и везем в Россию, отметки нет – плати. Барьер получился.

**- А не вступает ли ваша схема в противоречия с обязательствами РФ по ВТО?**

Здесь важно рассказать об истории. Когда Россия вступала в ВТО, по обязательствам организации они снижают пошлину и как компенсационную меру по пошлине вводят утилизационный сбор. Предлагают нам. А мы говорим, что не можем, поскольку Казахстан сейчас накануне вступления в ВТО. Лучше мы пошлину сохраним на текущей планке, и пусть она действует. На этом и договорились.

Потом у России начались тяжбы с Еврозоном и ВТО, и ее заставили создать условия, по которым производители – и отечественные, и импортные – были бы в равных условиях, что они, собственно, и сделали. Но по нынешнему закону пострадали еще и партнеры России по Таможенному союзу. Потому что схема уплаты утилизационного сбора в России такова, что российские автопроизводители его платят, но получают скрытое субсидирование, а наши в неравных условиях. Вот и вся соль ситуации. А что касается ВТО и ЕС, то им все равно, как этот сбор взимается. Для них главное, чтобы он взимался как с импортной, так и отечественной автопродукции. Вопрос лишь в схеме взимания сбора для участников Таможенного союза.

**- Какие последствия для наших производителей вы видите?**

Для наших предприятий это критично. Потому что, к примеру, компания «Астана Моторс» в этом году продала в Беларусь 2,5 тыс. своих грузовиков и часть автобусов. А поскольку Hyundai на сегодня ушел из Калининградской области, эту нишу вполне вероятно может занять наша продукция. И у них теперь выкатился контракт на Россию, по скромным оценкам, если не больше, то сопоставимый с поставками в Беларусь.

Мы в декабре запустим производство нового SsangYong Nomad. Он адаптирован к условиям нашего рынка. Автомодель получила омологацию в России. Соответственно, если мы запускаем сварку на 20 тыс. штук и покраску на 75 тыс. машин, нам эти мощности надо загружать. Следовательно, выскакивает барьер и для SsangYong Nomad. Конечно, у них дела идут неплохо – очередь на месяцы вперед, цена привлекательная. Но если ставить производство на поток, то без российского рынка никак. И это критично в нынешних условиях.

Что касается завода «Азия Авто», то речь идет о новом заводе, строительстве которого только начато и который предположительно даст первую продукцию в 2016 году. И к этому времени, я думаю, данная проблема точно будет решена. Я просто уверен, потому что по-другому быть не может.

**- А как российская сторона аргументирует свой шаг?**

Мы изначально, когда россияне его вводили, говорили им: «Ребята, Таможенный союз еще не успел заработать, а вы уже внутри барьеры строите». Нам в ответ говорят: «Это не барьер, а экологический сбор». Спрашивается, какая разница? В ба-

зовом соглашении написано, что страны во взаимной торговле никаких аналогов таможенным пошлинам не вводят. Хотя вооруженным взглядом видно, что это прямой аналог пошлины. Вопрос лишь в названии.

Это очень принципиально. Одно дело, когда во взаимоотношении союзнических стран идет упрощение процедур, и другое, когда воссоздаются барьеры для нормальной конкуренции, что ухудшает ситуацию для всех.

**- Министр по экономической интеграции Казахстана Жанар Айтжанова заявила, что, если Россия не пересмотрит механизм взимания утилизационного сбора, Казахстан пойдет на ответные аналогичные меры. Какие плюсы и минусы у этого решения?**

Нежелательно внутри интеграционного образования вводить зеркальные меры. Это дискредитирует Таможенный союз. Тут еще вилка получается, что ввести это нам сложно, потому что Казахстан на финишной прямой по вступлению в ВТО. И любые изменения с нашей стороны сразу тормозят этот процесс. Все-таки лучше бы договориться.

**- А кто все-таки больше пострадает от асимметричного ответа со стороны Казахстана?**

Если гипотетически представить, что мы пойдем на этот шаг, то исходя из структуры сбыва машин, потери российского производителя будут гораздо больше. Потому что есть вариант, что отечественные автопроизводители пусть и не сразу, но смогут покрыть спрос. Экспорт России в Казахстан несоизмерим с нашим экспортом к ним.

**- Как продвигается закон, регламентирующий субсидирование автокредитования?**

Это системный вопрос, который на парламентских слушаниях мы обозначили. В России есть аналогичный закон, где четко не прописываются финансовые инструменты. А с нас, как правительства, законодателям требуют эти механизмы прописать в законе. На мой взгляд, это, во-первых, не гибко и, во-вторых, рискованно.

По любому виду товара, в том числе по автомобилям, если у нас не будут адекватные меры, равной конкуренции не будет. Это касается и лизинга оборудования, и автокредитования. Мы хотим, чтобы у правительства было больше гибкости. И депутатам трудно с этим не согласиться.

**- Последний вопрос: будет ли в Казахстане взиматься утилизационный сбор и когда?**

В любом случае систему утилизации машин в Казахстане строить надо. У нас 3,5 млн машин в эксплуатации, из них 2 млн старше 18 лет. Пройдет 5 лет и их станет 2,5 млн. Ни в одной стране эта машина к такому времени не сможет пройти техосмотр. Сегодня это урон экологии и безопасности. Нам придется делать систему утилизации и, соответственно, утилизационный сбор придется вводить. Что касается сроков, пока конкретных дат обозначить не могу, поскольку предстоит подготовить комплекс мер.

## На границе с Китаем усилен контроль над грузами

Ирина Лукичева

Недобросовестные перевозчики товаров заняли выжидательную позицию на границе с Китаем. На таможне «Калжат» с казахстанской стороны почти не наблюдается грузовых машин, в то время как на китайской стороне их скопилось немало. Как отмечают сами таможенники, недобросовестные участники всеми способами хотят избежать проверок или оттянуть время.

«В таких случаях, когда скапливаются машины на китайской стороне и когда базар испытывает дефицит товаров, говорят о том, что именно казахстанская таможня держит товары. Это не так. На нашей стороне нет скопления грузовиков», – говорит Игорь Тен, заместитель председателя Комитета таможенного контроля Министерства финансов РК. Ежедневно через таможенный пост «Калжат» проходят до 30-40 автомашин, после чего они в течение суток проходят таможенную очистку на посту «Алатау-ЦТО». Из Китая везут одежду, обувь, постельные белье, технику.

При этом поток импортируемых из Китая грузовых машин и товаров снизился. Такая ситуация сложилась в первую очередь из-за неприятия акции, которую казахстанская таможня объявила неделю назад. Оперативно-профилактические мероприятия под названием «Бекет» прежде всего направлены на усиление таможенного

контроля и противодействие контрабанде. «С самого начала мы встретили неприятие этой акции со стороны перевозчиков, которые доставляют груз из Китая. Снизились количество товаров, которые заявляются к выпуску для внутреннего потребления на «Алатау-ЦТО», – комментирует г-н Тен.

С недавнего времени таможенники разделили перевозчиков на добросовестных и недобросовестных. На сегодняшний день осуществляется выборочный контроль грузов из Китая. Определяются группы товаров: те, которые тщательно досматриваются, другие, которые подвергаются более редкому контролю, и третьи, которые не подвергаются таможенному контролю, если платежи по товарам составляли более 10 млн тенге с одной машины.

«Некоторые недобросовестные перевозчики не хотят подавать документы и проходить таможенную очистку. Они знают, что там достоверно заявленные грузы. Пытаются всевозможными способами уйти от уплаты таможенных платежей», – говорит Александр Волков, исполняющий обязанности начальника ДТК по Алматинской области.

Только за 2012 год платежи с китайских товаров, которые ввозятся на территорию ТС, увеличились более чем в 2 раза. «Мы понимаем, что тот выборочный контроль, который был, нужно сегодня усиливать. Мы ужесточаем формы таможенного контроля», – уточнил г-н Волков.

Участники внешнеэкономической деятельности и перевозчики грузов, переправляя контрабандный товар через границу, с каждым годом меняют схемы. Для этого они поддельноуют или подменяют документы. Еще одной схемой является использование товаров прикрытия – под видом неналогооблагаемых товаров перемещаются нелегальные (которые облагаются большой пошлиной).

Главным образом все способы основаны на недостоверном декларировании. «Черные» схем, которые применялись контрабандистами раньше, сейчас практически нет. В прошлом товар исчезал, либо его не могли найти и он никак не декларировался. Сегодня существуют так называемые «серые» схемы. На первый взгляд кажется, что это легальная сделка или поставка, но зачастую при этом используются или товар-прикрытие, или поддельные документы.

Так, в ходе одной из операций были пресечены большие контрабандные потоки, которые ввозились экономическими операторами из Китая на территорию Таможенного союза. Были выявлены подделки документов, вследствие чего государство недополучило порядка 202 млн тенге.

Чуть ранее компания «Крепезж КЗ LTD» также поддельновала документы и ввозила грузы для того, чтобы избежать другие формы таможенного контроля. Уголовное дело было возбуждено в отношении со-

трудников таможни, которые участвовали в криминальной схеме.

Еще пример. Машина компании «Магнит» также была задержана на таможне, грузы были задержаны на сумму 2,5 млн тенге. При досмотре было выявлено, что вместо заявленных лампочек и запчастей для сотовых телефонов и других аксессуаров в грузовой машине находились товары народного потребления и одежда. Приблизительные подсчеты говорят о том, что платежи должны были быть уплачены на сумму не менее 20 млн 700 тыс. тенге.

Одним из главных приоритетов развития таможни на сегодня является борьба с коррупцией. Так, по итогам 10 месяцев текущего года в отношении должностных лиц ДТК возбуждено 8 уголовных дел, из них 4 уголовных дела возбуждено собственными силами и еще 4 – другими правоохранительными органами.

В отношении сотрудников ДТК провели 18 служебных расследований, по результатам которых к дисциплинарной ответственности привлечено 43 должностных лица. Уволено по отрицательным мотивам по ДТК всего 11 сотрудников, из них за совершение коррупционных правонарушений – 8. Чтобы не допустить таких фактов правонарушений, правоохранительные органы проводят специальные мероприятия, которые направлены на устранение подобных недостатков.

# ■ Статистика – дело темное

Производство растет – экспорт падает?

Вероника Сабитова

Медленно, но верно в Алматы началось возрождение промпроизводства, которое только с начала этого года показало рост на 4,4% по сравнению с прошлым годом и составило 457,9 млрд тенге в текущих ценах. По данным начальника управления экономики и бюджетного планирования акимата Алматы Сардара Кабдолова, по результатам 9 месяцев 2013 года в обрабатывающей промышленности рост составил 9,6%, грузооборот вырос на 5%, пассажирооборот – на 12,4%, доходы от услуг связи выросли на 20,1% и составили 271,3 млрд тенге. Также продолжается реализация программы «Дорожная карта бизнеса-2020», в рамках которой в Алматы было одобрено 68 проектов.

«Что касается развития пассажирского транспорта, то работы должны вестись по улучшению и повышению качества перевозок. Аким отметил, что количество пассажиров общественного транспорта должно расти, и эту работу следует продолжать так, чтобы количество пассажиров росло не только в метро, но и других видах транспорта. Так, за 9 месяцев 2013 года 4 млн 794 тыс. пассажиров воспользовались услугами метро. Это на 13% больше, чем в 2012 году», – цитируют информагентства сообщения акимата города.

В общем эксперты отмечают, что за последние 5 лет в Алматы и Алматинской области открыты новые предприятия в сфере производства стройматериалов, энергетики, продовольствия, причем в немалой степени это стало возможным благодаря государственной поддержке.

«Судя по темпам строительства новых заводов, можно говорить, что идет подготовка к будущему строительству автомобильных дорог (БАКАД), новых развязок в Алматы», – отмечает Талгат Акуов, президент Независимой ассоциации предпринимателей Республики Казахстан (НАП РК). Эксперт указывает на активное строительство новых жилых домов, которые возводятся как по госпрограммам, так и в рамках коммерческих проектов. Не прекращается строительство торговых центров, примером может служить строительство ТРЦ «Мега-2». Кроме того, за последний период в Алматинской области

открыты новые заводы – цементный, бетонный, по производству шпал. Также был запущен завод по изготовлению металлических опор. Вкладываются значительные средства в строительство и запуск заводов по переработке сельскохозяйственной, животноводческой продукции и злаковых культур.

«Но наряду с этим есть вопросы по качеству продукции и насколько все это замещает импорт. К сожалению, сегодня в стране не хватает службы мониторинга развития предприятий при Министерстве индустрии и новых технологий РК. Тогда цифры были бы более четкие и обоснованные, когда по увеличению объемов производства и реализации продукции, а также вытеснения импорта по конкретным видам продукции мы смогли бы оценить прогресс развития наших отечественных предприятий», – считает Талгат Акуов. По мнению эксперта, текущая ситуация может говорить о достаточно противоречивых статданных, которые, с одной стороны, показывают увеличение импорта продукции в Алматы и Алматинской области и снижение экспорта, но в то же время свидетельствуют и об увеличении внешнеторгового товарооборота. «С учетом стран Таможенного союза товарооборот вырос на 10% и составил \$17,3 млрд. Импорт увеличился на 18,8%, экспорт же, наоборот, снизился на 18,5%. При этом по странам ТС экспорт и импорт выросли на 25% и 24% соответственно. Либо наша статистика дает искаженные данные, либо наши производители выпустили продукции так много, что мы вынуждены были употребить ее в стране, так как она не пошла на экспорт», – недоумевает президент НАП РК.

Выделяя причины, которые могут препятствовать развитию производства в Алматы, одной из главных эксперт называет отсутствие в черте города технических возможностей для строительства новых и расширения действующих предприятий. «Самым важным звеном проблемы считается энергетика. Электроподстанции в Алматы в большинстве своем уже обветшали, часто выходят из строя. Из-за постоянного строительства новых жилых домов и объектов соцкультбыта в самом городе возникли большие проблемы с техническими возможностями по подаче



электроэнергии. На мой взгляд, пора производственную зону выводить из города и строить для этого новый город, как в Южной Корее, где промзону вынесли за черту столицы – Сеула, а рядом был построен новый промышленный город – Суон», – говорит Талгат Акуов.

Некоторые эксперты видят проблему и в недофинансировании предприятий активными предпринимателями в качестве заемщиков БВУ. Так, эксперты АО «Евразийский банк» отмечают, что БВУ РК сегодня все еще требуют значительный объем документов для рассмотрения заявок, так как пробелы в законодательстве, нормативных актах и судебной практике заставляют банки досконально перепроверять все данные, представленные клиентом. «Мы полагаем, что этот вопрос должен решаться комплексно, с привлечением Национального банка, правительства и профессиональных ассоциаций предпринимателей», – считают в АО «Евразийский банк». Кроме того, здесь ссылаются и на низкую финансовую грамотность предпринимателей.

«Стоит обратить внимание и на то, что в посткризисный период политика

банков второго уровня в отношении заемщиков стала более жесткой, то есть изменился в целом подход к анализу проекта, изменились требования к самому заемщику и его бизнесу, его платежеспособности, предоставляемому залоговому обеспечению», – отмечает в свою очередь Олеся Имашева, исполнительный директор – директор департамента МСБ АО «БТА Банк».

При этом большинство банков планирует рост по кредитованию малого и среднего бизнеса около 20% в следующем году. Руководитель НАП РК также считает, что объемы производства в Алматы в следующем году будут наращаться, однако этот процесс мог бы быть более стабильным и динамичным, если бы были решены некоторые структурные вопросы. «Кроме энергетических вопросов на производстве существует и масса других проблем, особенно в области миграционного, налогового, административного и таможенного законодательства. Кроме того, на предприятиях много проблем с кадрами, с поставками сырья, со сбытом продукции, с кредитами под низкие проценты и многим другим», – комментирует ситуацию Талгат Акуов.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

#### ЕДИНЫЙ ОПЕРАТОР

Министерство регионального развития Казахстана предлагает создать единого оператора по управлению водоснабжением и водоотведением в сельских населенных пунктах, сообщил во вторник глава этого ведомства Болат Жамишев. «Для системного решения комплекса задач по качественному планированию и проектированию, строительству и реконструкции объектов в сельских населенных пунктах предлагаем проработать вопрос создания единого оператора по управлению водоснабжением и водоотведением в сельских населенных пунктах», – сказал Болат Жамишев на заседании правительства. По его мнению, единый оператор сможет обеспечить централизованное и «максимально эффективное управление сектором водоснабжения и водоотведения на селе», а также единый подход при планировании, качественное проектирование, строительство и надлежащую эксплуатацию объектов водоснабжения и водоотведения с внедрением в дальнейшем форм государственно-частного партнерства. (ИА «Новости-Казахстан»)

#### РК БУДЕТ ЭКСПОРТИРОВАТЬ ЦИАНИД НАТРИЯ

На строящемся в Каратау заводе по выпуску цианида натрия приступили к монтажу основного оборудования. Выпускать продукцию будет ТОО «Talas Investment Company», которое уже приобрело в Каратау многоквартирный дом (пустующих домов в этом моногороде очень много) для работников завода и приступило к его ремонту. Об этом передает корреспондент делового портала Kapital.kz. На новом производстве планируют выпускать таблетированный цианид натрия, упакованный в контейнеры средних габаритов по 400-600 кг и стальные барабаны по 50-70 кг. Помимо цианидов компания занимается производством и реализацией сульфата аммония. По предварительным данным, предприятие сможет отчислять до 150 млн тенге в год в виде налогов. Однако открытым остается вопрос конкуренции и востребованности цианидов. Ведь в Каратау планируется выпускать 15 тыс. тонн цианида натрия, не меньше будет производиться в городе Шу, а потребление в Казахстане составляет 24 тыс. тонн. Значит, необходимо экспортировать продукцию. Ранее сообщалось, что крупнейшие золотодобывающие предприятия Таджикистана намерены приобретать цианид натрия в Казахстане. Предполагается, что будут и другие варианты для экспорта продукции. (kapital.kz)

#### «КАЗАХМЫС» НАПРАВИТ СВЫШЕ 650 МЛН НА УСТАНОВКУ СЧЕТЧИКОВ

На установку ОПУ (общедомовых приборов учета теплотенергии и холодной воды) в Жезказгане «Казахмыс» выделил 650,6 млн тенге. Инвестиционный проект по установке общедомового учета был утвержден компанией в 2012 году, реализация начата в 2013 году. Об этом деловому portalу Kapital.kz сообщили в пресс-службе компании. Из общей суммы инвестиций на установку приборов учета тепловой энергии направят 544,3 млн тенге, питьевой воды – 106,3 млн тенге. Республиканская программа по установке ОПУ охватила все области Казахстана, в Жезказгане финансовую нагрузку реализации программы взяла на себя группа «Казахмыс». Согласно законодательству, Агентство РК по регулированию естественных монополий предусмотрело механизм возврата вложенных средств. Населению предложен комфортный график – 2-4-летняя рассрочка по платежам. К примеру, за установку прибора учета холодной воды жители 50-квартирного дома будут платить в течение двух лет 175 тенге в месяц за квартиру, за установку счетчика теплотенергии – 12 тенге в месяц за кв. м. Подсчеты показали, что при наличии счетчиков экономия средств при оплате за водо- и теплоснабжение составит от 20% до 40%. В Жезказгане 648 многоквартирных домов. Инвестиционная программа предусматривает 100%-ную установку ОПУ на многоквартирные дома города. На сегодняшний день уже установлено 512 теплосчетчиков и 182 прибора учета холодной воды. Завершение планируется до конца года. (kapital.kz)

#### 313 ОПОРНЫХ СЕЛ ПОЯВЯТСЯ В КАЗАХСТАНЕ, НАЧИНАЯ С 2014 ГОДА

Министерством регионального развития Казахстана разработан план по комплексному развитию опорных сел до 2020 года, сообщил вице-министр ведомства Серик Жумангарин. «Опорные села – это развитые села, имеющие разветвленную социальную инфраструктуру, где также имеются развитые объекты здравоохранения, образования и другие. В настоящее время министерством разработана методика определения опорных сел и план их комплексного развития», – заявил Серик Жумангарин на республиканском семинаре-совещании в Астане с участием акимов городов и районов по обсуждению хода реализации программы «Дорожная карта занятости-2020». По его словам, сегодня министерством определены 313 опорных сел в Казахстане, разработку которых планируется начать со следующего года. «На этот год через наше министерство выделено по данной программе 43 млрд тенге. В бюджете на 2014 год эти средства заложены», – добавил вице-министр. Как уточнил Серик Жумангарин, по плану расстояние между опорными селами должно быть не ближе 50 километров друг от друга. Также такой населенный пункт должен быть центром сельского или поселкового округа и располагаться не ближе 20 км от областного или районного центра. Опорные села появятся в Казахстане в рамках программы «Дорожная карта занятости-2020». («Казахинформ»)

# ■ Каждый 37-й легковой автомобиль в РК является новым

Алишер Абдуллин, Ольга Веселова

Под эту категорию попадают авто не старше трех лет. Лидирует по числу новых автомобилей Атырауская область, где каждый десятый автолюбитель владеет машиной не старше трех лет.

