

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 43 (621)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 43 (621), ЧЕТВЕРГ, 5 НОЯБРЯ 2015 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
СЛАДКАЯ ДОЛЯ

ИНВЕСТИЦИИ:
ПОД ПРЕССОМ РИСКА

НЕДВИЖИМОСТЬ:
ЦЕНТРОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
НЕДОСТАТКИ МОНЕТАРНОЙ
ПОЛИТИКИ

>>> [стр. 2]

>>> [стр. 4]

>>> [стр. 6]

>>> [стр. 9]

*** Бриф-новости**

**Откуда
Казахстану взять
источники роста**

Казахстану необходимо модернизировать свою экономическую и политическую системы, а также больше внимания уделять созданию максимально благоприятных условий для предпринимателей. К такому выводу пришли экономисты во время очередного заседания дискуссионного клуба «Атамекен», посвященного текущим проблемам в экономике и поиску возможных драйверов роста.

>>> [стр. 2]

**Сколько стоят
квадратные
метры в столице**

Согласно исследованию портала по недвижимости kп.kz, за последние три месяца в строящихся жилых комплексах Астаны с заявленным сроком сдачи в IV квартале средняя цена увеличилась в пределах погрешности на 2% и составила 1 378 \$/кв. м (355,5 тыс. тг/кв. м).

>>> [стр. 6]

**На рынок текстиля
зашли финны**

Финская компания Lindstrom, представленная в 24 странах мира, и чей годовой оборот средств составляет в среднем 300 млн евро, намерена предложить такую услугу как аренда спецодежды. «Къ» обратился к местным игрокам рынка, чтобы узнать их реакцию.

>>> [стр. 7]

**Призрачное
будущее биткоина**

Криптовалютам необходимо государственное регулирование. По мнению специалистов, они не стали популярными из-за резкой волатильности. Эксперты разделились во мнениях, одни считают криптовалюты частью прогресса, другие полагают, что интерес к ним уже остыл.

>>> [стр. 9]

**Weekend
с «Курсивъ»**

Где провести ближайшие выходные?

>>> [стр. 12]

Что ждать от нового главы Нацбанка?

Назначения

Сегодня у нового главы Национального банка Данияра Акишева практически единственная цель – вернуть доверие к тенге. А это достаточно трудная задача. Кроме того, ему придется основательно разбираться с запущенными проблемами в пенсионной системе и Нацфондом. К такому мнению пришли финансисты, комментируя новое назначение.

Динара ШУМАЕВА

Напомним, что 2 ноября сенат парламента единогласно одобрил кандидатуру нового председателя Национального банка Данияра Акишева, предложенную ранее президентом.

В своем обращении глава государства сообщил о принятом решении об освобождении **Кайрата Келимбетова** от должности председателя Национального банка.

В соответствии со статьями 44, подпунктом 2) статьи 55 Конституции Республики Казахстан, **Нурсултан Назарбаев** обратился к сенату парламента с просьбой дать согласие на назначение временно исполняющего обязанности помощника президента – заведующего отделом социально-экономического мониторинга Администрации президента Данияра Акишева на должность председателя Национального банка.

Президент Казахстана отметил компетентность и большой опыт Д. Акишева.

«Он с отличием окончил Казахскую государственную академию управления. Более 18 лет проработал в Национальном банке, из них семь лет в должности заместителя председателя. В настоящее время работает в Администрации президента, всесторонне изучил экономические вопросы и состояние дел в нашей стране», – сказал глава государства.

Нурсултан Назарбаев подчеркнул, что Национальный банк является важнейшим элементом системы управления, особенно государственным финансам.

«Сейчас снижено доверие к банку и национальной валюте – тенге, этого допустить нельзя. В стране ощущается дефицит тенговой ликвидности, снижается



Назначен новый председатель Нацбанка – Данияр Акишев

объем кредитования экономики. Это плохие показатели, над их исправлением необходимо работать. Уверен, что образование и опыт Д. Акишева помогут справиться ему с этой задачей. Обращаюсь к сенату парламента с просьбой поддержать мое решение во благо финансовой системы страны», – сказал президент Казахстана.

Бывший советник председателя Национального банка **Олжас Худайбергенов** сообщил, что в принципе смена главы Нацбанка была ожидаемой, разве что дата была неизвестна.

«В целом его отставка (К. Келимбетова. – «Къ») была ответом на негативную реакцию населения на девальвацию. Хотя Кайрат Келимбетов был против резкой девальвации и делал это по просьбе НПП и экспортеров, но имиджевый удар пришелся как раз по нему», – прокомментировал О. Худайбергенов.

По его словам, новый председатель является сторонником сценария резкой девальвации, поэтому дальнейшие его действия зависят от того, насколько он сохранит приверженность этим взглядам. Если сохранит, то можно ждать ослабления тенге, если откажется от них, то остается надеяться, что у него получится вернуть доверие к Нацбанку.

«Что касается действий по дру-

гим направлениям денежно-кредитной политики, то, думаю, надо подождать первых заявлений. Пока рано что-то говорить», – отметил Олжас Худайбергенов.

По мнению финансового директора ТОО «Эковатт» **Саяна Комбарова**, новому председателю придется восстанавливать доверие к нацвалюте – тенге прежде, чем он сможет предпринять дальнейшие шаги к вводу политики таргетирования инфляции.

Однако даже при этом сам инструмент денежно-кредитной политики для таргетирования инфляции и роста ВВП является несостоятельным в силу производности и нерелевантности этих макроэкономических показателей к истинным процессам в экономике.

«Думаю, что ожидания и доверие общества в отношении Нацбанка, да и любого центрального банка в мире, на рекордно низком уровне. Центробанки стали просто катализаторами кризисов, дисбалансов, насильственного перераспределения богатства и нарушения частной собственности», – сказал С. Комбаров.

Как прокомментировал назначение в социальной сети Facebook известный финансист, собственник Visor Capital **Айдан Карибжанов**, молодость нового руководителя Нацбанка – это недостаток, который, к сожалению, быстро

проходит. Главное сейчас – быть независимым, и по букве закона о Нацбанке, и в плане смысла.

«Надо поступать, исходя из логики Нацбанка, а не действующего политика широкого профиля. Руководитель Нацбанка, популярный, как **Мик Джаггер**, никому не нужен, в первую очередь не нужен экономике. Дела сейчас не должны сводиться к примитивному установлению набившего всем

оскомину «равновесного курса». Нужно основательно чинить основательно запущенные дела с пенсионной системой, с Нацфондом. Это не будет легко. Надо пожелать удачи и упорства», – написал он.

Независимый финансист **Мурат Темирханов** считает, что Кайрат Келимбетов своими действиями полностью подорвал доверие к нацвалюте и к себе лично. При нем возвратиться доверие к тенге было невозможно. Поэтому смена главы Нацбанка была запоздалым, но очень необходимым решением.

«Трудно дать оценку Данияру Акишеву сейчас. До этого я ни разу слышал от него каких-то самостоятельных и кардинальных идей, отличающихся от текущей политики предыдущих руководителей Нацбанка. Может, после этого назначения что-нибудь изменится», – комментирует он.

По словам М. Темирханова, на этом посту нужен очень авторитетный и самостоятельный руководитель вроде **Марченко**. Но назначать его в третий раз, конечно же, не стоило.

«Я думаю, новому главе как раз так будет не хватать новизны мышления, самостоятельности и авторитета. Мне кажется, в текущей сложной ситуации ему придется очень непросто. Сейчас у него практически единственная задача – вернуть доверие к тенге. А это теперь займет очень долгое время, даже если бы во главе банка встал очень авторитетный и по-новому мыслящий человек. Я думаю, Акишеву будет трудно ускорить этот процесс (возвращение доверия)», – добавил он.