На втором месте расположились автолюбители соседней Мангыстауской обла-

сти, где возраст каждого 16-го авто не превышает трех лет.

В Астане каждый 18-й автомобиль является новым. А в Алматы каждый 32-й.

Согласно данным Ассоциации казахстанского автобизнеса, по итогам трех кварталов текущего года продажи всех легковых пассажирских автомобилей составили 64% от продаж всех новых авто-

мобилей (74 тыс. 399 единиц против 41 тыс. 546 единиц за аналогичный период прошлого года. Рост продаж составил 79%).

Лидирует по продажам среди легковых авто класс В. По отношению к аналогичному периоду прошлого года его рост составил 89,5% (46 тыс. 875 авто против 24 тыс. 739 авто). Лидером продаж в этом классе

является Hyundai Accent (5 тыс. 570 автомобилей).

В классе С лидерство удерживает Daewoo Nexia (7 тыс. 813 авто). Что касается класса А, то здесь самой продаваемой является Daewoo Matiz (2 тыс. 987 машин). Toyota Camry первенствует среди автомобилей класса Е (2 тыс. 222 единицы).

## Статистика легковых авто в РК по году выпуска:



**VI КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ВОПРОСАМ РАЗВИТИЯ РЫНКА СМИ КАЗАХСТАНА**

Организатор: **media КУРЬЕРЫ 13**

27 ноября Казахстан, Алматы Best Western Plus Atakent Park Hotel

Официальный партнер: **EFES KAZAKHSTAN**

Официальный партнер: **VERNY CAPITAL private equity investments**

Официальный телекоммуникационный партнер: **Beeline**

Официальный авиаперевозчик: **air astana**

При поддержке: **Chevron** и **SOROS.KZ**

Facebook: facebook.com/KazakhstanPressClub  
Twitter: @KazakhstanPressClub  
#mediakz13  
mediakuryltaikz.pressclub.kz

**V Экономический форум крупного бизнеса**

**ЭКСПЕРТ 200 КАЗАХСТАН**

22 ноября 2013 года, г. Астана, Radisson Hotel

**ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ:**  
«Кто создает новую экономику Казахстана»

Секция 1 «Новая экономика: будущее казахстанского автопрома»  
Секция 2 «Агрпромышленный комплекс в новой экономике Казахстана»  
Секция 3 «Новая экономика в регионах: роль крупного бизнеса и привлечение инвестиций»  
Церемония награждения номинантов рейтинга «Эксперт-200-Казахстан»

По всем вопросам: +7 (727) 344-1212 expert200@raexpert.kz www.raexpert.kz

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

## КАЗАХСТАН

ФИНАНСОВАЯ  
СИТУАЦИЯ В РК

По официальным данным Агентства Республики Казахстан по статистике, в октябре 2013 года инфляция сложилась на уровне 0,3% (в октябре 2012 года – 0,7%). Цены на продовольственные товары выросли на 0,2% (на 0,6%), на непродовольственные товары – на 0,4% (на 0,6%). Тарифы на платные услуги повысились на 0,2% (на 0,9%). На рынке продовольственных товаров в октябре 2013 года в наибольшей степени подорожали яйца на 8,6%, молочные продукты – на 0,9%, хлеб и макаронные изделия – на 0,6%, рыба и морепродукты – на 0,6%, рис – на 0,3%, мясо и мясопродукты – на 0,2%. Кроме того, выросли цены на табачные изделия на 3,3%. Снижение цен было зафиксировано на фруктах и овощах на 3,0%, в том числе на лук репчатый – на 8,4%, картофель – на 7,4%, морковь – на 6,6%, а также на сахар – на 0,2%, крупы – на 0,6%. В группе непродовольственных товаров цены на верхнюю одежду повысились на 0,4%, ткани – на 0,8%, предметы домашнего обихода – на 0,2%, медикаменты – на 0,2%. Стоимость бензина подорожала на 1,8%, дизельного топлива – на 0,5%. В группе платных услуг оплата за услуги жилищно-коммунальной сферы выросла на 0,2%. При этом тарифы за холодную воду выросли на 1,0%, канализацию – на 0,9%, сбор мусора – на 0,5%, аренду жилья – на 1,4%. Тарифы за электроэнергию снизились на 0,2%, отопление центральное – на 0,1%. Кроме того, за октябрь 2013 года цены за медицинские услуги повысились на 0,3%, услуги ресторанов и гостиниц – на 0,3%, услуги транспорта подешевели на 0,1%. За январь-октябрь 2013 года инфляция составила 3,6% (в январе-октябре 2012 года – 4,6%). Продовольственные товары с начала 2013 года стали дороже на 1,8% (на 3,8%), непродовольственные товары – на 2,2% (на 2,8%), платные услуги – на 7,1% (на 7,5%). В октябре 2013 года инфляция в годовом выражении составила 4,9% (в декабре 2012 года – 6,0%). Продовольственные товары за последние 12 месяцев стали дороже на 3,3% (на 5,3%), непродовольственные товары – на 2,9% (на 3,5%), платные услуги – на 8,9% (на 9,3%). (nationalbank.kz)

ФИНАНСОВЫЕ  
ПИРАМИДЫ ЗАПРЕТЯТ

Законопроект Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам противодействия деятельности финансовых пирамид» одобрил мажилис парламента во втором чтении, передает корреспондент агентства. «Законопроектом предусматривается принятие комплекса мер по пресечению и недопущению функционирования финансовых пирамид и на законодательном уровне запретить их деятельность на нашей территории», – говорится в заключении профильного комитета. Нормы законопроекта направлены на повышение степени защищенности конституционных прав и свобод граждан, интересов юридических лиц, а также эффективность работы органов уголовного преследования, прокуратуры и судов. (ИА «Новости-Казахстан»)

РАБОТАЮЩИХ  
ЖЕНЩИН ЗАЩИТЯТ

Мажилис парламента одобрил законопроект Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам социального обеспечения», предусматривающий субсидирование государством пенсионных отчислений работающих женщин, находящихся в декретном отпуске, передает корреспондент агентства. «Данный законопроект направлен на дальнейшее совершенствование действующего законодательства о пенсионном обеспечении и обязательном социальном страховании, а также введение с 2014 года субсидирования обязательных пенсионных взносов для работающих женщин в период их нахождения в отпуске по беременности и родам и уходу за детьми до одного года», – сказала министр труда и социальной защиты населения Тамара Дуйсенова, представлявшая проект закона на пленарном заседании мажилиса в среду. Также министр отметила, что из предлагаемых 10% отчислений – 4% будет обеспечиваться за счет социальных выплат из средств обязательного социального страхования, а 6% – из бюджетных средств. «По нашим прогнозам, данные выплаты ежегодно получат более 150 тыс. работающих женщин. Из республиканского бюджета на 2014-2016 годы (на эти цели предусмотрено 30,6 млрд тенге, в том числе на 2014 год – 8,8 млрд тенге), – резюмировала Дуйсенова. (ИА «Новости-Казахстан»)

ТАМОЖЕННИКИ  
АЛМАТЫ НАЧЕКУ

Таможенники Алматы пресекли факты незаконного перемещения валюты на 13 млн тенге, возбуждено два уголовных дела, передает Kazakhstan Today. Как сообщает пресс-служба таможенного контроля Министерства финансов РК, сотрудниками департамента таможенного контроля по городу Алматы было возбуждено два уголовных дела по фактам незаконного перемещения валюты. «11 ноября при проведении таможенного контроля авиапассажиров, вылетавших авиарейсом №6012 сообщением Алматы – Урумчи, была задержана гражданка Казахстана, у которой в ходе таможенного досмотра были обнаружены незадекларированные в таможенном органе \$62 000 и 1000 китайских юаней (или 9 593 790 тенге)», – рассказали в пресс-службе. По ее информации, в тот же день был задержан гражданин КНР, у которого в ходе таможенного досмотра были обнаружены незадекларированные \$21 900, 3772 китайских юаней, 1400 дирхам ОАЭ, 100 гонконгских долларов, 570 катарских реалов, 116 бахрейнских динар, 2 900 000 иранских реалов, 50 саудовских реалов и 70 000 тенге, что в общей сложности составило 3 697 012 тенге. Всего за 10 месяцев текущего года таможенными органами Республики Казахстан изъято валюты на сумму более 133 млн тенге. (Kazakhstan Today)



## Учиться у лучших

Зачем казахстанскому бизнесу менторы?

Василиса Тулеуова

Успешные казахстанские предприниматели призывают не просто развивать экономику нашей страны, но и развивать ее интеллектуальный потенциал. Как подчеркнул Кайрат Мажибиев, основатель и председатель совета директоров группы компаний Resmi, успешные предприниматели – это люди, обладающие развитой социально-гражданской ответственностью. «Мне повезло работать со своими старшими товарищами, которые были из разряда self-made-бизнесменов. Они очень много работали. Я многому у них научился», – рассказал г-н Мажибиев. Более того, эксперт подчеркнул, что ему не нравятся закрытые системы, когда создаются маленькие клубы для своих. Такие системы не долгосрочны, они не развиваются.

О все возрастающей роли менторства в нашем обществе говорит и Ерлан Стамбеков, директор Палаты предпринимателей Алматы. Как подчеркнул эксперт, одной из задач палаты является развитие института менторства. В связи с этим г-н Стам-

беков пояснил, что при желании каждый начинающий предприниматель может обратиться в палату с просьбой о налаживании бизнес-связей с ментором.

Как пишут специалисты российского образовательного проекта «Бизнес-молодость», менторство – это самый сильный, действенный, опасный и стрессовый метод развития. «Ментор – это человек, который уже является тем, кем вы хотите стать, причем в гиперболизированном виде. Ментор – это идеал, до которого вы мечтаете дотянуться, чей авторитет непревзойден», – считают эксперты. Более того, по их оценке, начинающему бизнесмену нужен такой ментор, рядом с которым он почувствует себя «калекой, глупцом, тугодумом, опаздывающим, каким бы успешным он ни был в своей обыденной реальности». Ментор проведет бизнесмена через огромные перегрузки, пока тот не станет равным ему.

«Если вы успеете зацепиться за ментора, то войдете в новый мир, новое общество, где сначала будете ущербным, но будете тянуться, пока не станете там своим

и не найдете нового ментора. Так работает механизм развития», – полагают специалисты образовательного проекта.

Между тем кроме менторства в качестве помощи извне существует и менторство внутри компаний. «В нашем обществе и государстве все больше внимания уделяется интеллектуальному труду. Многие начинают осознавать, насколько важна роль опыта в развитии бизнеса. Я лично отношусь к этому моменту как к очень важному. Мы довольно много внимания внутри компании уделяем наставничеству. Ведь существует такое понятие, как организационная память», – считает Ельдар Абдразаков, председатель правления группы «Сентранс». Согласно определению, данному доктором психологических наук Анатолием Журавлевым, директором Института психологии РАН, организационные знания – это совокупность индивидуальных, групповых и корпоративных представлений об объекте и участниках совместной деятельности, ее целях и задачах, а также проверенных на опыте или в принципе возможных способах их до-

стижения и решения. Организационные знания часто понимаются как организационная память, то есть представления о прошлом организации, которые могут быть использованы при принятии сегодняшних решений. Она может накапливаться и храниться не только в знаниях, умениях и навыках отдельных сотрудников, но и в управленческих структурах, стратегиях, организационной культуре, официальных правилах и процедурах и т.д. Понятие организационной памяти, введенное в научную литературу еще в конце 1950-х годов, по-разному интерпретировалось специалистами.

Одни исследователи полагают, что организационная память может храниться в представлениях всех ее сотрудников, другие считают ее носителями преимущественно группу топ-менеджеров, а по мнению третьих, она складывается из правил и процедур, по которым живет организация, ее ключевых продуктов и услуг, а также отношений сотрудников друг с другом. В зависимости от способов использования накопленных знаний о прошлом их влияние на эффективность деятельности организации может быть как тормозящим, так и стимулирующим. Между тем, как подчеркивает г-н Журавлев, неумение анализировать опыт прошлого, учиться на своих ошибках и достижениях является одной из наиболее частых причин неспособности организации не только управлять своими знаниями, но и реализовывать стратегические задачи.

## Движение – жизнь...

и для бизнеса тоже



Ольга Веселова

Не сидеть на одном месте призывает компании бизнес-консультант Александр Керлах, сертифицированный преподаватель и консультант методологии Института Адизеса. Компаниям важно не отставать от жизни, двигаться и постоянно развиваться. «Засиделся в отрасли – упустил момент. Все постоянно течет, все постоянно меняется. Не так важно, какие формы это движение примет – либо диверсификации, либо инновации», – подчеркивает специалист.

Если у компании есть возможность развивать свой бизнес, то это необходимо делать. Ключевая вещь в данном отношении,

по мнению г-на Керлаха, – способность компании к трансформации. Если есть у компании стратегическое видение, где она сейчас находится, в каком направлении она будет развиваться и в целом куда она движется, то она может и диверсифицировать и трансформировать свой бизнес.

Одним из ярких примеров подобной активной позиции в мировой практике, безусловно, является корпорация Microsoft, которая в настоящее время переживает настоящую трансформацию.

Как поясняют в компании, мир информационных технологий меняется и меняется очень быстро. Потребители сейчас желают получать услуги и информацию на их любимые устройства в формате удобных

сервисов, и компания реагирует на это изменение на рынке. «Компания трансформируется из поставщика программного обеспечения в компанию, которая производит устройства и предоставляет сервисы. Это приводит к коренным изменениям внутри компании – экономика разработки и продажи ПО сильно отличается от экономики производственной составляющей «услуг», – поясняет недавно назначенный генеральный директор Microsoft в Казахстане Алексей Рештенко. В Microsoft появляется производственная составляющая, которой раньше не было. Появляется сервисная составляющая – нужно строить и обслуживать мощные дата-центры, которые позволят потребителям во всем

мире пользоваться сервисами, предоставляемыми компанией. Появляется другой подход к продажам и маркетингу.

«Для Microsoft эта трансформация – жизненно важная вещь, которая обеспечит конкурентоспособность и рост компании в будущем. Рынок информационных технологий очень динамичный, и для того чтобы преуспеть на рынке, нужно уметь принимать решения быстро и уметь быстро адаптировать даже огромную компанию к изменениям на рынке», – заметил г-н Рештенко.

В целом Microsoft возлагает большие надежды на свою недавнюю сделку по приобретению большей части подразделения Devices & Services компании Nokia, права лицензирования патентов Nokia, а также права лицензирования и использования картографических сервисов Nokia.

Microsoft приобрела отдел смарт-устройств компании Nokia, в числе которых бренд Lumia и другие продукты. Телефоны Lumia удостоены множества наград, а их продажи росли на протяжении последних трех кварталов и достигли 7,4 млн единиц во втором квартале 2013 года.

Microsoft также приобретает отделение мобильных телефонов Nokia, которое обслуживает миллионы клиентов по всему миру, а продажи этого подразделения достигли 53,7 млн единиц во втором квартале 2013 года.

Компания получит бренд Asha и право лицензирования бренда Nokia при использовании на текущих мобильных телефонах Nokia.

Право собственности и управления брендом Nokia останется за компанией Nokia. Это дает Microsoft возможность расширить предложение сервисов за счет использования мобильных телефонов Nokia как промежуточной ступеньки при переходе на Windows Phone.

По условиям соглашения, Microsoft заплатит 3,79 млрд евро за приобретение подразделения Devices & Services, а также 1,65 млрд за портфель патентов, что в сумме составит 5,44 млрд евро, которые Microsoft предоставит из своих ресурсов в других странах. Однако компания не предоставляет дополнительных деталей относительно источников финансирования.

Согласно договору, сделка будет завершена в первом квартале 2014 года после одобрения акционеров Nokia, регулирующих органов и выполнения иных условий заключения соглашения.

**Управленческое консультирование для бизнесов любого масштаба, от малого до крупнейшего!**

Личное управленческое консультирование владельцев бизнесов и первых руководителей, консультирование управленческих команд:

- Диагностика систем управления, маркетинга, финансового и управленческого учета
- Выработка рекомендаций по развитию управленческих систем
- Определение стратегии и стратегической модели развития
- Разработка финансовой модели развития
- Постановка системы контроллинга, управленческой отчетности и бюджетирования.

Консультанты:

Филин С.А., доктор делового администрирования, сертифицированный по стандарту ICMI консультант по управлению, изучал стратегическое управление в Беркли (USA, CA), личный опыт организации 6 успешных бизнесов. Опыт управленческого консультирования 16 лет. Участвовал в более 50 консультационных проектах, из них 18 проектов по разработке стратегий.

Певнева Е.С., доктор делового администрирования, опыт работы в проектном финансировании более 10 лет, действующий топ-менеджер в реальном секторе экономики, опыт консультирования и преподавания более 10 лет.

Алматы, 050008, ул. Сатпаева, 29Б, к. 14,  
тел.8 (727) 2693966, 8 (701) 3117842, kazid@kazid.kz, www.kazid.kz

**ВСЁ что нужно, чтобы открыть и развить свой БИЗНЕС теперь на одной площадке!**

Государственная  
Центральная  
Палата  
Предпринимательства  
КАЗАХСТАН

# Келимбетов не побоялся выразить свое личное мнение



Анна Видянова

**На прошлой неделе новый глава Национального банка РК Кайрат Келимбетов провел свою первую пресс-конференцию в Алматы. Информационных поводов для встречи накопилось немало. Так, банкир заверил, что Национальный банк РК предпринимает все меры, чтобы улучшить качество ссудного портфеля банков. Также собеседник поделился своим мнением, стоит ли главному банку страны менять место дислокации и куда все-таки направят деньги вкладчиков**

**Банкам нужны добросовестные заемщики**  
Вопрос нехватки длинных денег поднимается банкирами уже не первый год. Так, некоторые банки приостановили выдачу ипотеки, а другие фининституты ужесточили свои условия. По данным регулятора, за месяц стоимость ипотечных кредитов выросла на 0,3%. Если в августе 2013 года средняя процентная ставка по таким займам держалась на уровне 11,5%, в сентябре она достигла планки в 11,8%. Может показаться, что ипотечные кредиты подорожали незначительно. Но если учесть, что средняя сумма займа по ипотеке может доходить до 7 млн тенге, даже малейшее ужесточение условий по таким кредитам ощутимо отразится на сумме переплаты.

Например, в «Казкоммерцбанке» ипотеку заморозили практически на 2 месяца. В банке не выдают такие ссуды с начала октября. Как пояснили в Казкоме, банк пересматривает условия по данному продукту. И не исключено, что они будут ужесточаться. В «Народном банке» заверили, что банк и дальше планирует выдавать займы на приобретение недвижимости.

В то же время не исключено, что некоторые банки могут приостановить ипотеку, ведь проблема длинных денег актуальна для всех игроков банковского сектора. Международные рынки для казахстанских банков стали менее доступны, и банки активизировались на рынке депозитов. В итоге эффективные ставки вознаграждения по тенговым депозитам некоторых банков зашкаливали за 10%. Например, номинальная ставка по депозиту в тенге в Kaspi bank достигла 9,4%, эффективная – 10,8%. В «Евразийском банке» номинальная ставка по вкладу приблизилась к 9%.

Но, как отмечают сами банки, депозиты не являются тем инструментом, который помог бы им восполнить дефицит долгосрочной тенговой ликвидности. Между тем г-н Келимбетов считает по-иному. «Когда банки говорят, что они не кредитуют, потому что у них нет долгосрочной ликвидности, они лукавят. Во-первых, банки не кредитуют, потому что у них очень плохой ссудный портфель и они не хотят его ухудшать. Во-вторых, нет хороших заемщиков. Потому что многие казахстанцы зависят от банков из-за взятых ранее кредитов. Вот эту ситуацию мы должны разрешить», – подытожил банкир.

Добросовестные заемщики у банков действительно на счету. Объем просроченной задолженности за месяц увеличился на 7%, с начала года – вырос на 11,7%. При этом более неисполнительными оказались именно физические лица. Так, за 9 месяцев объем просроченной задолженности казахстанцев увеличился на 16,2%, компаний – на 10,7%.

В ходе встречи с журналистами глава Национального банка РК подчеркнул, что он против использования банками средств Национального фонда. «Что касается поддержки долгосрочным фондированием банков второго уровня, эта тема всегда выбрасывается. На самом деле мое

личное мнение, что это не очень хорошая идея. И мы ее не поддерживаем», – заявил г-н Келимбетов.

При этом банкир напомнил, что Нацфонд не предусматривает финансирования банков. «На сегодняшний день общая тенденция заключается в том, что ежегодный трансферт из Нацфонда составляет \$9,3 млрд. Плюс было специальное поручение – 150 млрд тенге дополнительно направить на развитие инфраструктуры. То есть это обычный плановый режим использования средств Национального фонда для целей бюджета», – добавил г-н Келимбетов.

Так, еще в прошлом году глава «Народного банка» Умут Шахметова открыто предложила вскрыть Национальный фонд для того, чтобы снизить ставки по кредитам для бизнеса. «Сегодня мы имеем среднюю ставку 10-15% для наших предпринимателей. Это намного дороже по сравнению со стоимостью кредитов в соседних странах. Мое предложение – все-таки понять и предпринять определенные шаги, как нам повысить эффективность финансирования национальной экономики, как использовать деньги Нацфонда, не повышая риски», – отметила тогда г-жа Шахметова.

**Келимбетов планирует свести долю «токсичных» займов к 10%**  
Сегодня ситуация с качеством ссудного портфеля остается критичной. На начало января 2013 года доля кредитов с просрочкой платежей свыше 90 дней по банковскому сектору зашкаливала за 29%. Уровень неработающих кредитов оказался еще выше – 36,7%. Это последние данные, которые опубликовал регулятор. Новый глава Национального банка РК также затронул тему высокой концентрации плохих займов.

«В настоящее время Казахстан находится в очень тяжелой ситуации с точки зрения качества кредитного портфеля. Мы «чемпионы мира» по уровню неработающих активов. 31% от портфеля – это официальные данные», – заявил г-н Келимбетов.

При этом, как отметил банкир, эти данные приведены с учетом «БТА Банка» и «Альянс банка». Так, по его словам, без учета указанных двух банков данный показатель составляет 20% и является достаточно высоким. Для некоторых банков вопрос плохого качества ссудного портфеля стоит особенно остро. К примеру, на начало года лидерами по доле «токсичных» кредитов среди первой десятки банков с просрочкой более 90 дней стали «БТА Банк» (78,2%), «Альянс банк» (46,2%) и «АТФБанк» (42,6%). В других банках доля таких займов ниже. В «Казкоммерцбанке» плохие кредиты не превышают 25,2%, в «Народном банке» – 16,9%, в Kaspi bank – 13,4%, в «Банке ЦентрКредит» – 9,6%, в «Евразийском банке» – 6,5%, в «Цеснабанке» – 2,9%, в ДБ «Сбербанк» – 1,2%.

Г-н Келимбетов напомнил, что ранее Нацбанк планировал довести уровень «токсичных» кредитов до конца 2013 года до 20%, до конца 2015 года – до 15%. «Я своей главной задачей на ближайшие год-два вижу снижение уровня неработающих кредитов до 10%. Не было политической воли, наверное, обеих сторон, чтобы эту проблему решить. Я думаю, что когда Национальный банк РК и банки второго уровня хотят решить какую-то проблему, ее решение они видят одинаковым образом и достигают успеха», – добавил банкир.

В свою очередь банки вторят, что действующие механизмы по улучшению качества портфеля пока малоэффективны. Как отметила г-жа Шахметова, фонд проблемных кредитов является не совсем рабочим инструментом для очистки кредитного портфеля от «токсичных» займов. «Фонд проблемных кредитов – это мертворожденный ребенок. Процедуры по передаче плохих кредитов очень сложные и практически невыполнимы. К тому же

тот объем «токсичных» займов, который планируется направить в данный фонд, не станет лекарством, которое будет способно вылечить ссудные портфели банков», – уточнила она.

При этом г-жа Шахметова обратила внимание, что процедуры передачи проблемных займов в организацию по управлению стрессовыми активами (ОУСА) могут затягиваться. «В данном случае процедуры передачи «токсичных» кредитов также достаточно сложные. Даже при рассмотрении заявки о передаче небольшого объема плохих кредитов нужно пройти процесс согласования через совет директоров, Национальный банк. Последние 2 года банк выдвигал предложения по совершенствованию данной схемы, и мы продолжаем выносить их на обсуждение. Надеемся, что ситуация с уровнем плохих кредитов изменится, потому что улучшение качества портфеля является стратегической задачей», – отметила г-жа Шахметова.

Впрочем, планка в 10% может оказаться вполне достижимой. Так, как сообщил г-н Келимбетов, Национальный банк РК договаривается с банками и готов выйти с предложением к правительству о продлении налоговых льгот по списанию. «Например, в России доля плохих займов не превышает 10%. Это же не значит, что в Казахстане ситуация в банковском секторе в 6 раз хуже, чем в России. Я так не считаю», – сказал банкир.

В то же время глава «Народного банка» подчеркивает, что налоговые льготы по списанию «токсичных» кредитов пока недостаточно эффективны. «В настоящее время действующий каникулы по налоговому списанию, которые предоставлялись на 2 года. Но процедуры по списанию настолько сложные, что ни один банк не смог в должной мере воспользоваться данным инструментом. В итоге списанию подвергаются лишь незначительные суммы. К тому же в таком случае организациям нужно пройти процедуру банкротства, которая по законодательству занимает несколько лет, а иногда она может продлиться 3 года. Со стороны «Народного банка» также поступали предложения по поводу механизма, который можно предложить, чтобы банки не злоупотребляли процедурой списания плохих кредитов», – уточнила г-жа Шахметова.

**Про переезд Нацбанка в Астану**  
Г-н Келимбетов не обошел стороной вопрос о возможном переезде головного офиса Национального банка РК. Так, банкир считает, что головной офис главного банка страны должен находиться в Астане. «Деятельность Национального банка РК, несмотря на главный принцип независимости работы от деятельности правительства, заключается в плотной координации с правительством. Нацбанк РК является органом, непосредственно подчиненным, подотчетным главе государства. Поэтому решение о переезде или переносе офиса банка, характере работы принимается главой государства. Пока такого решения не было», – отметил Кайрат Келимбетов.

В то же время банкир предположил, что если предложение о дислокации Национального банка РК в Астане получит одобрение, то процесс переезда может занять как минимум 3-4 года с момента планирования, начала строительства зданий. «С большим удивлением отмечаю, что, несмотря на развитие финансовой системы страны в предыдущие годы и высокое признание наших регуляторных властей за рубежом, у нас, к сожалению, и в Алматы, и в Астане регулятор находится в непригодных помещениях. В зданиях еще советской эпохи. Поэтому стоит важный вопрос: как такая организация, как Нацбанк РК, располагается в Алматы в различных районах города. Для эффективности работы это непригодные помещения. Мы будем поднимать данный вопрос», – подчеркнул банкир.

При этом, по словам г-на Келимбетова, аналогичная ситуация наблюдается в

столице. «В Астане офис Нацбанка РК находится на одном берегу, правительство – на другом. Быстрее прилететь из Алматы в Астану, чем доехать с пробками через мост из того офиса в здание правительства. Я, например, за последние полтора месяца 8 раз был вынужден побывать в Астане. Это обсуждение бюджета, его уточнение. Сначала в одной палате, потом в другой. Это совещания главы государства, совещания в правительстве, которые требуют личного участия. Можно и через день вылетать, но думаю, что это неэффективно», – пояснил он.

Банкир опроверг слухи, что большую часть времени он проводит в Астане. «Полтора месяца нахожусь в Алматы. Наш офис находится в «Коктеме-3», в здании Национального банка РК. Я нахожусь в том же кабинете, где с 1996 года работали руководители Нацбанка», – уточнил он.

Глава Национального банка РК подчеркнул, что все его заместители находятся в тех же кабинетах, в которых они работали до него. «Все люстры висят на тех же местах, на которых они висели. Никаких дополнительных металлоискателей внедрено не было. Отдельного входа в банк нет», – сообщил г-н Келимбетов.

**Про инвестиции пенсионных активов**  
Вопрос, куда все-таки будут направлять активы вкладчиков, немного прояснился. Несмотря на то, что пока инвестиционная стратегия АО «Единый накопительный пенсионный фонд» (ЕНПФ) не была презентована, г-н Келимбетов рассказал, что значительная часть активов будет инвестирована в государственные ценные бумаги (ГЦБ).

«Если в целом где-то 500-600 млрд тенге вновь поступят в пенсионную систему за счет вкладчиков, то, как правило, все эти деньги прежде всего будут направлены на финансирование дефицита бюджета. Это не обсуждается. То есть 90% будет уходить на финансирование дефицита бюджета, на покупку ГЦБ. Часть денег, может быть, не более 10% средств будем инвестировать за рубежом», – сообщил глава Национального банка РК.

При этом банкир подчеркнул, что часть пенсионных накоплений, возможно, будет на коммерческой основе вкладываться в банки в виде долгосрочных вкладов. «Это как раз может быть то долгосрочное фондирование, о котором в последнее время очень много говорят. И, безусловно, мы рассчитываем, что большая часть будет представлена облигациями и бондами, которые будут выпускать ФНБ «Самрук-Казына» и национальные компании. Для нас это первоклассные эмитенты, мы будем их поддерживать через покупку таких облигаций», – подчеркнул г-н Келимбетов.

По словам банкира, процесс передачи активов и обязательств пенсионных фондов в ЕНПФ «немного» затянулся. «Это произошло по разным объективным и субъективным причинам. Мы договорились, что в первом квартале мы эту работу закончим. То есть все электронные данные по поводу обязательств пенсионных фондов и накоплений будут переданы в ЕНПФ. Все соответствующие регистрационные процедуры уже пройдены, в настоящее время мы работаем над инвестиционной стратегией. Пока принята временная инвестиционная стратегия, которая очень консервативная. Она подражает под собой инвестиции в ГЦБ, в депозиты банков второго уровня и в бумаги квазигосударственного сектора», – отметил он.

Г-н Келимбетов заранее предупредил вкладчиков, что поскольку в этом году происходит процесс передачи пенсионных активов, который закончится в 2014 году, показатели ЕНПФ не будут впечатляющими. «Мы поменяли саму модель. То есть вопрос был не в том, что вот сейчас ЕНПФ будет зарабатывать гораздо больше и работать более эффективно, чем частные пенсионные фонды. Основной вопрос заключался в сохранности средств вкладчиков. Думаю, что мы предотвратили очередной коллапс в финансовом секторе Казахстана», – отметил г-н Келимбетов.

По мнению банкира, ЕНПФ как крупный и единственный игрок обладает другими возможностями. «Если вы посмотрели на доходность ГЦБ, то она выросла вдвое. Если раньше частные пенсионные фонды доходили до 3% доходности, то сейчас она доходит до 6%. И мы в целом хотели бы предложить правительству, чтобы эта доходность росла. Так, правительство в любом случае придется компенсировать тот уровень доходности, которая не покрывала накопленный уровень инфляции. Поэтому мы вместе заинтересованы, чтобы повышать такую ставку», – добавил он.

**20-тысячная купюра скоро появится**

В июле 2013 года стало известно о том, что Национальный банк РК намерен выпустить в обращение памятную банкноту номиналом в 20 тыс. тенге. Предполагалось, что она будет посвящена 20-летию введения тенге. Некоторые аналитики в связи с этим предвещали девальвацию тенге. Другие эксперты говорили, что уровень жизни населения еще не достиг той планки, когда можно эмитировать купюры такого крупного номинала. Подвергается ли курс тенге коррекциям, можно будет узнать совсем скоро. Так, главный банк страны не пошел на попятную. Как заявил г-н Келимбетов, выпустить 20-тысячную банкноту планируется до конца года. Он уточнил, что на новой купюре будет помещена подпись экс-председателя Национального банка РК Григория Марченко. И это неудивительно, ведь переводчик 20-тысячной купюры с подписью г-на Келимбетова может обойтись бюджету достаточно дорого. «Если новый председатель Нацбанка г-н Келимбетов захочет переделывать эту банкноту и нанести на нее свою подпись, это обойдется более чем в 2,5 млрд тенге. Это уже его решение. У меня было много подписей. Одной больше, другой меньше, меня это никоим образом не интересует», – сказал г-н Марченко.