КАРЬЕРА ДАНИЯРА АКИШЕВА

Данияр Акишев родился в 1976 году. В 1996 году окончил Казахскую государственную академию управления. В 1995–1996 гг. – стажер, специалист, ведущий специалист Центрально-Азиатской фондовой биржи. В 1996–1998 гг. – ведущий экономист, главный экономист Департамента исследований и статистики Национального банка РК. В 1998–2001 гг. – начальник отдела исследований финансовых институтов и рынков Департамента исследований и статистики Национального банка РК. В 2001–2002 гг. – начальник управления Департамента исследований и статистики Национального банка РК. В 2002–2003 гг. – заместитель директора Департамента исследований и статистики Национального банка РК. В 2003–2007 гг. – директор Департамента исследований и статистики Национального банка РК. В 2007–2014 гг. – заместитель председателя Национального банка РК. В августе 2014 года распоряжением главы государства назначен заведующим отделом социально-экономического мониторинга Администрации президента Республики Казахстан. Владеет русским и английским языками.

Чем поможет заграница...

Визит

**Джон Керри, посетив
Казахстан, так и не назвал
цель своего приезда в
страны Центральной Азии.**

Гульмира САРБАСОВА

В интервью казахстанским журналистам госсекретарь подчеркнул, что его турне по странам региона не ставит эти государства перед выбором между Россией и Китаем. «Я думаю, что никто не вправе считать этот визит связанным с чем-либо другим, например, выбором между Россией или Китаем. Я здесь не для этого. Я здесь, потому что у нас у всех есть общие интересы в создании возможностей для наших граждан. Мы готовы работать со всеми странами, неважно, соседи ли это или страны, находящиеся за много миль от нас, например, Корея, Япония или другие, желающие сотрудничать», – сказал Дж. Керри. Джон Керри отметил, что США хотели бы помочь государствам Центральной Азии развиваться на региональной основе, так как «здесь есть огромная возможность для роста и развития». Совместные проекты могут заключаться в создании эффективной инфраструктуры и сотрудничества в сферах образования и инвестирования. По мнению руководителя дискуссионного клуба «Мир Евразии» **Эдуарда Полетаева**, визит Дж. Керри в Казахстан следует рассматривать в общем контексте его официального турне по Центральной Азии и созданию нового формата партнерства «Пять плюс один» («5+1» – «Къ»).

«Это интересно с той точки зрения, что американский теоретический геополитический конструктор, проект «Большая Центральная Азия» оказался нереализуем, в том числе из-за того, что к постсоветским странам «притянули» Афганистан и Пакистан. Новый формат диалога подразумевает большую близость интересов. А страны региона ждут от американцев, прежде всего, инвестиций. Не случайно президент Казахстана **Нурсултан Назарбаев** заявил во время встречи с Джоном Керри, что «в нашей стране действует порядка 500 компаний с участием американского капитала. Мы нацелены на продолжение данной работы», – сказал Эдуард Полетаев.

Политолог **Марат Шибубов** считает, что нельзя рассматривать визит госсекретаря США в наш регион как самостоятельное явление – это часть большого процесса, связанного с переделом влияния в Азиатско-Тихоокеанском регионе. «Помимо того, что США перераспределили мощности своих флотов в пользу Тихого океана и в ущерб Атлантическому, им надо было предложить региону еще и какие-то экономические и политические проекты по обузданию Китая», – считает М. Шибубов. – Этим проектом стало Транстихоокеанское партнерство – зона свободной торговли 12 стран: США, Япония, Малайзия, Вьетнам, Сингапур, Бруней, Австралия, Новая Зеландия, Канада, Мексика, Чили и Перу. То есть с востока Китай будет окружать зона свободной торговли его конкурентов. Это напоминает известную американскую стратегию «Анаконда», которая применялась в Гражданскую войну в США против Юга – отрезание противника от морских коммуникаций и блокада экономики. Но для того чтобы блокада была полноценной, надо, чтобы Казахстан и страны Средней Азии также как минимум не сильно развивали сотрудничество с Китаем, а лучше его снизили», – говорит политолог.

По мнению г-на Шибубова, именно эти цели не только США, но и Япония. Так, Япония фактически заняла очень чувствительную для Китая область – газовую отрасль Туркменистана и особенно месторождение Галкыншы, откуда КНР импортирует 30% своего газа, ну и также активно поработала в Узбекистане и Казахстане. Приоритеты Японии видны по размерам соглашений. Если Япония еще и увеличит свое присутствие в Казахстане в добыче редкоземельных и урана – это уже будет прямой вызов Китаю. «США в рамках же визита Джона Керри готовят фундамент для улучшения сотрудничества – они не идут в любовную атаку. Пока их цели – создать основу для полноценного и длительного присутствия в странах региона, а также вовлечения стран региона в общие программы, что позволит США выступать модератором в их отношениях. То есть это пока только первый шаг к выстраиванию новой системы взаимоотношений в регионе», – сказал М. Шибубов.

>>> [стр. 3]

Altel и Tele2 объединяются

Связь

АО «Казахтелеком» и Tele2 Group договорились об объединении дочерних мобильных операторов АО «АЛТЕЛ» (бренд ALTEL 4G) и ТОО «Мобайл Телеком-Сервис» (бренд Tele2). Объединенный оператор усилит позиции обеих компаний на рынке мобильной связи Казахстана и предоставит новые возможности потребителям мобильных услуг, сообщает пресс-служба АО «Казахтелеком».



лидирующие позиции на рынке. Зарегистрированная абонентская база нового оператора на момент завершения сделки превысит 7 млн абонентов, что будет соответствовать более чем 20% доле рынка. Объединенный оператор будет использовать преимущества двух компаний по эффективному ведению бизнеса, построению современных технологических сетей и обеспечит развертывание мультитехнологической сети 4G/3G/2G на территории республики в более короткие сроки, тем самым обеспечив доступность услуг мобильной связи и Интернета конечным потребителям.

В результате данной сделки абонентам «АЛТЕЛ» и «Tele2 Казахстан», а также будущим пользователям будут доступны новые возможности за счет расширения покрытия сети, использования

передовых технологий, таких как 4G/LTE и увеличение спектра оказываемых услуг.

АО «Казахтелеком» намерен и в дальнейшем сохранить лидирующие позиции на телекоммуникационном рынке, увеличив текущие масштабы и конкурентные позиции мобильного бизнеса, что соответствует долгосрочной стратегии развития компании», – отметил председатель правления АО «Казахтелеком» **Куанышбек Есекеев**.

«Эта сделка даст возможность нашим пользователям получить доступ к растущей высокими темпами сети 4G «Алтеле». В результате наши клиенты и акционеры получат эффект от синергии объединенной компании», – комментирует президент и CEO «Tele2 Group» **Элисон Киркби**.

Согласно условиям сделки, АО «Казахтелеком» и «Tele2» получат 51% и 49% акционерного капитала и 49% и 51% голосующих акций совместной компании соответственно. Сделка будет завершена после получения согласований органов государственного регулирования.



Altyn Bank

**С кредитными
карточками Altyn Bank
расходы превращаются
в доходы!**

Расплачивайтесь кредитными карточками в супермаркетах и АЗС и получайте гарантированный возврат денежных средств или баллы Nomad Club!



www.altynbank.kz
(2) 59 69 00

Лицензия Национального Банка Республики Казахстан №1.2.23/19433 от 29 декабря 2014 года

Откуда Казахстану взять источники роста

Мнение

Казахстану необходимо модернизировать свою экономическую и политическую системы, а также больше внимания уделять созданию максимально благоприятных условий для предпринимателей. К такому выводу пришли экономисты во время очередного заседания дискуссионного клуба «Атамекен», посвященного текущим проблемам в экономике и поиску возможных драйверов роста.