Г-н Келимбетов пояснил, что во второй половине 2014 года 20-тысячные банкноты уже будут эмитированы с нанесением его подписи. По его словам, на изготовление банкноты может уйти порядка 8-9 месяцев. Пока официальная презентация новой купюры не проводилась. Но г-н Марченко все-таки поделился своим мнением о 20-тысячной банкноте. «Эта купюра очень красивая. Но почему-то пока не сделали ее презентацию. Надеюсь, что это произойдет позже. Гамма новой 20-тысячной купюры будет серой», – отметил он.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

#### ОБЪЕМ ВВОДА ЖИЛЬЯ В КАЗАХСТАНЕ В ЯНВАРЕ-ОКТЯБРЕ ВЫРОС НА 3,3%

Общая площадь введенного жилья в январе-октябре 2013 года в Казахстане составила 5,169 млн квадратных метров (в том числе 3,001 млн квадратных метров построенного населением), что на 3,3% больше, чем в аналогичном периоде 2012 года, сообщило Агентство республики по статистике. За отчетный период на строительство жилья было направлено 387,8 млрд тенге (рост на 16,9%). Основным источником финансирования жилищного строительства в январе-октябре 2013 года являются собственные средства застройщиков, удельный вес которых составляет 60,3%. В общем объеме инвестиций в основной капитал доля освоенных средств в области жилищного строительства составила 8,6%. При этом общая стоимость строительных работ и услуг в Казахстане в январе-октябре 2013 года, по данным агентства, составила 1,852 трлн тенге, что на 2,9% выше показателя аналогичного периода 2012 года. По данным статистического ведомства, в январе-октябре 2013 года в Казахстане было закончено строительство 23,474 тыс. новых зданий, в том числе 20,601 тыс. зданий жилого назначения. За отчетный период в республике было введено в эксплуатацию 78 общеобразовательных школ, 50 дошкольных учреждений, 48 амбулаторно-поликлинических учреждений, 3 больницы. (ИА «Новости-Казахстан»)

#### ДЛЯ РОСТА ВВП РК НА 7% НУЖНО \$430 МЛРД ИНВЕСТИЦИЙ

Национальный управляющий холдинг «Байтерек» проводит третье заседание управляющего комитета «Совершенствование модели финансирования программы индустриализации РК». Об этом деловому portalу Kapital.kz сообщили в пресс-службе холдинга. В заседании участвуют Асет Исекешев, новый министр финансов Бахыт Султанов, глава Нацбанка Кайрат Келимбетов, Тимур Кулибаев, председатель правления АО «НУХ «Байтерек» Куандык Бишимбаев, директор Центра экономического анализа «Ракурс» Ораз Жандосов и представители бизнес-сообщества и банков второго уровня. На заседании представлен детальный анализ по потребностям экономики в финансировании на период реализации второго этапа ГПФИИР с 2015 по 2019 годы. В документе определены отрасли экономики и промышленности, которые планируется развивать по кластерному принципу в трех направлениях и потребности в их финансировании: национальные кластеры: металлургическая и химическая промышленность; региональные кластеры: пищевая промышленность, автомобильные комплектующие, электрооборудование, строительные материалы, производство сельскохозяйственной техники, производство железнодорожной техники, горное и нефтеперерабатывающее оборудование; инновационные кластеры: информационно-коммуникационные технологии, биотехнологии, новые материалы, возобновляемая энергетика. Согласно данным прогнозного отчета, для успешной реализации программы ФИИР и развития кластеров на 2015-2019 годы потребуются около 8 трлн тенге. При этом 6,5 трлн тенге или около 80% потребностей должны быть покрыты за счет ресурсов отечественного частного сектора и иностранных инвестиций, а оставшиеся 1,5 трлн тенге (20%) из государственных источников. Кроме того, в прогнозе отмечается, что восполнение дефицита финансирования для ГПФИИР-2 возможно только при восполнении дефицита потребностей в инвестициях всей экономики. По оценкам экспертов, для ежегодного роста ВВП Казахстана на уровне 7%, национальной экономике в 2015-2019 году потребуются \$430 млрд инвестиций, из которых \$50 млрд – это дефицит. Для эффективной работы кластерных отраслей предлагается создать координационный орган. Данная структура должна обеспечить кластерным предприятиям принцип «одного окна» при обращении за финансированием. (kapital.kz)

#### «АКТОБЕМУНАЙГАЗ» ОШТРАФОВАН

Около 8 млрд тенге взыскано с нефтедобывающей АО CNPC «Актобемунайгаз» за сверхнормативное сжигание попутного газа, сообщает в среду пресс-служба прокуратуры Актобинской области. По данным ведомства, в ходе проверки в июле 2013 года выявлены многочисленные нарушения экологического законодательства на объектах CNPC «Актобемунайгаз». Факты сверхнормативного сжигания газа выявлены в Кенкиякском, Октябрьском нефтегазодобывающих управлениях и на заводах Жанажолского нефтеперерабатывающего комплекса. «На объектах нефтеперерабатывающего комплекса в результате «некатегорийных» остатков технологического оборудования часть газа сжигалась на факелах, а сведения в счетчиках на факелах сжигания газа занижались для приведения в соответствие с разрешенных объемом», – говорится в сообщении. Как отмечает надзорное ведомство, решением специализированного межрайонного экономического суда Актобинской области удовлетворен иск природоохранного прокурора области о взыскании с АО «CNPC «Актобемунайгаз» ущерба, причиненного окружающей среде от сверхнормативного сжигания попутного газа, в сумме 5,3 млрд тенге. «Кроме взыскания суммы ущерба за нарушения экологического законодательства АО привлечено к административной ответственности в виде штрафа на сумму 2,4 млрд тенге», – информирует прокуратура. CNPC-Актобемунайгаз – казахстанско-китайское совместное предприятие, разрабатывающее месторождения углеводородного сырья в Актобинской области, входит в число пяти крупнейших нефтедобывающих компаний Казахстана. (ИА «Новости-Казахстан»)

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

### ЦЕНЫ НА НЕДВИЖИМОСТЬ В АЛМАТЫ И АСТАНЕ

По данным исследования портала «Каз-Риэлт», средняя стоимость квартир в Алматы составила в ноябре 300 тыс. 946 тенге (или \$1 тыс. 954) за 1 кв. метр. Это на 0,82% меньше чем месяцем ранее. Стоимость квартир на вторичном рынке недвижимости сократилась на 0,64% – до 297 тыс. тенге (или \$1 тыс. 929) за 1 кв. метр. Апартаменты в новых домах подешевели за месяц на 4,1% – до 337 тыс. 929 тенге (или \$2 тыс. 194) за 1 кв. метр. Индивидуальные жилые дома подешевели на 1,34% – до 44 млн 898 тыс. тенге или \$291 тыс. 457 за объект. Земля для индивидуального жилищного строительства, садоводства и ведения сельского хозяйства подорожала на 1,81% – до 1 млн. 578 тыс. 809 тенге или \$10 тыс. 249 за сотку. Арендовать однокомнатные и двухкомнатные квартиры можно было по средней цене в 75 тыс. 935 тенге (\$493) и 97 тыс. 893 тенге (\$635) в месяц. В первом случае месячный прирост цен составил 0,64%, во втором – ставки аренды увеличились на 1,95%. Между тем в Астане средняя стоимость квартир в октябре составила 307 тыс. 790 тенге за 1 кв. метр, что на 0,01% меньше чем месяцем ранее. Квартиры на вторичном рынке недвижимости напротив подорожали на 0,15% – до 312 тыс. 582 тенге или \$2 тыс. за 1 кв. метр. Апартаменты в новых домах утратили 0,45% от первоначальной цены, зафиксировав свою среднюю стоимость в размере 288 тыс. 663 тенге или \$1 тыс. 874 за 1 кв. метр. Индивидуальные жилые дома стали дороже на 1,19%. Их средневзвешенная стоимость составила 65 млн 943 тыс. 678 тенге или \$428 тыс. 67 за объект. Земля для индивидуального жилищного строительства, садоводства и ведения сельского хозяйства подешевела в столице на 38,18% – до 897 тыс. 209 тенге или \$5 тыс. 824 за сотку. Столь резкое снижение цен обуславливается непропорциональным ростом предложения в низшем ценовом сегменте рынка. Однокомнатные и двухкомнатные квартиры можно было арендовать по средней цене в 91 тыс. 304 тенге (\$593) и 122 тыс. 831 тенге (\$797) в месяц. В первом случае месячный прирост цен составил 3,1%, во втором – ставки аренды увеличились на 1,26%. (kapital.kz)

### СПК БУДУТ ПОМОГАТЬ СТАНОВЛЕНИЮ МОЛОДЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Министерство регионального развития Казахстана определяет социально-предпринимательские корпорации (СПК) операторами по реализации программы бизнес-инкубирования. Об этом на республиканской конференции сообщил вице-министр регионального развития Серик Жумангарин. Бизнес-инкубатор – это программа комплексной помощи вновь создаваемым молодым предприятиям, нацеленная на их поддержку с помощью создания благоприятных условий. Она стартовала в Казахстане в 2000-х годах при поддержке международных донорских программ. По завершении финансирования многие бизнес-инкубаторы были закрыты. «В настоящее время мы готовим четвертый пакет изменений в «Дорожную карту бизнеса-2020», где, наконец, возрождаем бизнес-инкубирование и ставим его как один из инструментов поддержки бизнеса. Операторами будут социально-предпринимательские корпорации. Однако деньги на операторские услуги не закладываются. Надеемся на то, что завтра акиматы будут капитализировать СПК и средства будут направлены на поддержку бизнес-инкубатора», – отметил Серик Жумангарин. («Казинформ»)

### РОЛЬ ТРЕТЕЙСКИХ СУДОВ

Хозяйственные споры между организациями-членами Национальной палаты предпринимателей должны рассматриваться третейскими судами. Такое предложение внес председатель Верховного суда РК Кайрат Мами на проходящем во Дворце Независимости VI Съезде судей Казахстана. «В дальнейшем совершенствовании нуждается институт третейских судов, потенциал которых задействован пока в недостаточной мере. Правовые реалии подтверждают востребованность третейского суда, как действенного механизма разрешения хозяйственных споров. Надо сказать, что новый закон возлагает на Национальную палату предпринимателей функцию создания третейских судов. В этой связи есть конкретные предложения по организационному и правовому обеспечению деятельности третейского суда, создаваемого при палате», – сказал Кайрат Мами. («Казинформ»)

### ВЫДАНО МИКРОКРЕДИТОВ НА 5 МЛРД

В письме президенту Назарбаеву аким Южно-Казахстанской области Аскар Мырзахметов сообщил, что предпринимателям по программе «Дорожная карта бизнеса-2020» предусмотрено выделение грантов и микрокредитов на общую сумму 90 млн тенге. Об этом деловому порталу Kapital.kz сообщили в пресс-службе администрации президента. С начала года 17 предпринимателей получили гранты в размере 71 млн тенге и уже реализуют свои проекты. Еще по 5 грантам вынесено решение конкурсной комиссии и готовятся соответствующие документы. Согласно графику, до конца года средства будут полностью освоены. Кроме того, в рамках Программы развития моногородов выделено 6 грантов на сумму 12 млн тенге. В целом, с начала года по программе «Дорожная карта занятости-2020» было выдано 1 тыс. 76 микрокредитов на 2,5 млрд тенге. Помимо этого, региональным инвестиционным центром «Максимум» было дополнительно выделено 1 тыс. 654 микрокредита на 2,4 млрд тенге. (kapital.kz)

# В Алматы открыли новую образовательную площадку для бизнеса

Василиса Тулеуова

На этой неделе, 20 ноября, в Алматы стартовал новый проект под названием «Деловая площадка», который представляет собой первую и единственную в Казахстане открытую платформу, где профессионалы бизнеса, предприниматели и эксперты обмениваются своим опытом и прикладными знаниями для решения актуальных проблем управления бизнесом.

Учредителями «Деловой площадки» стали четыре компании: Ken Dala Business Centre, СМС Kazakhstan, Executive Consulting, Key Partners Consulting, а партнером мероприятия выступила компания BAS.

Как отмечают организаторы, формат «Деловой площадки» – это открытие мастер-классов от признанных экспертов и успешных предпринимателей, дискуссионные встречи, формальные конференции и неформальные бизнес-завтраки. Вы предлагаете волнующие вас темы – мы ищем интересных спикеров, говорят создатели проекта.

Подробнее о перспективах новой платформы в интервью «Капитал.kz» рассказал один из организаторов мероприятия Артык Кузьмин, директор ТОО «Executive Consulting».

– В чем вы видите миссию площадки?

– Миссия «Деловой площадки» близка к миссии ее создателей, ведь, создавая «Площадку», мы лишь объединяем свои усилия. «Деловая площадка» создается с целью поддержки казахстанского бизнеса посредством трансфера управленческих технологий, обмена опытом и появления дополнительных возможностей для развития. Процветающий бизнес означает процветающую нацию – вот в чем конечная цель.

– Какого формата мероприятия будут проходить в рамках «Деловой площадки»?

– В рамках «Деловой площадки» будут тестироваться различные форматы и в конце концов останутся те, что наиболее эффективно решают поставленную задачу – вооружить бизнес инструментами решения насущных проблем. Но начнем мы с трех форматов, которые нам кажутся сейчас наиболее востребованными. Это мастер-классы, посвященные решению прикладных задач бизнеса. Это неформальные встречи с успешными бизнесменами, которые будут делиться своими секретами успеха. И, наконец, это тематические конференции с приглашенными экспертами, где будет представлена отраслевая или рыночная информация.

Особо надо отметить, что «Деловая площадка» будет работать не только во время мероприятий, но и между ними. То есть еще одним форматом будет Web 2.0 – интернет-контент, создаваемый экспертами, консультантами и практиками на сайте «Деловой площадки».

– Какие актуальные темы в рамках «Площадки» вы планируете освещать? Каких спикеров привлечете?

– На начальном этапе придется полагаться на свои ощущения, и мы будем освещать темы, которые нам кажутся актуальными. Например, управляемость бизнеса, управление качеством обслуживания, мотивация персонала, конкурентоспособность в условиях Таможенного союза и т.д. Но после того как будет налажена обратная связь, темы будут определяться участниками «Площадки», а также текущими трендами в мировой и казахстанской экономике. Привлечению спикеров мы будем уделять особое внимание, потому что это наш основной продукт. Можете сравнить этот процесс с английскими чайными компаниями, которые по всему миру отбирают лучшее, чтобы конечному потребителю на стол попало все самое изысканное, вкусное, ароматное и полезное.

– В чем ценность для бизнеса, на ваш взгляд, от участия в программах, подобных «Деловой площадке»?

– За счет привлечения лучших консультантов, экспертов и практиков участники «Деловой площадки» будут в курсе современных достижений в области управления бизнесом, включая HR, маркетинг, менеджмент качества, управление проектами, риск-менеджмент, управление стратегией и т.д. Спикеры и программа мероприятий будут подбираться так, чтобы с каждого такого мероприятия человек ушел с каким-то конкретным решением, инструментом или навыком. Дополнительные возможности будут создаваться за счет расширения деловых контактов, привлечения институциональных партнеров, предоставления рыночной и отраслевой информации и др. Мы также хотим решить проблему выбора бизнес-консультантов. Чтобы компания не покупала «кота в мешке», можно будет посмотреть на бизнес-консультанта в работе во время мастер-класса или пообщаться с его клиентами.

– Насколько открытие диалоговой площадки актуально именно сейчас?

– Наверное, это было актуально всегда. Но создание такой площадки стало возможным только сейчас. Теперь на рынке есть бизнес-консультанты и эксперты, которые способны создавать действительно



ценный контент для практиков бизнеса. Есть по-настоящему ценный опыт, который можно и даже нужно обмениваться. Консультанты, эксперты и практики стали теперь более открытыми и готовы делиться. Появились электронные технологии, которые делают процесс обмена более доступным, простым и эффективным.

– Как в целом, по вашей оценке, повлияет на развитие бизнеса в Казахстане «Деловая площадка»?

– Мы ожидаем изменения в трех аспектах. Повышение конкурентоспособности казахстанского бизнеса в условиях интеграции в глобальную экономику, в частности, в условиях Таможенного союза. Внедрение управленческих технологий на предприятиях МСБ – сейчас в основном только крупный бизнес активно внедряет системные подходы. И, наконец, выравнивание уровня развития регионального бизнеса и бизнеса крупных городов. Естественно, для достижения такого эффекта потребуются время.

– Насколько долгосрочен данный проект?

– Проект претендует на то, чтобы стать институциональным. Его задача осущест-

влять некую поддерживающую функцию, а не достичь цели и закрыться. Если эта функция будет эффективно выполняться, то проект будет жить вечно.

– Кто будет вашими первыми участниками?

– Первыми участниками «Деловой площадки» станут клиенты и партнеры учредителей проекта, то есть Key Partners Consulting, Executive Consulting, СМС и Ken Dala Center. Также мы рассчитываем привлечь сначала различные отраслевые объединения и ассоциации, институты поддержки и деловые издания, чтобы они помогли нам определить актуальную тематику и привлечь целевую аудиторию.

– За счет каких средств реализуется данный проект?

– Проект реализуется средствами, силами, материальными и нематериальными активами всех четырех учредителей. Нам помогают компании, которым понравилась идея. В частности, это деловые издания и институты поддержки. Надо сразу оговориться, что для поддержания деятельности «Деловой площадки» необходимы отнюдь не финансовые ресурсы, а человеческие и ноу-хау.

# К 2016 году Казахстан будет иметь серьезный потенциал для переработки нефти и газа

Артем Борисов

Вступая во Всемирную торговую организацию, Казахстан должен сохранить инструменты для развития собственного производства. Один из них – экспортная пошлина, стимулирующая развитие перерабатывающей промышленности

Как заявила недавно министр по делам регионального развития Жанар Айтжанова, Казахстан сохранит возможность повышения экспортной таможенной пошлины на нефть после вступления в ВТО. «Мы находимся на финальной стадии переговоров о вступлении в ВТО именно с Европейским союзом по закреплению максимальных или предельных уровней таможенных пошлин, которые Казахстан может применить после вступления в ВТО. Как вы знаете, сегодня мы применяем экспортные пошлины в отношении 206 экспортных позиций: это нефть, нефтепродукты, лом цветных и черных металлов, алюминий и слюды, также шерсть, шкуры и др. Мы договорились о том, что эти уровни экспортных пошлин будут сохранены и после вступления Казахстана в ВТО», – сказала она в ходе слушаний по вопросам подготовки к вступлению в ВТО в Мажилисе Парламента РК.

Также министр уточнила, что у Казахстана будет возможность повышать пошлины на нефть и нефтепродукты в отношении нашего экспорта. Жанар Айтжанова сообщила, что по остальным товарным позициям, которые не вошли в данный перечень, у РК остается право в будущем применять экспортные пошлины.

По ее словам, Казахстан получает порядка 450 млрд тенге от применения экспортных таможенных пошлин, в том числе 430 млрд тенге – от пошлины на нефть.

Министр уточнила, что, таким образом, повышением экспортных пошлин Казахстан ограничивает вывоз сырья, стимулируя его переработку внутри страны.

Пока акцент на экспорте нефти

Судя по всему, Казахстан пока делает акцент на экспорт сырой нефти. Так, со-



гласно докладу бывшего в ту пору главы министерства энергетики и минеральных ресурсов Сауата Мынбаева (в 2010 году преобразовано в министерство нефти и газа), прогнозируемая добыча нефти в Казахстане должна была составить: в 2010 году – 80 млн тонн, в 2015 году – около 100 млн тонн, в 2020 году – 160 млн тонн.

Добыча газа составит в 2010 году 42,6 млрд куб. м, в 2015 году – 61,5 млрд куб. м, в 2020 году – 80,1 млрд куб. м. Но уже сейчас, в 2013 году, чувствуется достаточно существенное отставание.

Так, в начале октября текущего года на семинаре «Развитие местного содержания – международный опыт и лучшие практики» нынешний министр нефти и газа Узакбай Карабалин сообщил СМИ о том, что добыча нефти выросла до уровня 80 млн тонн в год, газа – до 40 млрд куб. м. То есть прогнозируемый уровень 2010 года по нефти Казахстан достиг лишь в 2013 году, а по газу от прогнозируемого уровня 2010 года еще и отстаем.

Есть проблемы и с финансированием модернизации трех нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ). Так, согласно докладу Сауата Мынбаева, модернизацию на Атырауском НПЗ должны были начать в 2009 году и закончить в 2013-м.

Согласно докладу, модернизацию Шымкентского НПЗ должны были начать в 2009 году и закончить в 2012-м. В те же сроки планировалось модернизировать Павлодарский НПЗ. Однако на самом деле модернизация всех трех НПЗ начали лишь в 2011 году, а срок завершения определен как 2016 год.

В то время, как с модернизацией НПЗ большие проблемы, возможности по экспорту казахстанской сырой нефти лишь расширяются. Так, успешно завершено расширение пропускной способности нефтепровода Каспийского трубопроводного консорциума до 67 млн тонн в год, в том числе казахстанской нефти – до 50 млн тонн в год.

Правда, Казахстану пришлось на время отказаться от проекта Казахстанской каспийской системы транспортировки, который обеспечил бы выход нефти на трубопровод Баку – Тбилиси – Джейхан. Этот трубопровод на первом этапе обеспечит транспортировку казахстанской нефти до 23,3 млн тонн в год с последующим расширением до 38-56 млн тонн.

Но перспективы неплохие

У Казахстана, имеющего достаточно большой потенциал добычи нефти и газа,

есть неплохие перспективы для развития нефте- и газоперерабатывающей промышленности. И среди самых крупных проектов можно назвать строительство Атырауского газохимического комплекса.

В феврале текущего года министр индустрии и новых технологий Асет Исекешев на заседании правительства заявил о необходимости специальных мер государственной поддержки. «Сейчас все вопросы по строительству Атырауского газохимического комплекса в принципе решены. Остается важный вопрос – финансирование этого проекта. Но вместе с тем здесь требуются специальные меры господдержки», – сказал он. – Мы планируем вынести этот вопрос на совет по экономической политике, поскольку такой проект свыше \$6 млрд требует специальных изменений, может быть, даже законодательства. Мы изучили опыт. И наиболее хороший опыт в странах Ближнего Востока – это внесение специальных изменений в рамках проектного финансирования».

Напомним, ТОО «Kazakhstan Petrochemical Industries Inc.» является оператором проекта «Строительство интегрированного газохимического комплекса». Производственная мощность: полипропилен – 500 тыс. тонн в год, полиэтилен – 800 тыс. тонн в год. Срок реализации проекта – 2009-2014 годы.

В принципе очень важный вопрос финансирования решен: госфонд «Самрук-Казына» подписал кредитное соглашение с «Эксимбанком» Китая. Правда, уже сейчас с началом осуществления проекта есть проблемы. Срок начала реализации проекта – 2009 год – не выдержали. Начало финансирования проекта ожидается только в ноябре 2013 года.

Да, сроки по проектам модернизации НПЗ и строительства газохимического комплекса Казахстан хронически не выдерживает. Да, вопрос с финансированием (благо, Китай рядом и в кредитах не отказывает) решается сложно и долго. Но ведь главное не это, а наши потенциальные возможности по переработке нефти и газа. Так, к концу 2015 года должно завершиться строительство Атырауского ГХК. А к 2016 году – модернизация НПЗ.

Тогда ситуация с переработкой нефти и газа внутри Казахстана в корне изменится.

# Нужны ли бизнесу исследования?

В Казахстане наблюдается экономика предложения, а не спроса

Ирина Лукичева

На рынке консалтинговых услуг Казахстана сложилась неоднозначная ситуация. Одни предприниматели доверяют агентствам, заказывая исследования для бизнеса, другие – относятся к подобным анализам со скепсисом. Что сегодня представляют собой исследования для бизнеса: условие успеха или напрасно потраченные деньги?

Рынок исследований находится в кризисном положении. Как считает Леонид Гуревич, президент ТОО «BISAM Central Asia», кризис на сегодняшний день лихорадит профессиональное исследовательское сообщество. Сначала речь шла о маркетинговых исследованиях, позже – о бизнес-исследованиях. Он выделил несколько «болезненных симптомов», которые на данный момент присущи этому рынку.

«Симптомы кризиса – недостаточность существующих исследовательских инструментов для изучения поведения исследуемого объекта. Сегодня мы говорим о том, что не можем до конца понять поведение исследуемых нами аудиторий, потому что наши инструменты в основном требуют от потребителя выступать в роли эксперта. Человек не всегда сам осознает, что ему нужно», – комментирует г-н Гуревич.

Следующая важная проблема – растущая затратность исследований, а также неспособность потребителя оставаться диктатором рынка. «То есть сегодня не действует та классическая парадигма, которую мы продолжаем преподавать в университетах. На самом деле ситуация



такова, что самые смелые запросы и фантазии потребителей не могут поспеть за технологическими возможностями товаров и услуг», – говорит он. Как заявляют игроки рынка, стоимость одного исследования варьируется от 500 тыс. тенге до 20 млн тенге в зависимости от сложности. Исследование любого рынка с отчетами составляет 1,5-2 млн тенге.

Самые распространенные методы анализа в настоящее время в тупике. Объект исследования все менее допускает, чтобы его изучали. «На наших глазах умирает традиционный квартирный опрос и личное интервью, потому что доступность в квартиры становится меньше. То же можно говорить об экспертном интервью. Я знаю, что многие компании специально

проводят эксперименты. Они запускают один исследовательский проект, получая при этом разные результаты», – отмечает г-н Гуревич.

Напряженный диалог наблюдается между исследователем и заказчиком. Спикер отметил, что «из средства диагностики потребностей исследования должны превратиться в инструмент поиска и проверки идей. Рецепт есть, но лекарства действуют пока слабо».

Основная функция исследования – снижение рисков в бизнесе. Предприниматель, заказывая анализ, должен рассчитывать на надежность результатов и на то, что деньги были потрачены не зря. Специалисты в области исследований подтверждают: рынок исследований в Казахстане пока мал.

Как отметил Максим Гандрабура, директор ТОО «АйДжиЭм», необходимо четко разделять исследования для бизнеса, для госорганов, научные исследования. Однако совсем отказаться от исследований не представляется возможным. «Для бизнеса нужен поиск неочевидных ответов на вопросы в конкретных ситуациях. В то же время для выстраивания работы с интервьюерами необходимо время и инструктаж по работе с потребителями. Когда ставится вопрос о том, что будет завтра, тогда тоже обращаются за исследованиями. Такие исследования идут на грани с научной работой», – говорит он.

Эксперт проводил исследование и пришел к выводу, что сейчас существует экономика предложения, а не спроса. «Критически важно: что предложить, как предложить и как с этим зайти на рынок. Потребитель стал практически «пластилинным» и из него можно лепить. Речь идет о том, что исследования должны быть ценными и отвечать на вопрос: как слепить что-то для потребителя, чтобы он это купил. Важно не само исследование, а как им пользоваться. А с этим у нас проблема», – подчеркнул г-н Гандрабура.

В целом эксперты сходятся во мнении, что исследования должны превратиться из средства диагностики потребностей в инструмент поиска и проверки идей. Тем временем в развитых странах предприниматели широко используют услуги бизнес-консультантов и частных агентств. Хотя известны исключения из правил в лице Стива Джобса, который скептически относился к исследованиям.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

#### ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ БЕСПЛАТНО

Профессиональную психологическую помощь бесплатно могут получить жители Астаны в специальных кризисных центрах, а также позвонив на круглосуточный телефон доверия, сообщает сайт столицы со ссылкой на психолога-консультанта столичного управления образования Ларису Кавелину. «Абсолютно бесплатно можно будет получить психологическую профессиональную помощь, плюс еще есть круглосуточный телефонный номер 150, по которому может любой житель Казахстана звонить и обращаться, когда возникает экстренная кризисная ситуация, когда сложная житейская ситуация, хоть по учебе, хоть по быту, по общению. Это телефон доверия, по которому можно звонить круглосуточно в любое время дня и ночи», – сказала Лариса Кавелина. Она рассказала, что в Астане есть кабинеты экстренной психологической помощи, кризисные центры, где есть подготовленные квалифицированные работающие специалисты-суицидологи. «В Астане детский кризисный и подростковый кризисный центр расположен на базе студенческой поликлиники, а взрослый кабинет кризисной помощи расположен на базе поликлиники № 4», – сказала г-жа Кавелина. По данным Всемирной организации здравоохранения, Казахстан занимает 3 место по количеству суицидов. (ИА «Новости-Казахстан»)

#### МОЛОДЕЖЬ УЧАТ ФОРМИРОВАТЬ ОБРАЗ БУДУЩЕГО РК

В столице Казахстана прошел семинар по форсайт-прогнозированию «Казахстан-2050. Сценарии развития» для молодых специалистов, выпускников программы «Болашақ», представителей НПО и студентов, сообщает пресс-центр ассоциации. Целями семинара было апробировать такой метод исследования, как форсайт, определить пути развития страны через развитие собственных проектов и бизнес-идей, обучить передовым методикам критического анализа и планирования. В семинаре приняли участие исполнительный директор Ассоциации «Болашақ» Жанна Тулегенова, президент ТОО «Иновация», специалист по инновационным технологиям и интеллектуальной собственности Евгений Петухов, руководитель тренинг-центра «Ептегга», психолог-тренер Людмила Бурлаченко, а также финалисты республиканского конкурса «Жас Сарапшы 2013» среди студентов НПО и студентов, сообщает пресс-центр ассоциации. Целями семинара было апробировать такой метод исследования, как форсайт, определить пути развития страны через развитие собственных проектов и бизнес-идей, обучить передовым методикам критического анализа и планирования. В семинаре приняли участие исполнительный директор Ассоциации «Болашақ» Жанна Тулегенова, президент ТОО «Иновация», специалист по инновационным технологиям и интеллектуальной собственности Евгений Петухов, руководитель тренинг-центра «Ептегга», психолог-тренер Людмила Бурлаченко, а также финалисты республиканского конкурса «Жас Сарапшы 2013» среди студентов НПО и студентов, сообщает пресс-центр ассоциации. Целями семинара было апробировать такой метод исследования, как форсайт, определить пути развития страны через развитие собственных проектов и бизнес-идей, обучить передовым методикам критического анализа и планирования. В семинаре приняли участие исполнительный директор Ассоциации «Болашақ» Жанна Тулегенова, президент ТОО «Иновация», специалист по инновационным технологиям и интеллектуальной собственности Евгений Петухов, руководитель тренинг-центра «Ептегга», психолог-тренер Людмила Бурлаченко, а также финалисты республиканского конкурса «Жас Сарапшы 2013» среди студентов НПО и студентов, сообщает пресс-центр ассоциации.

# НПО решат региональные проблемы

Айнур Касенова

Прошедший на минувшей неделе VI гражданский форум Казахстана затронул деятельность отечественных общественных организаций. Мероприятие стало поводом для обсуждения нового проекта закона о взаимодействии с НПО.

Основной мишенью для критики по отношению к «общественникам» стала их низкая активность в сельской местности. Так, по мнению Баглана Майлыбаева, заместителя руководителя администрации президента РК, по информации ряда СМИ, некоммерческие организации РК игнорируют социальные проекты по оказанию помощи в селах.

Как правило, НПО в стране являются неким социальным градусником как для исследователей, так и для государства. Имея на руках точную топографию существующих общественных организаций, можно буквально локализовать сложности или аномалии и соответственно предпринять меры для их устранения.

«Как показывает практика, НПО в Казахстане появляются из-за отсутствия возможности решения той или иной проблемы на местах. То есть людям, попавшим в беду, приходится объединяться, чтобы как-то помочь своим детям, близким. Это, к примеру, родители детей-инвалидов, незрячие и т.д. Таким образом, деятельность организаций фокусируется на конкретных вопросах», – отмечает Аружан Саин, общественный деятель и руководитель благотворительного фонда «ДОМ».

В то же время люди, объединяющиеся в организации, сталкиваются с проблемами финансирования и нехватки квалифицированных специалистов. «Ведь, как правило, это либо родители детей, либо сами представители социально незащищенной группы. Они обходятся своими силами и

невольно становятся профессионалами. Однако на это уходит большое количество времени», – сетует г-жа Саин.

Вместе с тем Ирина Медникова, генеральный директор Молодежной информационной службы Казахстана, отмечает, что ассоциации не обязаны решать социальные проблемы в селах. «Это задача государства, а НПО лишь помогают в этом: где-то замечают и поднимают проблемы, где-то разрабатывают методологию, где-то предоставляют свои волонтерские ресурсы. Некоммерческие структуры не обладают достаточными возможностями», – поясняет г-жа Медникова. Эффективное взаимодействие госорганов с общественными организациями основывается на прозрачном и целевом государственном социальном заказе, на логистической и информационной поддержке, а также на равноправном партнерстве с НПО.

По данным администрации президента, за последний год сумма соцзаказа местных исполнительных органов выросла в 2 раза и составляет более 4 млрд тенге. В 2013 году центральными государственными органами было выделено более 2 млрд тенге, а за последние 10 лет эта цифра составила около 11 млрд тенге. Также в сфере НПО трудятся порядка 1 млн работников и волонтеров, они взаимодействуют с третьей населения Казахстана.

Как отмечают общественные деятели, региональные НПО лишены возможности работать в полную силу из-за острой нехватки организационных возможностей и штатного персонала. Ведь для корректного осуществления деятельности нужны как минимум один бухгалтер, офис, телефон и интернет, кроме расходов на заработную плату, которые организация попросту не может нести. Кроме того, НПО должны обладать профессиональной командой, волонтерским ресурсом и серьезной ме-



тодологической базой, чтобы проекты не были дилетантскими или оторванными от настоящих проблем.

Безусловно, наибольшей эффективности в решениях региональных проблем можно добиться, лишь работая на местах, а не удаленно от города. Процесс должен быть правильно отрегулирован и проконтролирован.

В целом региональные НПО нуждаются в финансовой помощи на долгосрочной основе для организации эффективных процессов оказания помощи. Зачастую посредниками между спонсором и бенефициаром становятся некомпетентные организации. Подобная практика может прекратиться лишь с появлением хорошо отлаженных структур в регионах, которые знают о проблемах населения не пона-

слышке. Региональным и всем остальным НПО остро требуется институциональная поддержка: многие из них заняты выживанием, обеспечением себя самих, удержанием своих организаций на плаву, отмечает Ирина Медникова.

Наконец, еще одним из важнейших факторов является желание со стороны органов местной исполнительной власти решить проблему, быть настроенными на сотрудничество и полнейшее содействие гражданам. «Не быть равнодушными – каждому, начиная со специалиста департамента, заканчивая акимом региона. Только в конструктивном сотрудничестве, взаимном понимании и помощи рождаются самые эффективные пути решения проблем, будь то масштабы региона или всего государства», – добавила Аружан Саин.

90 000 каждый день смотрят погоду в городах Казахстана

на Gismeteo.kz



РАБОТА NUR.KZ

ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ ПОДБОРА ОПЫТНОГО И ТОЛКОВОГО ПЕРСОНАЛА В КАЗАХСТАНЕ.

В базе Rabota.nur.kz более 64 000 активных, проверенных резюме соискателей.

На сегодня 14 088 работодателей уже воспользовались Rabota.nur.kz для поиска сотрудников.

На Rabota.nur.kz Вы можете разместить неограниченное количество ваших вакансий бесплатно.