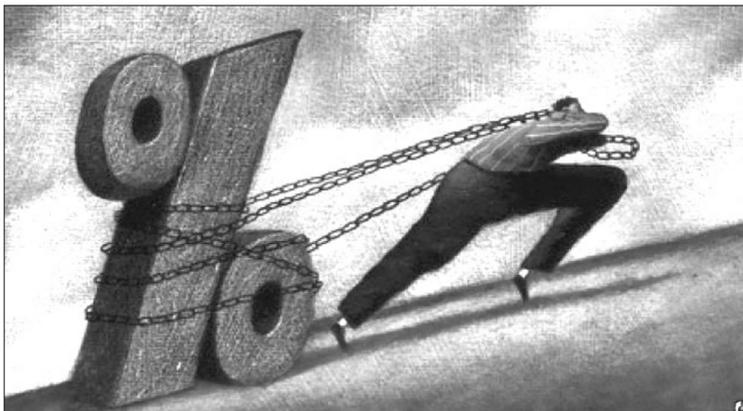
Динара ШУМАЕВА

Тема заседания звучала так: «Новые экономические реалии: что делать дальше?». К участию в дискуссии были приглашены независимые экономисты, финансисты, политологи и предприниматели. Организатором заседания выступила Национальная палата предпринимателей.

Неэффективность инвестиций

По мнению директора Oil Gaz Project Жараса Ахметова, в рамках действующей экономической политики у Казахстана нет никаких принципиальных механизмов для восстановления экономического роста.

«Какими бы не были у нас источники инвестиций, наши инвестиции принципиально на теоретическом и практическом уровне не эффективны», – сказал он. Он привел пример: если по-



Экономисты обсудили перспективы развития экономики Казахстана

смотреть на отношение незавершенного строительства объектов обрабатывающей промышленности к стоимости введенных в эксплуатацию объектов, то это соотношение в прошлом году составило где-то 2,6.

«То есть на 1 тенге введенных в эксплуатацию основных средств у нас 2,6 незавершенного строительства. Это означает гигантское омертвление капитала. Поэтому тут вопрос идет не об источниках инвестиций, а об эффективности инвестиций», – добавил он.

Жарас Ахметов полагает, что наши инвестиции неэффективны, потому что в Казахстане такое же малоэффективное соотношение труда и капитала. Соответственно, надо менять соотношение труда и капитала, а это невозможно без изменения экономической политики.

Неуправляемая инфляция

По словам Жараса Ахметова, второй ошеломительный механизм восстановления экономической системы – это поощрение или развитие внутреннего спроса. Однако в рамках действующей кредитно-денежной политики любое стимулирование спроса в Казахстане приведет к неуправляемой инфляции, известной своими последствиями.

«Чтобы у нас не было инфляционного всплеска, чтобы инфляция была управляема, нам надо менять экономическую политику, а именно: мы должны отойти от идеи, главенствующей до сих пор – это идея о том, что ручное управление экономикой может быть эффективно. Ручное управление экономикой как сложной системой невозможно.

Есть вполне фундаментальные законы, подтверждающие этот тезис, например, закон Эшби, который говорит об управляемости системой», – сказал он.

Сокращение бюджетных расходов

Как сказал председатель правления «BRB Invest» Галим Хусайнов, в любой экономической теории есть те политики, которые оперирует государство для регулирования экономики. Это фискальная, монетарная, бюджетная, протекционистская политики и т.д.

По его словам, если проанализировать каждую из них, то видно, что они движутся в разных направлениях. «Например, известно, что при кризисе нужно стимулировать спрос. Спрос стимулируется

различными методами, один из них – это бюджетные расходы. Бюджетные расходы в период кризиса надо увеличивать. У нас они почему-то сокращаются. Понятно, что источников нет, но это не означает, что нужно сокращать бюджетные расходы. То есть оптимизировать бюджет в кризис – это значит сокращать спрос», – сказал он.

Ужесточение налогообложения

Как отметил Галим Хусайнов, еще одна проблема – это текущая фискальная политика. Сегодня сложилась такая ситуация, когда одному экономическому блоку дают задание увеличить доходы бюджета, другому говорят – стимулируйте экономику. Эти две политики между собой вообще не коррелируют.

«Что происходит? Мы видим, что у нас налоговая политика направлена на ужесточение как собираемости (текущей), так и будущей налоговой нагрузки бизнеса. Мы видим, что уже со следующего года у нас идет повышение налоговых ставок по фонду оплаты труда, планируется введение налога с продаж, пытаются ввести розничный налог и т.д.», – заметил он.

Экономист добавил, что те механизмы, которые сегодня происходят в налоговой системе, направлены именно на ужесточение налогообложения именно малого и среднего бизнеса. Причем крупный бизнес никаким образом не трогается. Хотя перекося существуют везде, в том числе и в корпоративном бизнесе – налоговая нагрузка, которая там существует, особенно в недропользовании, вызывает очень большие споры.

«Спорных моментов в фискальной политике достаточно много. Но почему-то у нас не обращают на это внимания, не совершенствуют текущую налоговую систему, а пытаются внедрить новую», – говорит эксперт.

По его мнению, внедрение новой налоговой системы в условиях кризиса – это очень больно и неактуально.

«Люди только адаптировались к существующей налоговой системе (в 2009 году был принят Налоговый кодекс), и через шесть лет менять полностью налоговую систему, когда бизнес только адаптировался, я считаю несправедливым и непродуктивным в отношении бизнеса», – считает экономист.

Что нужно предпринимателям?

Во время дискуссии собственник интернет-холдинга Chosofamily Рамиль Мухоряпов последовательно перечислил все проблемы, с которыми чаще всего сталкиваются предприниматели, и обозначил условия, которых бизнес ждет от государства. По его словам, первое, что необходимо предпринимателю – это стабильность. Например, стабильность национальной валюты.

«Когда курс скачет, то любые операции для предпринимателя – это проблема. Понятно, что нельзя курс жестко привязать, но хотя бы, чтобы не было каких-либо жестких колебаний. Была какая-то предсказуемость и честность со стороны Нацбанка», – сказал он.

Второе условие – это справедливое и прозрачное налогообложение.

«В первую очередь, чтобы были понятные правила игры. Сейчас что получается – если ты пла-

тишь налоги, то ты привлекаешь внимание налоговых органов, и они начинают на тебя «наезжать», доначисляя налоги. То есть если ты платишь налоги, значит, у тебя все идет хорошо, на тебя можно наезжать. А тот, кто не платит, значит, это малое предприятие и его не надо трогать», – рассказывает предприниматель.

«Когда мы говорим, что это несправедливо, они говорят – хорошо, мы тебе заблокируем счет, а ты потом иди, разбирайся и судись с нами. Понятно, что в этом случае проще доплатить какие-то налоги, а не рисковать тем, что у тебя счета заблокируют», – продолжает Рамиль Мухоряпов. Поэтому он предлагает ввести определенную прозрачность для налоговых органов путем интернализации налоговых органов, чтобы все платежи и движение средств можно было отследить онлайн.

Во-вторых, предприниматель предлагает ввести норму, когда с налоговыми органами можно было бы договориться. «Ты приходишь и говоришь – у меня сейчас проблемы, дайте мне отсрочку – год два или три. Бизнес получил бы какую-то льготную отсрочку и никуда не убежал».