Узнать о наиболее быстрых способах подбора сотрудников можно по телефону: 8 (727) 329 80 71

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

### НА ДЕНЬ ПЕРВОГО ПРЕЗИДЕНТА КАЗАХСТАНЦЫ ОТДОХНУТ 3 ДНЯ

Выходными объявлены 30 ноября, 1 и 2 декабря. Согласно закону «О праздниках в Республике Казахстан», при совпадении праздничных и выходных дней выходным днем будет являться следующий после праздничного рабочий день. В этом году праздничный день 1 декабря попадает на воскресенье, поэтому отдыхать казахстанцы будут 30 ноября, 1 и 2 декабря. День Первого Президента появился после подписания главой государства Нурсултаном Назарбаевым закона «О внесении дополнения в Закон Республики Казахстан «О праздниках в Республике Казахстан», который и предусматривал установление нового государственного праздника. (kapital.kz)

### ДО КОНЦА ГОДА ДВА БАНКА ПЕРЕЙДУТ УТЕМУРАТОВУ

Решение о продаже «Темірбанка» и «Альянс банка» Болату Утемуратову будет вынесено в течение тридцати дней. Об этом на пресс-конференции сообщила заместитель председателя правления ФНБ «Самрук-Казына» Елена Бахмутова, передает корреспондент делового портала Kapital.kz из Астаны. «По первой сделке – по продаже всех принадлежащих фонду акций в «Темірбанке» и «Альянс банке» в размере 16% простых привилегированных акций с г-ном Утемуратовым, об их возможной продаже, то эта сделка в силе. В настоящее время проходит обсуждение официальных документов по купле-продаже пакетов акций. В течение ближайших 30 дней необходимо корпоративное решение со стороны фонда будет принято», – заявила Елена Бахмутова. Факт сделки будет зафиксирован после того, как будут получены необходимые разрешения от регуляторов, пояснила спикер. «Это уже сфера ответственности покупателя. После этого будет совершена сама сделка и произведена оплата. Когда это произойдет, точно сказать не могу, но как минимум корпоративное решение планируем получить до конца года», – отметила Елена Бахмутова. Таким образом, принадлежащие фонду акции «Темірбанка» и «Альянс банка» должны будут перейти в собственность Утемуратова. В дальнейшем, отметила зампред ФНБ, будут проведены переговоры по возможному присоединению этих финансовых институтов. Однако это вопрос будущего и требует согласования со всеми акционерами и кредиторами банков, подчеркнула Елена Бахмутова. (kapital.kz)

### «АЛАШ МЕДИА ГРУПП» ВЫИГРАЛ РАДИОЧАСТОТЫ

Подконтрольная Александру Клебанову структура выиграла конкурс на радиочастоты в FM-диапазоне по всему Казахстану. ТОО «Елорда Тынысы» стало победителем открытого конкурса по распределению радиочастот для целей радиовещания по всему Казахстану. Соответствующую информацию деловой портал Kapital.kz получил в министерстве культуры и информации. В конце сентября текущего года деловой портал Kapital.kz сообщил об этом конкурсе. Разыгранный радиочастотный спектр победившего ТОО «Елорда Тынысы» охватывает все областные центры Казахстана, включая города Астана, Алматы, Жезказган и Семей. По городу Темиртау победитель не определен, констатировали в Комитете информации и архивов профильного министерства. Владельцами ТОО «Елорда Тынысы», по данным Министерства юстиции РК, являются ТОО «Алаш Медиа Групп» (99%, учредитель Батыр Казыбаев) и Александр Клебанов (1%). По информации Forbes Kazakhstan, реальное владение медиахолдингом принадлежит г-ну Клебанову, несмотря на его миноритарную долю. В данный медиахолдинг, помимо ТОО «Елорда Тынысы» (радио), также входят «Телекомпания ЭРА», ТОО «Effective Media Liaison» (собственник сайтов Vesti.kz и Tengrinews.kz), независимая телерадиокомпания «Рахат-ТВ» и ТОО «Толғау» (издательство). (kapital.kz)

### «БАЙТЕРЕК» НАМЕРЕН ВЫДЕЛИТЬ ЖИЛЬЕ

Холдинг «Байтерек» и акимат Алматы договорились сотрудничать по трем направлениям. Об этом деловому portalу Kapital.kz сообщили в пресс-службе холдинга по итогам совещания, которое состоялось в Алматы. В ходе совещания аким Алматы Ахметжан Есимов и глава холдинга «Байтерек» Куандык Бишимбаев подписали меморандум. В документе предусмотрено сотрудничество по трем направлениям: поддержка индустриально-инновационных и инфраструктурных проектов, развитие малого и среднего бизнеса, строительство жилья, в том числе по государственной программе «Доступное жилье – 2020». По первому направлению «Байтерек» и его дочерние организации помогут Алматы в реализации инвестиционных проектов, в том числе в рамках генерального плана города, проработают возможность финансирования инвестпроектов на общую сумму 7 млрд тенге. Дочерняя организация холдинга «Байтерек» – Национальное Агентство технологического развития» рассмотрит возможность возмещения затрат предприятий Алматы, связанных с научными исследованиями и опытно-конструкторскими работами по 70 проектам на общую сумму 100 млн тенге. Акимат Алматы, в свою очередь, обеспечит разработку базы инвестиционных проектов по индустриально-инновационному развитию мегаполиса, а также в решении иных организационно-технических вопросов. По второму направлению «Байтерек» профинансирует проекты по программам поддержки малого и среднего бизнеса через свою дочернюю организацию «Фонд развития предпринимательства «Даму» на сумму не менее 10 млрд тенге. (kapital.kz)

# Министры и акимы будут нести ответственность за освоение средств



Баглан Осанов

Законодательная власть Казахстана готовит санкции исполнительной за неосвоение бюджетных средств. Так, на прошлой неделе Сенат РК одобрил поправки к Закону «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам совершенствования бюджетного законодательства», устанавливающие дисциплинарную ответственность министров и акимов за результаты освоения бюджета, сообщает КазТАГ.

Вышеупомянутый законопроект предлагает внедрение «бюджетного компаратора», суть которого заключается в определении вида и способа финансирования проектов на начальной стадии, что позволит не расходовать средства государственного бюджета длякупаемых проектов, а использовать другие виды

государственной поддержки, такие как государственные гарантии, бюджетный кредит, концессия. Закон затрагивает вопросы формирования местных бюджетов, бюджетного планирования, бюджетных инвестиций, ответственности администраторов бюджетных программ.

Этот вопрос также в центре внимания премьер-министра Серика Ахметова. По данным, опубликованным на его официальном сайте, правительство намерено изменить порядок взаимоотношений государства и администраторов бюджетных программ. Таким образом, исполнительная власть желает добиться максимально качественного и эффективного освоения бюджета. Для этого в кабинете министров предлагают прежде всего повысить персональную ответственность тех, в чью функцию входит планирование расходов и освоение средств.

Напомним, что в конце 2007 года под руководством Карима Масимова прави-

тельство приняло концепцию по внедрению системы государственного планирования, ориентированного на результаты. Уже тогда отсутствие индикаторов результативности реализации программ, конкретного механизма оценки их эффективности, взаимосвязи между стратегическим, экономическим и бюджетным планированием показало невозможность осуществления контроля эффективности реализации программ, в том числе и контроля эффективности расходования бюджетных средств. Кроме того, результаты, полученные по итогам проведения внутреннего и внешнего контроля, слабо интегрированы в процесс разработки и рассмотрения бюджетов.

По истечении 6 лет топ-менеджмент страны убедился, что именно личная ответственность администраторов бюджетных программ заставит исполнителей действовать в соответствии с установками.

Как заявил Серик Ахметов, будет затронута ответственность не только первых руководителей, но и тех, кто непосредственно отвечает за реализацию программ.

Система ответственности, вводимая на разных уровнях исполнительной власти, как предполагается, позволит не только укрепить бюджетную дисциплину, но и сформировать совершенно иные подходы к вопросу исполнения бюджетных поручений. С каждым годом этот вопрос становится актуальнее, поскольку обнародование в ходе очередного рассмотрения параметров проекта бюджета лишь доказывает значительный рост сумм финансовых вливаний в экономику, социальную сферу, а также оборону. Соответственно, в кабине теперь намерены добиваться пропорционального повышения степени ответственности исполнителей.

«В 2014 году поступления в республиканский бюджет составят 5760,7 млрд тенге с ростом к бюджету 2013 года на 532,3 млрд тенге. В 2015 году в республиканский бюджет ожидаются поступления в размере 6,2 трлн тенге, в 2016 году – 6,7 трлн тенге», – сказал министр экономики и бюджетного планирования Ерболат Досаев, выступая перед депутатами в рамках совместного заседания палат Парламента РК.

По словам министра, расходы республиканского бюджета в следующем году составят 6,7 трлн тенге, в 2015 году – 7,2 трлн тенге, в 2016 году – 7,8 трлн тенге. Если же посмотреть погостайно, то основные размеры финансирования крупнейших секторов демонстрируют ежегодный рост объемов выделяемых ресурсов. Так, на социальное обеспечение в Казахстане в ближайшие три года планируется направить почти 4,9 трлн тенге. Расходы на образование и науку в 2014-2016 годах превысят 1,2 трлн тенге. Программы регионального развития получат бюджетную поддержку в размере почти 254 млрд тенге.

Боле того, проведенный экспертами правительства анализ причин роста размеров неосвоения бюджета указывает на необходимость пересмотра и корректировки принципов самого бюджетного процесса на концептуальном уровне. И в этом плане заявленное ужесточение персональной ответственности станет только первым шагом на пути к построению эффективной модели расходования бюджетных средств на всех уровнях исполнительной власти.

# В ТС внедряют электронную ветсертификацию товаров

Баглан Осанов

Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) намерена внедрить электронную сертификацию товаров, подлежащих ветеринарному контролю. Об этом сообщил член коллегии ЕЭК по вопросам технического регулирования Валерий Корешков на совещании с представителями уполномоченных в области ветеринарии органов государств – членов Таможенного союза.

В ходе встречи руководитель федеральной службы «Россельхознадзор» Сергей Данкверт провел презентацию программных продуктов Российской Федерации, обеспечивающих ветеринарную электронную сертификацию и прослеживаемость подконтрольных товаров.

Как сообщает пресс-служба ведомства, на совещании было принято решение активизировать взаимодействие ЕЭК, «Россельхознадзора» и национальных ветеринарных служб Казахстана и Беларуси для внедрения на всей территории Таможенного союза электронных систем на основе российского опыта. При взаимной и внешней торговле они обеспечат электронную сертификацию и прослеживаемость товаров, подлежащих ветеринарному контролю и надзору.

По данным интернет-ресурса «Прайм», нынешнее законодательство РФ предусматривает выдачу сертификатов в бумажной версии. Затраты бизнеса на получение этих документов, по оценке экспертов, составляют около 10 млрд рублей в год (46,9 млрд тенге).

Согласно опубликованному летом плану деятельности Минсельхоза РФ на 2013-2018 годы, электронная ветсертификация на общедоступном уровне будет запущена в 2015 году, а не в 2013-м, как ожидалось ранее. Как пояснил глава министерства Николай Федоров, технических проблем оказалось больше, чем ожидалось изначально, поэтому сроки было решено продлить.

В Минсельхозе ведется работа как в части подготовки нормативной правовой базы, так и разработка государственной информационной системы, в том числе предусматривающей оформление ветеринарных сопроводительных документов в электронном виде.

Вместе с тем разработчики нововведения отмечают, что прежде всего необходима нормативная правовая база, которая установит обязанность всех ветеринарных служб различных уровней осуществлять ветеринарную сертификацию в электронном виде.

Электронная сертификация будет осуществляться на базе государственной информационной системы «Меркурий». По данным Национальной мясной ассоци-

ции РФ, система позволит пользователю сократить время на оформление ветеринарной сопроводительной документации, автоматизировать учет поступившего и убитого объема продукции на предприятии, отследить перемещение партии груза по территории ТС, снизить трудовые, материальные и финансовые затраты на оформление. А также создать единую централизованную базу данных, дающую доступ к актуальной информации для формирования отчетов, быстрого поиска и анализа информации.

Действующая система выдачи ветеринарных сопроводительных документов (ВСД) на бумажных носителях устарела, отмечают эксперты российского единого портала раскрытия информации о подготовке федеральными органами исполнительной власти проектов нормативных правовых актов и результатах их общественного обсуждения. Ветеринарный контроль осуществляется зачастую формально, не обеспечивая надлежащий уровень ветеринарной безопасности, сотрудники органов и учреждений ветеринарии тратят много времени на оформление ВСД на бумажных носителях.

При этом субъекты предпринимательской деятельности в сфере торговли пищевой продукцией несут необоснованные многомиллионные издержки, продолжая оформлять избыточное количество ветеринарных сопроводительных документов на бумажных носителях. А также переоформлять их при каждом последующем перемещении подконтрольных грузов в пределах района, города, области, в цепочке поставок «производитель-дистрибьютор-склад-магазин» на продукцию животного происхождения, выработанную из безопасного в ветеринарном отношении сырья и прошедшую промышленную переработку (обработку). Расходы на оформление ветеринарных сопроводительных документов достигают 5% от стоимости товара.

Кроме того, внедрение процедуры оформления ветеринарного сертификата в электронном виде и его оформление силами негосударственного аккредитованного ветеринарного эксперта позволят снизить непрофильную нагрузку на органы государственной власти в сфере ветеринарии. Численность государственных специалистов, имеющих право на оформление вете-

ринарных сопроводительных документов, сократится в разы.

В целом, по мнению казахстанских экспертов, унификация требований при сертификации продукции будет способствовать здоровой конкуренции. Внедрение единой сертификации продовольственных продуктов, изготавливаемых на территории ТС, поможет потребителю получить информацию о реальном качестве товара, утверждает Динара Нурушева, вице-президент Казахстанского центра гуманитарно-политической конъюнктуры. С другой стороны, и добросовестным производителям сертификация окажет дополнительную поддержку, что может дополнительно повлиять на конкурентоспособность продукции. Между тем качество является лишь одним из параметров конкурентоспособности. Предпринимателям нужно изучать рынки, вопросы логистики, потребности покупателя на всей территории ТС, обеспечить желаемое качество, ассортимент и стоимость продукции. Создание торгово-логистических центров между странами – участниками союза также будет стимулировать казахстанских производителей.



# ■ За 2013 год казахстанцы потратили \$1,4 млрд в зарубежных интернет-магазинах

Венера Гайфутдинова

Около 90% потраченных казахстанцами на покупки в интернете средств приходится на зарубежные интернет-магазины. Только за прошлый год, по информации Константина Горожанкина, совладельца Processing.kz, отечественные любители интернет-покупок потратили \$1,4 млрд.

## Новый подход к продажам в интернете

Для того чтобы переломить эту ситуацию, Ассоциация казахстанского интернет-бизнеса (АКИБ) предложила провести день скидок в отечественных интернет-магазинах под названием «Кибер жума». В казахстанских интернет-магазинах в рамках проведения «Кибер жумы» 22 ноября будут продаваться товары без наценки. Сейчас эту инициативу, по информации представителей АКИБ, поддержало множество магазинов.

Г-н Горожанкин уверен в том, что казахстанцы уже научились покупать в интернете, их лишь надо познакомить с отечественными магазинами. У казахстанских магазинов есть явное преимущество – они находятся ближе и с ними любые непонятные вопросы решать легче и быстрее.

Поддерживая день распродаж в Казнете, отечественные интернет-магазины инвестируют в доверие и лояльность потребителей к себе. Мировой опыт показывает, что подобные распродажи способствуют увеличению потока людей в интернет в 4-5 раз.

Рамиль Мухоряпов, директор холдинга ChocoFamily, уверен в том, что большие скидки мотивируют большее количество покупателей рискнуть и сделать свою первую покупку в интернете. «Как показывает практика, если человек делает первую покупку в интернете, то он делается постоянным пользователем интернет-магазинов», – говорит он.

Расти отечественному рынку интернет-продаж есть куда. Емкость рынка, по разным подсчетам, составила \$300-400 млн.

Этот показатель, по словам г-на Горожанкина, будет расти на 7-8% в год и к 2015-2016 годам может составить порядка \$3 млрд.

От общего объема покупок покупки в интернете составляют 0,45%. «Поэтому когда мы говорим о \$3 млрд к 2015-2016 годам, это будет лишь 4% от экономики страны», – подчеркнул г-н Горожанкин. В России данный показатель равен 4,5%. В этом отношении Казахстан значительно отстает от соседей.

Скидки, подобные «Кибер жума», проходят в Сети по всему миру. Так, в США проводят «Киберпонедельник». Этот понедельник наступает после «Черной пятницы», которая дает старт сезона распродаж в Штатах. Если «Черная пятница» ассоциируется с пиком продаж офлайн, то «Киберпонедельник» означает напряженный день в онлайн-магазинах, которые предлагают товары по сниженным ценам. Предполагается, что понедельник – это день, когда большинство служащих США возвращаются к работе, что предоставляет им достаточно времени делать покупки во Всемирной паутине со своих служебных компьютеров.

В Казахстане выбрали пятницу, так как этот день ассоциируется с менее напряженным рабочим днем. И именно в этот день недели, по мнению организаторов, люди в большей степени готовы тратить деньги на покупки.

Впервые термин «киберпонедельник» был использован в 2005 году, инициатором его введения стала Национальная федерация розничной торговли США (NRF). Тогда на основе ряда исследований впервые было озвучено, что почти 80% интернет-продавцов отмечают в этот день рост продаж.

Но ошибочно считать, что именно в киберпонедельник покупки в интернете являются наиболее активными за весь сезон праздничных распродаж, который в США проходит в ноябре-декабре. На самом деле активнее всего американцы покупают в интернете в период с 5 по 15 декабря.

Например, в 2011 году больше всего покупок было сделано в так называемый «зеленый» понедельник – в этот день традиционно американцы покупают рождественские подарки друзьям и близким людям.

В 2012 году, по данным ряда статистических компаний, всплеск интереса к интернет-покупкам был зафиксирован не в традиционный «Киберпонедельник», а несколькими днями ранее, а именно в «Черную пятницу». Можно утверждать, что в прошлом году американцы впервые отравились по магазинам, чтобы потратить деньги в интернете.

В «Черную пятницу» 2012 года американцы оставили в интернет-магазинах более \$1 млрд, что на 26% больше, чем годом ранее. Покупки в интернете сделали 53,7 млн человек – этот показатель вырос на 18%. А выручка розничных магазинов США в «Черную пятницу» в 2012 году сократилась на 1,8% по сравнению с 2011 годом.

## Изменения в законодательстве

«Кибер жума» – не единственная инициатива созданной не так давно ассоциации. Основное направление деятельности ассоциации – это законодательная сфера. Вот уже около полутора лет, по информации г-на Горожанкина, проходит обсуждение закона «Об электронной коммерции». Представители АКИБ делают все, чтобы в этом законе учли вопрос об электронном счете-фактуре и о послаблениях для интернет-бизнеса. «Мы не просим чего-то такого, чего нет в мировой практике», – говорит г-н Горожанкин.

Послабления для интернет-бизнеса есть практически во всех странах, которые являются мировыми лидерами по развитию интернет-торговли. Например, в США и Японии нет налога с продаж в интернет-магазинах. В АКИБ уверены, что если мы хотим, чтобы коммерция в интернете развивалась и в нашей стране, мы должны принимать подобные меры.

Другим не менее важным вопросом для ассоциации является ситуация с при-

нятием закона «О платежах», где будет прописан отдельный пункт о мобильных операторах. В этом пункте будут прописаны правила оплаты с мобильных телефонов. Благодаря этому пользователи смогут оплачивать интернет-покупки при помощи сим-карт. Это, по оценкам АКИБ, позволит развивать мобильную коммерцию.

## Внедрение тайных покупателей в интернет

Немаловажной сферой для АКИБ будет сфера PR, где ассоциация уже добилась успехов. Ассоциация проводит множество интернет-конференций и интернет-премию Award. Также АКИБ планирует составлять рейтинги интернет-магазинов, интернет-сервисов и различных проектов, которые связаны с интернетом.

«Мы собираемся создать пул тайных покупателей, которые будут закупать товары в различных магазинах. А затем будут делиться с общественностью этим опытом», – поделился планами Константин Горожанкин.

Ассоциация намерена внедрить стандарты отрасли и основать фонд для поддержки стартапов. Идею создания новой интернет-ассоциации г-н Мухоряпов объясняет тем, что сегодня стало понятно: для строительства цивилизованного рынка необходима координация. Кроме того, г-н Мухоряпов подчеркнул, что развивать рынок удобнее вместе.

Ассоциация будет помогать выстраивать взаимоотношения участникам рынка с государством. Правительству гораздо легче узнать мнение рынка не от какого-то отдельного игрока, а у ассоциации. То же самое и в обратную сторону, когда свои проблемы представители бизнеса будут доносить через ассоциацию государству.

АКИБ создана 15 компаниями, которые являются лидерами рынка. Они из разных сфер бизнеса, но в основном это представители интернет-магазинов. Именно эти игроки рынка, по словам г-на Горожанкина, будут способствовать развитию электронной коммерции в Казахстане в ближайшей год.

# ■ Кто станет человеком года в Казнете?

Венера Гайфутдинова

Интернет-премия Award.kz 2013, отныне входящая в состав АКАБ, расширила число номинаций. Это стало известно в ходе пресс-конференции, посвященной непосредственно премии Award и интернет-конференции iProf.

В этом году, по словам Софьи Носковой, директора компании «Весна», технологического спонсора Award.kz, в конкурсе будет представлена новая номинация – «Интернет-магазин». Включение именно этой номинации г-жа Носкова объяснила тем, что в текущем году в конкурсе участвует 40 интернет-магазинов.

В преддверии финального мероприятия конкурса Константин Горожанкин, директор ОФ «Национальная интернет-премия Award.kz», также рассказал о претендентах на звание «Человек года в Казнете», которое присваивается за вклад в развитие интернета в республике. В этом году на него претендуют Кенес Ракишев за то, что казахстанские средства впервые были инвестированы в зарубежные стартап-проекты, которые затем вывели на IPO, Михаил Ломтадзе за инвестирование крупных средств в казахстанские проекты, что дало импульс развитию Казнета, Рамиль Мухоряпов, который за этот год запустил сразу несколько интернет-проектов, и Алексей Ли, сооснователь «Тикетона», за то, что его стартап за 1 год продал практически 100 тыс. билетов через интернет.

Что касается юридических лиц, то г-н Горожанкин отметил две компании. Это



АО «Алтел» за внедрение 4G и Lamoda.kz. Он подчеркнул, что Lamoda – первая западная компания, которая способствовала инвестированию в Казнет. Более того, эта компания вышла на крупные продажи, которые составили 1 тыс. доставок в день. На казахстанском рынке до появления Lamoda.kz еще никому не удавалось выйти на такие показатели.

Также представители АКАБ озвучили, что в 2013 году в конференции iProf примет участие большое количество звезд интернета.

Однако, несмотря на множество интересных фактов, озвученных в ходе пресс-

конференции, большее внимание привлекло участие в ней Александра Ляхова, который в этой конференции представлял веб-студию Kaznetmedia, генерального спонсора iProf.

Напомним, ранее г-н Ляхов в интервью Profit.kz говорил: «После решения общего собрания Интернет-ассоциации Казахстана (ИАК) об исключении Award.kz я написал, что не считаю себя вправе оставаться среди его учредителей и членов попечительского совета».

При этом ничего странного в своем участии в конференции iProf Александр Ляхов не видит, несмотря на то, что эта конфе-

ренция, как и конкурс Award.kz, теперь к ИАК никакого отношения не имеет. Тогда как сам г-н Ляхов по-прежнему остается вице-президентом ИАК по связям с общественностью. В ответ на вопрос, что же он здесь делает, г-н Ляхов процитировал слова Генри Джона Темпла, лорда Палмерстона: «У нас нет ни вечных врагов, ни постоянных друзей. У нас есть постоянные интересы и наш долг защищать их».

«В данном случае я представляю Kaznetmedia и наш долг защищать интересы развития интернета в Казахстане. То есть в данном случае наши интересы полностью совпадают с интересами и Award.kz, и iProf», – заявил г-н Ляхов.

Кроме того, он подчеркнул, что с Константином Горожанкиным они никогда не ссорились лично.

На пресс-конференции был также затронут другой, не менее щепетильный вопрос относительно участия в конкурсе Award.kz сайтов, аффилированных с оргкомитетом премии. На это Константин Горожанкин возразил, что при создании интернет-премии ее работу изначально выстраивали так, чтобы оградить оргкомитет от оценки. И оценки, по заверениям г-на Горожанкина, влияют лишь члены жюри, которые находятся в разных городах. Более того, члены жюри даже не могут видеть оценок друг друга.

По словам г-жи Носковой, жюри структурируется относительно того, что, если они имеют какое-то отношение к сайту, который им предстоит оценивать, они обязаны об этом сообщить. В итоге сайт могут закрыть для оценки аффилированного члена жюри. «Award.kz в этом плане уникален, так как система оценок продумана и открыта. По итогам конкурса вы можете посмотреть, какой член жюри какие оценки выставлял», – говорит г-жа Носкова.

Александр Ляхов также подчеркнул, что оргкомитет на протяжении всей своей деятельности в течение 10 лет доказал, что его работа проводится честно.

# ■ Mobli набирает обороты в Казахстане

Венера Гайфутдинова

Социальная сеть Mobli набирает обороты в Казахстане. Так, по информации Моше Ходжега, главы Mobli, все больше казахстанцев регистрируются в Сети.

Хотя Mobli, по признанию г-на Ходжега, стремится завоевать популярность во всем мире, основное внимание компания намерена уделить странам Латинской Америки и СНГ.

По оценке Александра Галиева, главного редактора «Computerworld Казахстан», социальная сеть сможет завоевать аудиторию в нашей стране. Свою точку зрения эксперт объясняет тем, что аудитория пользователей смартфонов в Казахстане растет лавинообразно, соответственно, растет и объем контента, который генерируют их пользователи, а у Mobli есть интересные конкурентные преимущества.

Главным преимуществом Mobli, по мнению г-на Галиева, является то, что команда разработчиков сервиса во главе с Моше Ходжегом помимо региональной таргетации и персонализации по интересам основной акцент делает на поиске. «Это

беспроигрышный шаг во всех отношениях, так как именно поиск медиа находится на пороге «большого взрыва», – считает Александр Галиев.

При этом г-н Галиев отметил, что рынок смартфонов является основным генератором медиа для подобных сетей, но еще далеко от насыщения, поэтому «топлива» для экспоненциального роста подобных сервисов в обозримом будущем будет достаточно. Еще одной интересной особенностью Mobli, по словам эксперта, является то, что инвесторами этого проекта стали такие знаменитости, как Леонардо ДиКаприо, Тоби Магуайер и Серена Уильямс. «А это

также способствует росту интереса к проекту», – говорит он.

Еще одним знаменитым инвестором Mobli стал самый богатый человек планеты Карлос Слим. Миллиардер вложил в проект \$60 млн. Цель вложения Карлоса Слима через его телекоммуникационную компанию America Movil – стать лидером латиноамериканского рынка. В проект вложил средства и крупный казахстанский инвестор Кенес Ракишев.

В нашей стране пока нет таких проектов, которые могли бы привлечь внимание столь крупных инвесторов. Как заметил г-н Галиев, все подобные Mobli проекты

– глобальные. И, по оценке эксперта, вопреки некоторым возражениям, часто отождествляемым по территориальному или популяционному признаку, Израиль – родина Mobli – уже давно находится в этой самой глобальной инновационной обойме. К факту появления подобных глобальных проектов в Казахстане г-н Галиев относится скептически. «Наиболее оптимальная модель для нашей страны – это трансферт технологий и идей», – говорит Александр Галиев.

Что касается популярности Mobli в странах Латинской Америки, то она на этом рынке обеспечена подписанием соглашения о стратегическом партнерстве между Mobli и America Movil, которая является самой большой телекоммуникационной компанией в Северной и Южной Америке. Благодаря этому соглашению, по словам г-на Ходжега, социальной сети удастся увеличить число своих пользователей на 265 млн по всей Латинской Америке. Более того, в этом регионе приложение Instagram, которое является основным конкурентом Mobli, представлено не так широко.

Mobli является аналогом Instagram. С помощью этого приложения вы можете также выкладывать фото и видео. И для того, и для другого есть уникальные фильтры. Они часто обновляются, а в связи с какими-то крупными праздниками (9 мая, День матери) добавляются специальные фильтры. Mobli интегрируется со всеми основными социальными сетями («ВКонтакте», «Одноклассники», Facebook, Twitter, Tumblr). Вы можете войти в само приложение, используя один из этих аккаунтов. Поисковать друзей из этих соцсетей, которые уже зарегистрировались в Mobli, или пригласить кого-то. Также в этих соцсетях можно расширивать фотографии и видео из Mobli. Из Instagram вы можете легко перейти в новую сеть, не теряя своих фото, а просто переключив их. Mobli поддерживает интересную функцию, которой в Instagram точно не хватает – возможность отправлять фото или сообщение лично кому-то из пользователей. Но самое главное – это то, что Mobli не имеет права использовать ваши фото и видео без вашего на то разрешения.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

#### ПРЕЗИДЕНТ

#### ВЫСТУПИЛ НА VI СЪЕЗДЕ СУДЕЙ

В Астане глава государства Нурсултан Назарбаев принял участие в работе VI Съезда судей Республики Казахстан. Президент отметил, что шестой съезд казахстанских судей проходит в ответственный исторический момент, когда Казахстан приступил к реализации задач «Стратегии-2050». «Мы определяем приоритеты и задачи для всех векторов нового политического курса. Они подчинены нашей стратегической цели – войти в число 30 развитых стран мира. Это основная цель, на которую «нацеливаются» все другие задачи всех органов власти, в том числе судебной системы. В XXI веке важнейший критерий развитости наций – это безупречная и эффективная национальная судебная система. Независимый и справедливый суд – стержень деятельности любого государства. Без этого ни в одной стране мира, тем более в самых развитых государствах, не может быть ни благоприятного инвестиционного климата, ни высокого уровня благосостояния граждан, ни успешного развития общества», – подчеркнул Нурсултан Назарбаев. Президент Казахстана отметил, что за четыре года после проведения предыдущего съезда судей казахстанская судебная система на 23 позиции улучшила свой показатель по критерию «Независимость судов» в Глобальном рейтинге конкурентоспособности. «Необходимо усилить работу по реформе правовой системы и особенно ее ядра – системы правосудия. Повышение конкурентоспособности нашей правовой системы во всех ее базовых отраслях как публичного, так и частного права – одна из главных задач Стратегии «Казахстан-2050». И сейчас важно определить приоритетные направления и конкретные механизмы масштабной работы по повышению авторитета, независимости и эффективности судебной власти. В этом я вижу центральную задачу VI Съезда судей», – сказал глава государства. Президент подчеркнул, что огромный потенциал развития правовой системы Казахстана содержится во внедрении альтернативных способов разрешения споров и конфликтов, особенно в социальной сфере. В завершение Нурсултан Назарбаев отметил, что национальная судебная система должна стать надежной гарантией стабильности в обществе, верховенства права, неуклонного соблюдения интересов общества и государства, защиты прав и свобод казахстанцев. «В этом заключен высочайший смысл служения народу судейского сообщества Казахстана. В этом состоит главный долг казахстанских судей в сложной работе по реализации «Стратегии-2050». Я убежден, что более чем двухтысячный судейский корпус Казахстана внесет достойный вклад в реализацию нашей цели и задач по обновлению и укреплению нашего Отечества», – сказал Нурсултан Назарбаев. В работе Съезда приняло участие более 600 делегатов со всех регионов страны, а также представители государств ближнего и дальнего зарубежья. («Казинформ»)

#### В РК УВЕЛИЧИТСЯ КОЛИЧЕСТВО СУДЕЙ

С 2014 года количество судей в Казахстане увеличится на 450 человек, передает Kazakhstan Today. «Важно решать проблему растущей нагрузки на судей. В судах первой инстанции она выросла за последние 4 года в среднем с 38 до 56 дел в месяц на одного судью. В некоторых регионах этот показатель еще выше», – сказал президент РК Нурсултан Назарбаев на VI Съезде судей Казахстана. Он сообщил, что дано поручение с 2014 года увеличить количество судей на 450 человек, то есть на 25%. (Kazakhstan Today)

#### ПРЕЗИДЕНТ ПОРУЧИЛ РАЗРАБОТАТЬ ПРОЕКТ НОВОГО ГПК

В Астане, выступая на VI Съезде судей, президент Казахстана Нурсултан Назарбаев поручил правительству совместно с Верховным судом разработать проект нового Гражданско-процессуального кодекса, передает Kazakhstan Today. «Поручаю правительству совместно с Верховным судом приступить к разработке нового Гражданско-процессуального кодекса. Порядок рассмотрения гражданских дел должен быть удобным, быстрым для сторон процесса, ориентированным на применение и широкое использование современных технологий», – сказал глава государства. По его словам, в стране необходимо разработать законодательно обоснованную методологию разграничения случаев, требующих пересмотра судебных решений. «Все суды должны быть готовы работать в условиях нового законодательства, обеспечить оперативное, законное, справедливое рассмотрение дел. За это персональную ответственность должны нести как судьи, так и председатели судов», – подчеркнул президент. (Kazakhstan Today)

#### В КАЗАХСТАНЕ ДЛЯ ИНОСТРАНЦЕВ ВВЕДУТ «ТРУДОВОЙ ПАТЕНТ»

Министерство внутренних дел Казахстана разработало законопроект о введении «патента» для трудовых мигрантов, работающих у физических лиц. Об этом сегодня на пресс-конференции в Службе центральных коммуникаций при президенте РК сообщил первый вице-министр внутренних дел Марат Демеев. По его словам, сейчас законопроект находится в сенате парламента. В рамках него, кроме того, инициируется введение детализированного учета трудовых мигрантов. «Прорабатываются вопросы создания информационной системы миграционной полиции по контролю за соблюдением миграционных требований гражданами РК, иностранцами и предпринимателями, а также предоставления друг другу сведений в области миграции. Это повысит эффективность контроля за миграционными потоками», – сообщил вице-министр. В компетенции МВД РК в настоящее время находятся функции по борьбе с незаконной миграцией, учету и регистрации иностранцев, документированию и регистрации населения, работе с беженцами. («Казинформ»)

# Светская охота за культурным раритетом для своих

Василиса Тулеуова

Коллекционирование зародилось как феномен в современном его понимании в эпоху Возрождения. Тогда коллекционеры приравнивались к привилегированному классу ученых, философов. Каждый состоятельный человек старался приблизиться к идеалу и оставить память для последующих поколений. Создавали свои обширные собрания они с одной целью – сохранить и передать культурное наследие будущим поколениям, то есть заботились о широких массах и доступу их к культурно-историческим ценностям. Однако в нашей сегодняшней действительности состоятельные люди не совсем согласны с такой постановкой вопроса. Они стараются отгородиться за стенами закрытых мероприятий, тем самым добывая налет загадочности и избранности своего общества.

Так, на прошлой неделе в Алматы завершила работу сенсационная для Казахстана выставка-продажа картин знаменитых художников XIX-XX веков. На выставке в бутике Vintage с 19 октября по 15 ноября экспонировались такие мировые художественные знаменитости, как Поль Гоген, Анри Мартэн, Камил Писсарро, Альфред Сислей, Пьер Огюст Ренуар, полотна которых прибыли в южную столицу из частных коллекций Лондона.

Между тем широкой публике об этом мероприятии не было известно. Компания VLED, которая выступает организатором выставки, не пожелала проинформировать жителей Алматы о своей инициативе. Кроме того, в маркетинговом отделе компании отказались предоставлять какую-либо дополнительную информацию о мероприятии.

Видимо, это связано с тем, что основной акцент компания сделала не на представление мировых шедевров публике, а на их продажу.

Так, абсолютным лидером в цене, по данным bivo247.kz, является картина Поля Гогена – Rouen, L'eglise Saint-Ouen



**Эжен Анри Поль Гоген**

(7 июня 1848 – 8 мая 1903) – французский живописец, скульптор-керамист и график. Наряду с Сезанном и Ван Гогом был крупнейшим представителем постимпрессионизма. В начале 1870-х годов начал заниматься живописью как любитель. Ранний период творчества связан с импрессионизмом. С 1880 года участвовал в выставках импрессионистов. С 1883 года – профессиональный художник. Работы Гогена не находили спроса, художник был беден.

**Альфред Сислей**

(30 октября 1839 – 29 января 1899) – французский живописец-пейзажист английского происхождения, представитель импрессионизма, родился и прожил большую часть жизни во Франции.

**Жакоб Абраам Камил Писсарро**

(10 июля 1830, остров Сент-Томас – 12 ноября 1903, Париж) – французский живописец, один из первых и наиболее последовательных представителей импрессионизма. Как все импрессионисты, он любил рисовать город, который пленил его своим бесконечным движением, течением потоков воздуха и игрой света. Он воспринимал его как живой, беспокойный организм, способный изменяться в зависимости от времени года, степени освещенности и т. д.

**Анри Мартэн**

(1860 – 1943) – французский неоимпрессионист, пуантист, символист. Он написал несколько необычайно больших для неоимпрессионизма картин и завоевал призвание, когда выставил их на персональной выставке в Галерее Манчини в 1895 году.

**Пьер Огюст Ренуар**

(25 февраля 1841, Лимож – 2 декабря 1919, Кань-сюр-Мер) – французский живописец, график и скульптор, один из основных представителей импрессионизма. Ренуар известен в первую очередь как мастер светского портрета, не лишённого сентиментальности; он первым из импрессионистов снискал успех у состоятельных парижан. В середине 1880-х годов фактически порвал с импрессионизмом, вернувшись к линейности классицизма, к энгризму. Отец знаменитого режиссера.



1894 года – \$4 млн 125 тыс. Каждая картина сопровождается письменной гарантией подлинности.

Согласно официальному сайту компании, VLED теперь активно работает в направлении антиквариата и произведений искусства высокого уровня. Отныне клиенты компании могут окунуться в мир, в котором царит дух прошлого, и оценить по достоинству экспонаты, получившие признание ценителей искусства во всем мире.

Представленные работы старых мастеров могут стать не только предметом коллекционирования, но и имеют инвестиционную привлекательность. «Они также могут стать уникальным подарком или же собственным трофеем в увлекательной охоте за раритетом. Все полотна сопровождаются письменной гарантией подлинности», – пишут организаторы.



## Альтернативный туризм

Алина Кириловская

**Б**уквально на днях завершился туристический сезон в Турции. До весны закрыто 70% объектов отрасли, в долгосрочный отпуск отправлены около 200 тыс. человек. Оставшиеся 100 тыс. сотрудников отелей, ресторанов, культурных объектов продолжают встречать гостей: партнеров по бизнесу, участников выставок и журналистов

Международную выставку Anfas Netex-2013, прошедшую 14-16 ноября в Анталии, можно назвать законодательницей трендов. В прошлом году речь шла о развитии всесезонного туризма на территории Турции. На сей раз организаторы и участники объединили две темы – всесезонность и альтернативный туризм.