Третьей проблемой предприниматель назвал привязку к курсу доллара. Рамиль Мухоряпов считает, что здесь, возможно, государству стоит жестче выступить и вообще запретить привязывать контракты к курсу доллара, поскольку это влияет на стабильность бизнеса. Советник председателя правления НПП Эльдар Жумагазиев считает, что в период кризиса необходимо ослабить налоговое администрирование.

«Понятно, что в эпоху кризиса государству трудно выполнять

какие-то социальные программы, в том числе уверен, будут сокращения по другим госпрограммам, но априори в экономике в период кризиса надо ослаблять налоговое администрирование. Это однозначно», – говорит представитель НПП.

По его словам, в период моратория на налоговые проверки 2008–2009 и 2014 годов увеличилось количество активных и зарегистрированных субъектов, увеличилась занятость и объемы производства. А в последние годы, как результат после моратория, наблюдается рост налоговых отчислений именно с этих субъектов.

«Поэтому государство, я думаю, надо адекватно отреагировать на это вплоть до введения моратория на налоговые проверки, упрощение налогового администрирования, снижения налоговых ставок и т.д.», – сказал он.

Приглашенные политологи пессимистичнее оценивают перспективы развития экономики Казахстана, считая, что существующая политическая элита не заинтересована в переменах и модернизации.

«Существующая экономическая система как набор всех политик, о которых говорились выше, была сформирована в конце 90-х и пыльным цветом расцвела в тучные годы. Сейчас она по ряду объективных причин заканчивается, но поскольку это не только экономическая, но и политическая система – она, конечно, не будет себя ни пересмысливать, ни переделывать. Она будет держаться до конца – это надо хорошо понимать», – сказал независимый экономист Петр Свояк.

Сладкая доля

ДКБ 2020 и другие программы государства позволяют кондитерской фабрике АО «Баян Сулу» даже в кризисное время надеяться на увеличение доли экспорта.

Павел АТОЯНЦ

Кондитерская фабрика АО «Баян Сулу», базирующаяся в Костане, вопреки непростым экономическим реалиям в ближайшем 10 лет планирует более чем в 2 раза увеличить объемы экспорта и довести их к 2025 году до 40 тысяч тонн. В стане производителя отмечают, что ставят перед собой такие амбициозные задачи, потому что получают ошутимую поддержку от государства. Начиная с 2006 года объемы производства стремительно росли и увеличились к 2015 году с 26 тыс. тонн до 65 с половиной тысяч тонн продукции в год. Инвестиции в основной капитал с 2006 года по 2015 год составили более 14 млрд тенге.

«Очень сильная поддержка идет по программе «Даму» «Дорожная карта бизнеса-2020», по программе индустриализации. Мы во всех этих программах участвуем, и участвуем успешно. Ежегодно обновляется производство, вводятся принципиально новые линии. В 2016 году на фабрике запущены кондитерские цеха. Сейчас полным ходом идет строительство. Поэтому, Вы сами видите, что предприятие развивается», – сказал заместитель председателя правления АО «Баян Сулу» Тимур Садыков во время посещения фабрики новоиспеченным акимом Костанайской области Архмедом Мухамбетовым в конце октября. В тот день акиму было показано два крупных цеха – шоколадный и карамельный.

В начале года фабрика столкнулась с определенными проблемами. Тогда из-за возникшей курсовой разницы тенге с рублем экспорт в РФ упал более чем наполовину, а производство в целом снизилось на 20 процентов. При отсутствии паритета валют доходило даже до того, что продукция «Баян Сулу» закупалась некоторыми предпринимателями в России дешевле, чем в Казахстане, а затем возилась в республику. На стимулирование экспортного направления в августе фабрика получила крупный заем от «Банка развития Казахстана»



сроком на 5 лет. Стоимость сделки составила 2 млрд тенге. Как отмечалось в официальном сообщении банка, решение о ее финансировании было принято в целях поддержки казахстанских экспортеров, в рамках Новой экономической политики «Нурлы Жол». Условия финансирования были утверждены постановлением правительства РК № 271 от 23 апреля 2015 года. К слову, из Национального фонда РК на поддержку экспорта казахстанских товаров, выпускаемых в обрабатывающей промышленности, в 2015 году по линии БРК было выделено 35 млрд тенге. Финансирование экспортной операции АО «Баян Сулу» стало второй сделкой БРК в рамках предусмотренных средств. Получив дешевые деньги, фабрике удалось начать выравнивать свое положение.

«Льготное финансирование позволило нам продолжить обеспечивать рынок продукции на внешние рынки, а также, несмотря на влияние внешних факторов, наращивать объемы экспорта кондитерских изделий. Благодаря поддержке, оказываемой со стороны государства, холдинга «Байтерек», АО KAZNEX INVEST, мы получили сравнительно дешевые и доступные средства на дальнейшее развитие нашего предприятия», – прокомментировал получение займа Тимур Садыков.

На полученные средства в последние годы будет закупаться требующиеся в процессе производства кондитерских изделий сырье: сахар, какао-бобы, патока, мука, жиры, а также материалы для упаковки. Готовая кондитерская продукция преимущественно будет идти на экспорт в Российскую Федерацию, а

также в Кыргызстан, Узбекистан, Туркменистан, Таджикистан, Азербайджан, Китай, Германию, Беларусь.

Доход от реализации кондитерских изделий, как ожидается, возрастет с 6,2 млрд тенге в 2015 году до 14,8 млрд тенге в 2025 году. В других странах сладости «Баян Сулу» пользуются спросом, потому что отличаются своим качеством. Несколько лет назад, получив субсидирование по программе «Дорожная карта бизнеса-2020», предприятие приобрело новую линию по производству карамели STRADA 1200 немецкой фирмы Klobner Hänsel Processing GmbH, что позволило улучшить вкусовые качества конфет. Как отметила главный технолог АО «Баян Сулу» Надежда Матрюкова, покупка линии также позволила создать 24 рабочих места.

«Линия приобретена по «Дорожной карте бизнеса-2020» и не имеет аналогов в Казахстане. Это новая технология в производстве карамели. В одну смену на линии работает восемь человек, а всего таких смен три. Ее производственные мощности позволяют в одну смену произвести до 8,5 тонн карамели разных видов: леденцовую, с начинкой, кашированную. Приобретение STRADA 1200 позволило фабрике выпускать более качественную продукцию, как в микробиологическом плане, так и в физико-химическом, потому что она распределяет вкусовые и ароматические добавки более равномерно», – рассказала главный технолог.

На сегодняшний день 64,3% продукции АО «Баян Сулу» реализуется на внутреннем рынке и 35,7% экспортируется.



На Российскую Федерацию приходится 79,9% всего экспорта фабрики, на СНГ, Китай и Германию – 20,1%. В начале года производитель принял участие в 22-й международной выставке «Продэкспо-2015», которая проходила в Москве. В России продукцию «Баян Сулу» продают на территории от Калининграда до Владивостока.

Доход от реализации кондитерских изделий, как ожидается, возрастет с 6,2 млрд тенге в 2015 году до 14,8 млрд тенге в 2025 году

В то же время фабрика не забывает и о внутреннем рынке. В начале года, когда в Казахстан хлынула дешевая российская продукция, кондитеры обратились к правительству с просьбой обеспечить гарантии розничных продаж внутри страны. В частности, от них исходило предложение выделить полки в розничных сетях, по примеру Беларуси, где 70 процентов полка на законодательном уровне предусмотрено для местных кондитеров. Тогда предложения руководства «Баян Сулу» были обобщены экспертами Палаты предпринимателей Костанайской области и направлены для проработки в НПП РК.