«Если лето – это прежде всего пляжный отдых, то осень – замечательное время для культурного отдыха», – отметил министр культуры и туризма Турции Омер Челик. – Туристов почти нет, отели свободны и цены постепенно снижаются. Зима – великолепная возможность побывать на одном из горнолыжных курортов страны: Улудаге, Паландокене, Каргалкае и других. Турция весной идеальна для медицинского туризма. Термальные источники Афьон, Карахисара, Бурса, Денизли, Османие обладают уникальными целебными свойствами».

К этому списку можно добавить активные виды спорта, экскурсионные туры в самые отдаленные уголки республики, корпоративные мероприятия и различные конференции, которые участники отрасли

относят к так называемому конгресс-туризму.

«В предсезонный период в Анталии ежегодно проводят подготовку около тысячи зарубежных футбольных клубов, и взрослых, и юношеских», – сообщил представитель Ассоциации туристических агентств Турции Гюркан Озер. По его словам, в мире есть тенденция к более качественному и профильному туризму. «Если говорить о проекте медицинского туризма, речь идет о том, что отдых на курортах люди могут совмещать с профилактикой и лечением недугов, посещением термальных лечебниц, которые всемирно известны с доисторической эпохи, специальными программами в спортивных клубах и фитнес-центрах. С перспективами этого направления предстоит знакомить не только иностранцев, но и местных жителей», – заявил г-н Озер.

**Табель о рангах**

По данным Всемирной туристской организации, Турция заняла третье место в мире по показателю увеличения дохода от сферы туризма. Доход от туристического бизнеса увеличился до \$11,5 млрд (в третьей четверти года), что на 4,7% больше, чем в тот же период годом ранее.

«Число туристов, посетивших турецкие курорты минувшим летом, выросло на 8% по сравнению с прошлым годом», – заявил глава Федерации турецких отельеров Осман Айик. – В 2012 году нашей стране отдали предпочтение более 31 млн туристов, которые вернулись домой довольными и сделали турецким курортам хорошую рекламу». Г-н Айик убежден, что в этом заключается прямая заслуга и его ведомства. Ведь «неподдельный интерес у туристов вызывает в первую очередь 4- и 5-звездочные отели, сосредоточенные преимущественно на побережье. А также сервис высокого класса и развлечения,

организованные на территории каждого объекта».

**Клиенты дошкольного возраста**

Исследование, проведенное аналитиком Thomas Cook, подтверждает амбициозные утверждения: в 2013 году Турция стала номером один в списке стран, куда туристы отправляются на отдых с детьми.

В рейтинге «Топ-5 лучших семейных курортов 2013» за Турцией следуют Испания, Греция, Тунис и Канарские острова. 50% родителей выбирают место отдыха, отталкиваясь исключительно от того, будет ли там хорошо их ребенку. Выяснилось, что каждый третий родитель позволяет ребенку самому выбрать, куда поехать на каникулы. При этом родители готовы ежегодно отдыхать в одном и том же месте, если оно пришлось детям по душе. Главным критерием 60% опрошенных назвали неограниченный доступ к водным развлечениям и работу отелей по системе «Все включено».

«Дети играют важную роль в привлечении туристов. Поэтому турецкие субъекты туристического бизнеса не жалеют инвестиций для обустройства детских развлекательных центров и парков», – отметил Абдулла Эш, сотрудник Tetra group. Он рассказал о новом проекте своей компании – Dinopark, который расположен возле Кемера. «Вы катаетесь на огромных динозаврах, которые при этом двигаются, издают звуки, дышите свежим воздухом и всячески развлекаетесь с детьми и сами», – рассказывает г-н Эш. На нескольких гектарах основного бора расположены кинотеатр 7D, водные развлечения, стена для скалолазов, родео, а также есть возможность откопать из песка «останки» динозавра. И все это за \$35 с человека. Добраться до Dinopark можно и самостоятельно, сев на обычный автобус из Анталии в сторону Кемера.

## Бангкок встречает жителей Астаны

29 декабря авиакомпания SCAT приступает к выполнению прямых регулярных рейсов из Астаны в Бангкок. Впервые за историю молодой столицы Казахстана будет построено воздушное сообщение со столицей Таиланда.

Президент авиакомпании SCAT Владимир Денисов отметил: «Открытие нового направления в Бангкок стало очередным шагом компании по программе развития прямых авиасообщений из городов Казахстана с крупными городами мира в пределах семи часов полета и позволит удовлетворить высокий спрос на деловые, культурные и туристические поездки между двумя государствами».



Рейс Астана – Бангкок будет выполняться два раза в неделю по средам и воскресеньям на современном воздушном судне Boeing 737-200 под брендом Sunday Airlines. Для удобства пассажиров на данном маршруте предоставлены два класса обслуживания (8 бизнес и 192 эконом). Продолжительность полета составит семь часов.

Бангкок стал вторым городом Таиланда, включенным в международную маршрутную сеть авиакомпании. На протяжении пяти лет компания традиционно выполняет сезонные чартерные рейсы в Таиланд из Алматы и Астаны в международный аэропорт Утапо.

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».

Бибинор Танельбаева, и.о. главного редактора, руководитель on-line проекта  
Ольга Веселова, заместитель главного редактора, veselova@kazmg.kz  
Евгения Рассохина, проект-менеджер, zhenya@kazmg.kz  
Айжан Касымалиева, проект-менеджер, aizhan@kazmg.kz  
Отдел дистрибуции – 333-45-45

Алишер Абдулин, редактор (спорт), Журналисты:  
Венера Гайфутдинова, Олег Ни, Айнур Касенова, Ирина Лукичева, Вероника Сабитова, Анна Видянова  
Спецкор в Астане: Динара Куатова  
Корректор: Владимир Плошай  
Верстка: Рустем Еспаев  
Фотокор: Вячеслав Батурич

Мнение авторов публикаций не обязательно отражает мнение редакции.  
Коммерческий департамент – 266-39-39, 333-45-45  
Адрес редакции: Казахстан, 050057, г. Алматы, ул. Мынбаева, 53/116 (уг. Ключкова), офис 401.  
Тел.: +7 (727) 266-73-34, 266-25-12  
Подписной индекс 65009 в каталогах АО «Казпочта», ТОО «Евразия пресс», ТОО «Эврика-пресс», ТОО «Казпресс»

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели. Рукописи не возвращаются и не рецензируются. При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна.  
Официальный сайт: www.kapital.kz  
Подписано в печать 20.11.2013 г. Заказ N 2334. Общий тираж 40000 экз. Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дэуір», г. Алматы, ул. Калдакбаева, 17, тел.: 273-12-04, 273-12-54

EUR/USD	1.3512	▲ 0,9%	USD/JPY	99,7751	▲ 0,1%	USD/CHF	0,9123	▼ 1%	USD/CNY	6.0918	▼ 0,01%	USD/RUR	32,6098	▼ 0,6%
---------	--------	--------	---------	---------	--------	---------	--------	------	---------	--------	---------	---------	---------	--------

Изменение в процентах с 13.02 - 20.02.2013

Рынки

Dow	WTI	Shanghai	eRTS
▼	▼	▼	▼
-0.06%	-1.03%	-0.08%	-0.54%

eRTS – вечерняя сессия; Shanghai Composite – текущая сессия

Индекс KASE



Фондовый рынок

	Значение	1D	1W	1M	YTD
MMBB	1,511	0.04%	0.7%	-1%	2%
PTC	1,455	-0.54%	1.2%	-4%	-5%
S&P	1,788	-0.20%	1.1%	2%	27%
DJIA	15,967	-0.06%	1.4%	4%	23%
NASDAQ	3,932	-0.44%	0.3%	0%	33%
DAX	9,193	-0.35%	1.3%	4%	21%
FTSE	6,698	-0.38%	-0.4%	1%	13%
Hang Seng*	23,734	0.32%	3.3%	1%	4%
Shanghai*	2,191	-0.08%	3.1%	0%	-2%
Nikkei-225*	15,112	-0.10%	3.7%	4%	46%
S&P фьюч.*	1,785	-0.02%	1.1%	3%	31%

\* Данные по состоянию на 08:14 МСК

Товарный рынок

	Значение	1D	1W	1M	YTD
Brent	107.5	-1.03%	1.5%	-3%	-3%
WTI	93.3	0.33%	0.3%	-7%	3%
Золото	1,276	0.02%	0.6%	-3%	-23%
Серебро	20.4	-0.23%	-1.7%	-7%	-32%
Никель	13,559	0.30%	0.0%	-4%	-21%
Медь	6,959	-0.03%	-2.3%	-4%	-12%

Информация предоставлена директором Представительства компании БКС в Казахстане Мариной Пягай

# Официальные курсы валют

Данные на 20 ноября 2013 года  
Источник: Национальный банк Республики Казахстан

1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	144.16	▼
1 АНГЛИЙСКИЙ ФУНТ СТЕРЛИНГОВ	GBP / KZT	246.38	▼
1 БЕЛОРУССКИЙ РУБЛЬ	BYR / KZT	0.02	
1 ДИРХАМ ОАЭ	AED / KZT	41.68	▼
1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	153.07	▼
1 ЕВРО	EUR / KZT	206.94	▼
1 КАНАДСКИЙ ДОЛЛАР	CAD / KZT	146.63	▼
1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	25.12	▼
1 КУВЕЙТСКИЙ ДИНАР	KWD / KZT	541.27	▼
1 КЫРГЫЗСКИЙ СОМ	KGS / KZT	3.13	
1 ЛАТВИЙСКИЙ ЛАТ	LVL / KZT	294.59	▼
1 ЛИТОВСКИЙ ЛИТ	LTL / KZT	59.94	
1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN / KZT	49.59	▲
1 РИЯЛ САУДОВСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	40.82	▼
1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	RUB / KZT	4.69	▼
1 СИНГАПУРСКИЙ ДОЛЛАР	SGD / KZT	123.11	▲
1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	75.74	▼
1 УЗБЕКСКИЙ СУМ	UZS / KZT	0.07	
1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	18.64	▼
1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK / KZT	23.17	▲
1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	167.86	▼
100 ЮЖНОКОРЕЙСКИХ ВОН	KRW / KZT	14.50	▼
1 ЯПОНСКАЯ ИЕНА	JPY / KZT	1.54	



## Юридическая консультация



### Получение правовой охраны товарного знака за рубежом

При экспорте товаров и осуществлении другой деятельности за рубежом необходимо уделить серьезное внимание защите объектов своей интеллектуальной собственности, в частности, защите товарных знаков. Не редки случаи, когда товары, маркированные определенным товарным знаком, при ввозе в другую страну могут быть задержаны и запрещены для ввоза в связи с тем, что товарный знак нарушает существующие в этой стране права другого владельца.

Во избежание таких ситуаций и в целях защиты своего товарного знака от нарушений со стороны других лиц следует своевременно произвести регистрацию своих товарных знаков в странах предполагаемого экспорта товаров и услуг.

Существует два пути получения правовой охраны товарного знака за рубежом: подача международной заявки и подача заявки в каждую отдельно взятую страну.

**Подача международной заявки**  
С 1993 года Казахстан является участником Мадридского соглашения о международной регистрации знаков от 14 апреля 1891 года (далее – Мадридское соглашение) и с 8 декабря 2010 года – участником Протокола к Мадридскому соглашению о международной регистрации знаков (далее – Мадридский протокол).

Цель Мадридского соглашения и протокола – упрощение системы получения правовой охраны товарного знака сразу в нескольких странах (по выбору заявителя) путем подачи одной заявки в Международное бюро Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС). При этом в данных странах такому товарному знаку предоставляется такая же охрана, как если бы он был заявлен в каждой стране непосредственно.

При необходимости увеличения числа стран (в случае расширения экспорта), в которых должен охраняться товарный знак, владелец знака может сделать заявление о территориальном расширении, указав новые страны в рамках той же заявки без повторной подачи заявки.

Подача международной заявки осуществляется на базе национальной заявки или регистрации в стране происхождения. Здесь следует остановиться на различиях систем Мадридского соглашения и Мадридского протокола.

#### Мадридское соглашение

- Испрашивание охраны товарного знака возможно только в странах – участниках Мадридского соглашения (на сегодняшний день это 56 стран);
- Заявка на регистрацию международного товарного знака может быть подана в ВОИС через патентное ведомство страны происхождения знака, где заявитель имеет действительное и серьезное промышленное или торговое предприятие; если у него нет такого предприятия – через ведомство страны, где он имеет местожительство; если у него нет местожительства – через ведомство страны его гражданства;
- Заявка на международную регистрацию товарного знака базируется на национальной регистрации товарного знака, то есть прежде чем подавать

- заявку на регистрацию в ВОИС, необходимо зарегистрировать этот знак в патентном ведомстве, посредством которой осуществляется подача заявки (страна происхождения);
- Фиксированная сумма пошлин за подачу заявки и продление регистрации для всех стран;
- Сравнительно небольшой срок рассмотрения заявки на регистрацию товарного знака (12 месяцев) одновременно в нескольких странах;
- В случае, если национальная регистрация будет аннулирована в течение 5 лет, то и международная заявка также аннулируется. Международная заявка становится независимой от национального знака по истечении пяти лет с даты международной регистрации.

#### Мадридский протокол

- Испрашивание охраны товарного знака возможно только в странах – участниках Мадридского протокола (на сегодняшний день – 91 страна);
- Заявка на регистрацию международного товарного знака может быть подана в ВОИС через патентное ведомство страны происхождения знака на выбор: где имеется предприятие заявителя или место жительства или где заявитель имеет гражданство;
- Международная заявка может быть подана как на заявочной стадии (то есть сразу после подачи заявки в стране происхождения), так и после регистрации знака в стране происхождения;
- Размер пошлины за подачу заявки и продление регистрации определяется каждой страной отдельно;
- Срок рассмотрения заявки на регистрацию товарного знака – 18 месяцев (в некоторых случаях срок может быть продлен);
- В случае, если национальная регистрация будет аннулирована в течение 5 лет, т. как и в случае с заявкой в рамках Мадридского соглашения, международная регистрация также аннулируется, но владелец международной заявки может преобразовать такую заявку в национальные заявки в каждой заявленной стране. В этом случае сохраняется приоритет заявки в каждой стране.

Вопрос о выборе подачи заявки в рамках Мадридского соглашения или Мадридского протокола стоит за заявителем и в зависимости от того, в каких странах предполагается получение правовой охраны товарного знака, поскольку часть стран не входит в Мадридское соглашение, а является только участником Мадридского протокола.

- Преимуществами подачи международной заявки перед подачей заявок в каждую страну отдельно являются:
- большая экономия затрат на оплату пошлин в случае подачи заявки сразу в несколько стран;
  - не требуется нанимать представителя в каждой стране: одна международная заявка может быть подана в ВОИС самим заявителем или его представителем;
  - сравнительно короткие сроки рассмотрения заявки сразу в нескольких странах (от 12 до 18 месяцев);
  - облегченная процедура подачи и регистрации международной заявки.

#### Подача национальной заявки

Правовая охрана товарного знака может быть получена в каждой конкретной стране путем подачи заявки напрямую в национальное ведомство страны.

В сравнении с международной заявкой минусами подачи заявки в каждой отдельно взятой стране являются:

- значительные затраты на оплату пошлины в каждой стране;
- необходимость нанимать представителя или патентного поверенного в каждой стране, поскольку в

большинстве стран заявка на регистрацию может быть подана только через представителя;

- сроки рассмотрения заявки в каждой стране могут быть от года и более.

Подача такой заявки выгодна в случаях, если:

- использование знака предполагается только в одной или в двух странах за рубежом;
- владелец знака намерен использовать знак в разных странах для разных товаров, например, в одной стране для товаров «одежда», а в другой стране – для товаров «алкогольные напитки».

#### По какому пути подавать заявку?

Сравнительный анализ подачи международной заявки по мадридской системе (в рамках Мадридского соглашения и Мадридского протокола) и подачи национальной заявки в каждую страну отдельно показал, что подача международной заявки выгодна как экономически, так и по процедуре подачи, поскольку подается одна заявка по установленной для всех стран – участниц мадридской системы форме.

При подаче заявки напрямую в национальное ведомство процедура подачи варьируется от страны к стране, могут быть разные формы заявления, разные требования к подаче, требование дополнительных документов, требование к языку заполнения заявлений и т.п.

Таким образом, если компания намерена осуществлять экспорт товаров или оказывать услуги в нескольких странах, то, несомненно, выгодна подача международной заявки, но если компания намерена осуществлять свою деятельность только в одной стране за рубежом или в двух, например, в Кыргызстане и на Украине, то предпочтительнее подавать заявку напрямую в патентное ведомство каждой из этих стран.

#### Итоги

С 1993 по октябрь 2013 года посредством мадридской системы в Казахстане было зарегистрировано более 80 тыс. товарных знаков на имя иностранных заявителей.

Доля казахстанских заявителей, подавших на международную регистрацию товарных знаков, пока незначительна – 575 зарегистрированных международных товарных знаков, из них одна треть заявок (более 180 заявок) подана казахстанскими заявителями только за последние неполные три года с 2011-го по 2013 год.

Данные цифры говорят о повышении интереса казахстанских производителей в получении правовой охраны товарных знаков за рубежом в связи с расширяющимся экспортом казахстанских товаров. Если первыми казахстанскими заявителями на международную регистрацию знака были такие крупные предприятия-производители, как государственная холдинговая компания «Ульба», АО «Химпром», ПО «Балхашмедь», «Казцинк», нацкомпания «Казахойл», то в последнее время увеличилось количество международных заявок от казахстанских производителей напитков, продуктов питания, медицинских препаратов, одежды, строительных материалов и других товаров.

Следует отметить, что, несмотря на упрощение и удобство системы международной регистрации товарных знаков, мы рекомендуем при подаче заявок обращаться за помощью специалистов в этой области, способных не только оказать помощь в подаче заявок, но и в возможных переговорах и опротестовании решений ВОИС, а также в защите товарных знаков от нарушителей и недобросовестных конкурентов как в Казахстане, так и в других странах.

С.Кульжамбекова,  
старший юрист ТОО «БМФ Групп»,  
skulzhambekova@bmflegal.com



L'INVITATION AU VOYAGE - ВЕНЕЦИЯ



Louis Vuitton Pass қосымшасын жүктеу арқылы, Сіз айрықша мәліметтерге кіре аласыз.

LOUIS VUITTON