«В последующем это предложение фабрики хорошо и актуально вошло в концепцию «Сделано в Казахстане», – разъяснил начальник отдела внешнеэкономической деятельности Палаты предпринимателей Костанайской области Роберт Супов. – Об этом проекте президент Казахстана объявил где-то в марте месяце».

Тем не менее, как сообщил на днях вице-президент ассоциации кондитеров РК Аликхан Талгатбек, пока рынок кондитерских изделий в Казахстане более чем наполовину занят импорт. Его ежегодный объем оценивается в \$420 млн, тог-

да как на долю отечественных компаний приходится только 3805 млн. Для импортеров кондитерской продукции отечественный рынок представляет собой лакомый кусочек. По оценкам, каждый казахстанец тратит на «кондитерку» порядка 10 тыс. тенге в год, что в два раза больше, чем на хлеб. За последние три года в стране потребление сладкого и мучного увеличилось более чем на 20%, при том, что мировой рынок не демонстрирует бурного роста. Как подчеркнул Аликхан Талгатбек, это означает, что заместив импорт и развив экспорт, Казахстан может по показателям прибыльности довести кондитерскую отрасль до уровня машиностроения.

Пока доля казахстанской кондитерской продукции на рынке составляет 40%. Лидирует в общем объеме импорта кондитерских изделий в Казахстан с показателем 65–70% Россия, увеличившая долю примерно на 50%. До 2011 года основным поставщиком сладостей на наш рынок была Украина с долей импорта 65–70%. Но за последние три года доля ввезенных украинских кондитерских изделий упала сразу до 18%, после того как в сентябре 2011 года на ввоз украинских конфет были установлены достаточно высокие таможенные пошлины. Помимо этого, 5–10% сладкого ввозится из Беларуси, а также десятки доли процента занимает продукция поставщиков из Китая, Германии, Бельгии и Турции.

В то же время президент Ассоциации кондитеров Казахстана Лариса Константинова обращает внимание на то, что в импортной продукции присутствует большое количество трансизомеров и заменителей натуральных продуктов. Казахские экспортеры кондитерских изделий, по ее словам, могут увеличить собственную долю на российский рынок, если Россия, как заявлял глава Россельхознадзора Сергей Данкверт, отменит импорт продукции из Европейского союза и США.

Справка «К»

Фабрика «Баян Сулу» была основана в декабре 1974 года. В настоящее время фабрика выпускает свыше 250 наименований продукции – карамель, шоколадные конфеты, ирис, драже, мармелад, зефир, печенье, вафли и другие виды. На производстве работает около 1500 человек и еще 500 человек занято в филиалах по всему Казахстану. Средняя заработная плата на фабрике составляет более 85 тыс. тенге.

В Астане прошел VI Международный инвестфорум

Инвестиции

Были подписаны меморандумы между казахстанскими и зарубежными компаниями на сумму более 500 миллионов долларов.

Гульмира САРБАСОВА

Аудиторию форума в этот раз представили мировые эксперты-практики по вопросам инвестиций, крупные инвесторы, зарубежные предприниматели из более чем 20 стран мира, руководящий состав казахстанских государственных органов и национальных компаний. В целом на форуме было заявлено более 1000 делегатов.

«Ключевой нашей целью является демонстрация инвестиционных возможностей самой молодой столицы в мире зарубежному бизнес-сообществу», – сказал заместитель акима столицы Нурали Алиев. – Астана, безусловно, становится связующим элементом всех глобальных деловых взаимоотношений, реальной площадкой для реализации крупных международных проектов. Поэтому сам форум определен не как мероприятие одного дня. Мы намерены наглядно показать весь потенциал развития инвестиционной среды Астаны. Астана открыта к инвестициям». Модератором генеральной сессии форума стал миллиардер Джим Роджерс, кстати, заявивший о своем желании инвестировать в Астану. Спикерами генеральной сессии – главный редактор журнала «FDI» Кортни Фингар, главный советник Всемирного экономического форума (Давос), автор Индекса глобальной конкурентоспособности Ксавьер Сала-и-Мартин, генеральный директор World Free Zones Organization Самир Амруни и т.д.

Отличительной чертой нынешнего форума Astana Invest стало то, что в этом году его впервые решили провести отдельно, а не в рамках Астанинского экономического Форума, как это было доселе.

«Мы должны понимать, что наш город развивается очень быстро», – пояснил г-н Алиев. – И Астана сегодня – это город с огромным потенциалом. Здесь рождаются новые идеи и амбициозные проекты. С каждым годом интерес к Астане растет в геометрической прогрессии. Форум Astana Invest ежегодно привлекает все больше и больше экспертов и зарубежных инвесторов. На своей площадке он собрал множество бизнесменов, как отечественных, так и иностранных, готовых вкладываться в экономику Астаны. И сегодня уже не удивителен тот факт, что форум Astana Invest вырос из рамок АЭФ. Поэтому было принято решение провести его как самостоятельное событие, четко нацеленное на демонстрацию инвестиционной привлекательности столицы Казахстана».

В рамках мероприятия состоялся и казахстанско-эмиратский бизнес-форум, площадка которого собрал около 100 представителей малого и среднего бизнеса Казахстана и Объединенных Арабских Эмиратов. В состав делегации Абу-Даби вошли президент торгово-промышленной палаты, председатель Совета директоров строительной компании Arabtec Мухаммед ар-Румейси, Председатель Совета директоров. Иностранные делегаты форума в ходе инвестиционного тура посетили предприятия Индустриального парка СЗЗ «Астана – новый город»: ТОО «Еврокоптер Казахстан Инжиниринг», ТОО «Тулпар-Тальго», ТОО Astana Solar.

Индустриальный парк расположен на территории площадью 598,1 га. Все коммуникации подведены за счет государственных инвестиций. Инфраструктура обеспечена подстанцией, магистральной теплотрассой протяженностью 3,4 км, 18,7 км водопровода, 22,4 км бытовой канализации, 33,5 км ливневой канализации, построено 7,5 км кабельного канала. Общая стоимость инфраструктуры Парка составляет \$131,3 млн (по состоянию на 1 июля 2015 года).

С 2002 года СЗЗ были привлечены инвестиции на сумму более \$11 млрд. На сегодняшний день реализуется 58 проектов на территории СЗЗ и Индустриального

парка. Из них 21 запущены и с 2006 года выпустили продукцию на сумму \$1,9 млрд, еще 19 – находятся на стадии строительства, и 18 – на проектной стадии или стадии регистрации земельного участка.

В рамках мероприятия состоялась и казахстанско-эмиратский бизнес-форум, площадка которого собрал около 100 представителей малого и среднего бизнеса Казахстана и Объединенных Арабских Эмиратов

Компании, находящиеся на территории СЗЗ «Астана – новый город» не платят налоги на прибыль и землю, НДС. Дополнительной выгодой служит и тот факт, что на территории Астаны, в сравнении с другими регионами, действуют низкие тарифы, на воду. Эти преимущества распространяются на казахстанских и иностранных инвесторов. Из 58 проектов Индустриального парка 11 являются иностранными.

Городские власти заинтересованы в привлечении транснациональных корпораций в качестве инвесторов в инфраструктуру и приоритетные отрасли в пределах экономической зоны и ведется большая работа для реализации этих намерений. Уже сейчас на территории СЗЗ ведут деятельность такие иностранные компании, как Alstom, Talgo, Airbus (Eurocopter), General Electric, Metro и другие.

С учетом растущего интереса промышленных предприятий акимат развивает второй Индустриальный Парк на 433,1 га (первый индустриальный парк простирается на территории 598,1 га). JurgongConsultants – дочерняя компания Singaporean Jurgong International, была привлечена для работы над генеральным планом второго индустриального парка.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Alteco Partners»

Адрес редакции: 050000, РК, г. Алматы, ул. Шейхенов, 90, оф. 41 (уг. ул. Наурызбай Батыра) Тел./факс: +7 (727) 232-45-55. E-mail: kursiv@kursiv.kz

Редакционный директор: Серик МАМБЕТОВ Тел. +7 (727) 232-45-55, s.mambetov@kursiv.kz

И. о. главного редактора: Марат КАИРБЕКОВ Тел. +7 (727) 232-45-55, m.kairbekov@kursiv.kz

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

Редакция: «Власть и бизнес» Игорь КЛЕВЦОВ «Компании и рынки» Гулжанат ИХИЕВА «Банки и финансы» Динара ШУМАЕВА «Культура и стиль» Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

Технический редактор: Элеонора БЕЙСЕНОВА

Коррекционное бюро: Светлана ПЫЛЬПЕНКО Андрей НЕСТЕРОВ Наталья ГРИГОРЬЕВА

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

Руководитель регионального представительства: Ална КОЖАХИМЕТОВА Тел. +7 702 112 34 56, astano@kursiv.kz

Корреспонденты в Астана: Гульмира САРБАСОВА

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

Служба распространения:

Ертек МЕЙРАМ, e.meyram@kursiv.kz

Полные юридические услуги:

для юридических лиц – 15138, для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан. Свидетельство о постановке на учет № 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.

Отмечено в телерадиорепке РПН «Азур», РК, г. Алматы, ул. Калдаякובה, 17

Тираж 10 300 экз.

09.11.2015–10.11.2015 – Международная выставка авиационно-космической промышленности, Дубай.

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

10.11.2015–13.11.2015 – Международная промышленная выставка «Металл-Экспо-2015», Москва.

11.11.2015–13.11.2015 – 12-я Международная выставка «Транспорт и логистика – TransUzbekistan 2015», Ташкент.

10.11.2015–12.11.2015 – Международная выставка технических средств охраны SFITEX / SECURIKA, Санкт-Петербург.

10.11.2015–13.11.2015 – Международная торговая выставка инноваций в электронике, Мюнхен.

10.11.2015–13.11.2015 – Международная выставка сферы водоснабжения AQUA UKRAINE 2015, Киев.

10.11.2015–14.11.2015 – Международная выставка сельскохозяйственной техники и инноваций, Ганновер.

Президент Казахстана пригласил британцев в совместные проекты

Сотрудничество

В рамках официального визита Нурсултана Назарбаева в Лондон состоялось II заседание Каззахстанско-британской межправительственной комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству. Нурсултан Назарбаев рассказал участникам форума об истории становления независимого Казахстана и проводимой в настоящее время экономической политике страны.



В Лондоне казахстанский бизнес подписал контракты на \$5 миллиардов

Начиная выступление, глава Казахстана обратил внимание, что протяженность границ и огромная площадь позволяют Казахстану выполнять стратегическую транспортно-логистическую функцию на просторах Евразии. Также он затронул тему темпов развития экономики за

период независимости. «ВВП на душу населения за эти годы увеличился с \$700 до \$13 тысяч. Мы считаем, что для нас это колоссальный успех», – сказал Нурсултан Назарбаев. Глава Казахстана также отметил, что в 90-х годах Казахстан сумел успешно провести беспрецедентную по

масштабам и скорости приватизацию экономики. «Сегодня наступает новый этап развития экономики Казахстана. Сейчас кризис, цены на энергоносители снизились. Я прогнозировал такую ситуацию, ведь это закономерно для циклического развития капиталистической экономики.

В этих условиях мы разработали для модернизации страны пять институциональных реформ и План «100 конкретных шагов», – сказал Нурсултан Назарбаев. Президент Казахстана отметил, что высоко оценивает подписанное соглашение об участии Великобритании в выставке ЭКСПО-2017, и сообщил о планах по созданию Международного финансового центра «Астана». «Предполагаю, что участие британских компаний в этом проекте будет очень важным», – отметил президент РК. Подробно Нурсултан Назарбаев остановился на мерах, предпринимаемых Казахстаном для повышения инвестиционной привлекательности, реализации программы индустриализации, а также участия в проекте «Новый Шелковый путь». В завершение выступления глава республики пригласил британские компании к участию в совместных проектах. «Мы ни о чем не просим Лондон. Мы лишь призываем вас прийти в Казахстан и вместе с нами зарабатывать деньги», – резюмировал Нурсултан Назарбаев.

Второй протокол был подписан президентами государств – членами Организации Договора о коллективной безопасности 23 декабря 2014 года в Москве на заседании Совета коллективной безопасности ОДКБ. Его цель – внесение изменений в Соглашение о льготных поставках специальной техники, специальных средств для оснащения правоохранительных органов и специальных служб государств – членов ОДКБ. Как отмечается, в соответствии с решением Совета коллективной безопасности ОДКБ «Об основных направлениях развития системы коллективного реагирования государств – членов ОДКБ на чрезвычайные ситуации» от 19 декабря 2012 года были утверждены основные направления системы коллективного реагирования государств – членов ОДКБ на чрезвычайные ситуации. Одним из основных направлений является создание механизма льготных условий поставок специальной техники и специальных средств для оснащения спасательных подразделений государств – членов ОДКБ. В настоящее время Казахстан приобретает спецтехнику и спецсредства российского и белорусского производства по коммерческим ценам. После вступления в силу Второго протокола будет создана правовая база для механизма льготного оснащения спасательных подразделений государств – членов ОДКБ по ценам заводоизготовителей. Также российские и белорусские спасательные службы смогут приобретать по ценам заводоизготовителей казахстанскую спецтехнику. Законопроект будет рассмотрен на пленарном заседании сената.

Хроники мажилиса

Упростили жизнь мигрантам

Во вторник в комитете сената по международным отношениям, обороне и безопасности депутаты рассмотрели законопроект «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам миграции и занятости населения». Проект закона направлен на регулирование миграционных процессов. Согласно документу, квота на привлечение иностранной рабочей силы будет определяться не от количества экономически активного населения страны, а в зависимости от отрасли. Как пояснил вице-министр здравоохранения и социального развития РК Биржан Нурымбетов, будет применена идеология выдачи разрешений на привлечение иностранной рабочей силы работодателем. Теперь за выдачу или получение разрешений на привлечение иностранной рабочей силы работодатели будут платить сбор в бюджет страны. Также законопроектом предусматривается восстановление льгот для этнических переселенцев. Статус оралмана они будут получать сразу, независимо от того, куда расселяются. При получении разрешения на постоянное место жительства не нужно будет подтверждать свою платежеспособность в отличие от других иностранцев. Получения гражданства по законопроекту не придется ждать четыре года, как предусматривает действующий закон. Кроме того, сокращены до трех месяцев процедуры получения граждан-

ства и получения разрешения на постоянное место жительства. Как известно, за годы независимости в Казахстан вернулось более 955 тысяч этнических казахов, из них почти 61% прибыли из Узбекистана, около 14% – из КНР, 9,3% – из Монголии. Проект закона будет рассмотрен на расширенном заседании сената.

Поправки в ТК прошли сенат

Комитет по социально-культурному развитию и науке сената парламента на расширенном заседании 3 ноября рассмотрел проект Трудового кодекса РК и законопроект «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам регулирования труда». Проект Трудового кодекса предусматривает усиление гибкости трудового законодательства в части заключения трудовых договоров, установление испытательного срока всем категориям работников, кадрового перемещения работников. Данным документом расширяется перечень оснований прекращения трудового договора по инициативе работодателя, внедряется комплексный подход к решению вопроса трудоустройства отдельных категорий работников, включая лиц с ограниченными физическими возможностями, молодежь. Вводятся нормы по dualному обучению, прикомандированию работника к другому юридическому лицу. В целях усиления общественного контроля со стороны производственных советов по безопасности и охране труда предлагается введение института технических инспекторов из числа работников, выдвигаемых профсоюзом.

Для работников закреплены базовые трудовые гарантии и права с возможностью их расширения через заключаемые коллективные договоры и соглашения. Законопроектом по вопросам регулирования труда предусмотрено внесение изменений и дополнений в Кодекс об административных правонарушениях и шесть законов в части расширения коллективно-договорного регулирования трудовых отношений, а также регламента ответственности работодателей за соблюдение трудового законодательства. Усиливается ответственность за допуск к работе лиц без заключения трудового договора, за нарушения требований по заключению коллективного соглашения, а также требований по оплате труда. Отдельные нормы законопроекта направлены на снижение уровня безработицы инвалидов первой и второй групп, а также на предупреждение производственного травматизма и профзаболеваний работников. Законопроекты направлены на рассмотрение палаты.

Спецтехника теперь в законе На расширенном заседании комитета по международным отношениям, обороне и безопасности сената парламента во вторник обсудили проект закона «О ратификации Второго протокола о внесении изменений в Соглашение о льготных условиях поставок специальной техники и специальных средств для оснащения правоохранительных органов и специальных служб государств – членов Организации Договора о коллективной безопасности от 6 октября 2007 года».

Тепличный расклад

Суд

Свидетель по «карагандинскому делу» рассказал, как С. Ахметов получил 200 миллионов за теплицы.

В Караганде продолжается судебное разбирательство по делу Серика Ахметова и ряда высокопоставленных лиц Карагандинской области, обвиняемых в коррупционных правонарушениях. Очередной, уже седьмой по счету, эпизод касается модернизации теплиц в поселке Топар. Один из свидетелей – директор ТОО «Топарские теплицы» Александр Забиров – рассказал о том, как шел процесс реконструкции агрокомплекса и какое отношение к этому имел Серик Ахметов. «Осенью 2012 года состоялся визит Серика Ахметова на тепличный комплекс. После этого было принято решение продать комплекс за 161 миллион тенге. Кредит был получен в БТА Банке.

Кредитная линия была открыта под гарантию «СПК Сарыарка», – сообщил свидетель. Получив в управление тепарские теплицы, А. Забиров взялся за масштабный проект модернизации теплиц. По его словам, в более-менее пригодном к использованию состоянии были 12 из 24 гектаров комплекса. Нужно было построить еще 8 гектаров. Проект, подчеркнул свидетель, был сразу одобрен С. Ахметовым. «По предварительным оценкам, стоимость проекта составляла порядка 15 миллионов евро. Однако чтобы получить такие деньги в кредит, нужны были гарантии – софинансирование в размере 15%. С. Ахметов рассмотрел проект, его доверенное лицо – Рахмижанов сообщил, что денег на софинансирование поступать не будет. Деньги нужно было «растворить» через оборудование, путем завышения его цены», – добавил свидетель. Так было принято решение закупить оборудование и испанской компании RifererTechnoagro S.L., которая согласилась на со-

мнительные операции с ценой оборудования. Дело оставалось за малым – получить кредит от «КазАгро». Впрочем, никаких проблем и это не составило – занимавший в то время высокий пост С. Ахметов легко «договорился» с руководством холдинга. Деньги были выделены, строительство началось. «Через некоторое время мне сообщили, что деньги, затраченные на строительство, нужно возвращать. Я был удивлен, сказал, что строительство при таких условиях можно запороть. Потом было условие, чтобы из первых траншей деньги отдать, из последних можно использовать уже на сами строительные работы, но позже все равно вернуть Ахметову. Его люди работали над схемой возврата денег из Испании (от компании-поставщика) в Казахстан», – сообщил свидетель. «Живем не для того, чтобы работать, а работаем для того, чтобы жить» – так коротко и ясно объяснял Забирову необходимость возврата «средств акционеров». К слову, Серик Ахметов, зани-

мавший в то время сперва пост вице-премьер-министра, а затем и премьер-министра, не мог быть акционером какого-либо предприятия, впрочем, как и любой чиновник. Но это все по закону. Другой вопрос, когда Ахметов приезжал на теплицы, осматривал, давал указания по развитию компании и финансовым вопросам и даже определял размер премии для директора – понятия, что все не так просто. Такими делами занимаются обычно главы предприятий, кем, по словам А. Забирова, Ахметов и являлся. «От компании RifererTechnoagro S.L. поступило 484 миллиона тенге, из которых 200 миллионов тенге были переданы напрямую С. Ахметову», – подчеркнул свидетель. Так и уходили деньги от теплиц в карман «простого чиновника». Проект, изначально инициированный для развития производства, был легко обращен в средство обогащения для некоторых людей. Однако махинации были вовремя пресечены. Разбирательство по делу продолжается.

Чем поможет заграница...

«« [стр. 1]

Кстати, в 2011 году Белый дом объявил о собственной инициативе «Шелкового пути», которая имела практически те же задачи, что и одноименная китайская инициатива, появившаяся тремя годами позже. Ее суть, по словам заместителя госсекретаря США Энтони Blinkena, – «помочь региону интегрироваться в мировую экономику» через развитие инфраструктуры. В рамках проекта CASA-1000 предполагалась переброска избыточной энергии с гидроэлектростанций из Кыргызстана и Таджикистана в Афганистан. Тем не менее за четыре года инициатива практически не принесла никаких видимых результатов. Визит в Казахстан госсекретаря США Джона Керри отмечен закрытостью встреч с ключевыми фигурами казахстанской политики. Как сообщила пресс-служба главы государства, в ходе приема в Акорде президент Казахстана Нурсултан Назарбаев подчеркнул: «Казахстанский народ благодарен за постоянную поддержку нашего суверенитета и развития экономики».

В свою очередь Джон Керри поделился впечатлениями о своей встрече с представителями американской торговой палаты и отметил удовлетворенность инвесторов из США результатами собственного прогресса в Казахстане. Госсекретарь США выразил уверенность в том, что тесное партнерство двух стран приведет к успешной реализации пяти институциональных реформ и Плана нации «100 конкретных шагов».

Г-н Керри высоко оценил итоги переговоров Нурсултана Назарбаева и Барака Обамы в Нью-Йорке по ядерным проблемам, выразил удовлетворенность взаимопониманием в вопросах, касающихся противодействия вооруженному экстремизму, ситуации в Афганистане и борьбы с террористической организацией ДАИШ (ИГ). Встреча госсекретаря США с министром иностранных дел Казахстана Ераном Идрисовым прошла в рамках очередного, четвертого по счету, заседания Каззахстанско-американской комиссии по стратегическому партнерству. Стороны обменялись мнениями по вопросам интеграционных процессов в регионе и борьбы с терроризмом. В официальном сообщении пресс-службы МИДа отмечается, что Дж. Керри высоко оценил роль Казахстана в ядерном разоружении, нерас-

пространении ядерного оружия, а также в процессах, связанных с иранской ядерной программой. «Состоялся доверительный обмен мнениями по ряду актуальных вопросов региональной безопасности и стабильности. В частности, стороны обменялись мнениями о взаимодействии в рамках борьбы с терроризмом и насильственным экстремизмом, о региональной интеграции стран Центральной Азии, о ситуации в Афганистане и других странах региона», – говорится в сообщении по итогам встречи.

Американская сторона высоко оценила роль Казахстана в сфере ядерной безопасности и нераспространения. Практическим вкладом РК был назван запуск Банка низкообогащенного урана МАГАТЭ в августе текущего года, а также предоставление площадки для двух раундов переговоров по иранской ядерной программе. Госсекретарь приветствовал проведение выставки и особенно ее тематику «Энергия будущего». Дж. Керри также высоко оценил инициативу президента РК о создании Центра по развитию «зеленых» технологий при ООН на территории выставки.

В ходе встречи Джону Керри, в знак признательности за его упоминание казахстанских яхлов в ходе недавней сельскохозяйственной выставки в США, были презентованы значительные яхловый импорт как символ плодотворного сотрудничества между двумя странами.

Вопросы сотрудничества двух стран в экономической и торговой областях были обсуждены в ходе беседы с премьер-министром Казахстана Каримом Масимовым. «К. Масимов выразил уверенность, что нынешний визит Дж. Керри в Казахстан послужит хорошим стимулом для налаживания более тесного и стратегического партнерства между двумя странами, в особенности в торговой и инвестиционной сферах», – говорится в сообщении пресс-службы премьер-министра.

На встрече была затронута тема региональной безопасности. В центре внимания была обстановка вокруг Афганистана. Речь шла о содействии этой стране в урегулировании политической и экономической ситуации, об оказании гуманитарной и других видов помощи. Стороны также обсудили ситуацию в Сирии. Надо отметить, что незадолго до этого Джон Керри участвовал в многосторонних

переговорах по этой стране, которые прошли в столице Австрии Вене. В этот день в Астане было принято совместное заявление четвертого заседания Каззахстанско-американской комиссии по стратегическому партнерству. Следующим пунктом визита госсекретаря США был локомотивный завод. Позже, делаясь со студентами Назарбаев Университета впечатлениями о заводе, Дж. Керри сказал: «Сегодня утром посетил завод по производству локомотивов, где сокские компании привнесли бы эти практики и в страны Центральной Азии. При этом он поделился секретом: «...я знаю это по опыту: деньги идут туда, где они чувствуют себя уверенно и знают, что инвестиции вернутся с прибылью. Деньгам нужно доверие, и люди, имеющие деньги и желающие инвестировать, хотят точно знать, что есть работающие правила и законы, которые их защитят, и они смогут вернуть свои деньги». Джон Керри подчеркнул, что его страна всегда публично поддерживает инвестиции американских компаний в Казахстан. И это именно потому, что, как правило, «когда американские компании инвестируют, они не просто преуспевают, но и приносят пользу, занимаются благотворительностью».

Выступая перед профессорско-преподавательским составом Назарбаев Университета, Джон Керри заявил речь о необходимости сделать выбор, главной темой не только его выступления, но и визита в целом: «В конечном итоге, чтобы Центральная Азия смогла получить выгоду от совместного процветания, вам нужно будет сделать выбор. Вам необходимо сделать выбор между политико-экономической практикой прошлого и реалиями будущего. И та концепция, о которой являлся от президента Назарбаева, о ста шагах и пяти различных секторах развития, представляет собой очень важную концепцию. Но это должно быть переведено и внедрено. Станете ли вы терпеть коррупцию в любой стране или внедрять правила, открывающие для всех новые возможности? Выстроите ли вы относительно закрытое общество, не поощряющее дискуссии и избегающее новых идей, или создадите ли вы общество открытого типа, в котором на повестке дня новшества и эксперименты? Будет ли ваша экономика по-прежнему полагаться в основном на ископаемые виды топлива или же развивать многообразие, идти вперед к использованию более устойчивых источников энергии XXI века и помогать в обеспечении рабочими местами, которые будут предоставлены с образованием?»

Далее госсекретарь подчеркнул «важность такого рода практик для привлечения прямых инвестиций из-за рубежа, стимулирования торговли в регионе и за его пределами, что открывает двери местному бизнесу и позволяет ему расти».

1 миллион абонентов за полгода, 3 миллиона – с начала деятельности, 4,5 миллиона абонентов в перспективе на будущий год!

В ходе пресс-завтрака для журналистов ключевых изданий топ-менеджмент АО «Каззахтелеком» и его дочерней компании АО «АЛТЕЛ» озвучил промежуточные итоги первой конвергентной мультитехнологической сети с одновременной поддержкой технологий 4G/3G/2G. В эксплуатацию она была запущена в мае 2014 года.

Гульмира САРБАСОВА

Главная новость дня АО «АЛТЕЛ» – превышение отметки в 3 миллиона всего количества абонентов. За последние 6 месяцев текущего года их число увеличилось на 1 миллион пользователей. По мнению председателя правления АО «Каззахтелеком» Куанышбека Есекеева, в 2016 году оператор планирует преодолеть барьер в 4,5 миллиона абонентов. – Я думаю, что наша абонентская база к концу 2016 года будет составлять 4,5 миллиона. По крайней мере, мы ее четко таргетируем. 4,5 миллиона абонентов – это будущие пользователи. Если рассматривать статистику, то из общего объема мобильного интернета, передачей мобильных данных крупных городов мы занимаем в среднем около 40–50 процентов, – рассказал на пресс-завтраке г-н Есекеев. При этом председатель правления «Каззахтелеком» добавил: «Не исключено, что мы достигнем цифры и в 5 миллионов абонентов в ближайший год».

Куанышбек Есекеев отметил, что «среди казахстанцев пользуются популярностью MiFi-роутеры, дающие доступ в интернет посредством 4G/LTE. Если брать во внимание, что еще в апреле абонентская база компании включала 2 миллиона человек, то можно сделать вывод, что наблюдается достаточно стремительный приток новых клиентов». Как считает Куанышбек Есекеев, развитие дальнейшей технологической инфраструктуры связано с облачными технологиями и интернетом, поскольку с каждым годом количество людей, охваченных мобильным интернетом, растет. – Еще два года назад самые оптимистичные прогнозы проникновения интернета в Казахстане были порядка 22–24 процентов, – продолжила главный коммерческий директор АО «АЛТЕЛ» Ирина Савина. – Сегодня в Казахстане 58 процентов старше 18 лет пользуются смартфонами, 18 процентов планшетными и 52 процента компьютерными и ноутбуками. Это говорит о том, что услуга стала доступна широкому кругу населения. Журналистам в таблицах были показаны цифры роста услуги – они дают наглядное представление о том, что большая часть трафика идет на просмотр медиаконтента. На встрече был представлен один из новых тарифных планов – Супер SMART PRO, введенный по случаю подключения трехмиллионного абонента, и тут же был озвучен недельный тариф. – На тарифе Супер SMART PRO предоставляется 30 гигабайт месячного интернет-трафика, безлимита внутри сети по звонкам,

300 SMS в день и 120 минут бесплатных звонков на другие сети всего за 1190 тенге в месяц, – комментирует тарифные планы АЛТЕЛ Ирина Савина – главный коммерческий директор. – Для тех, кто не нуждается в больших объемах трафика на постоянной основе, был предложен недельный тарифный план SMART Mini, в который входит 6 гигабайт трафика в неделю, 25 минут в неделю бесплатных звонков на других операторов и, конечно, традиционные безлимитные звонки внутри сети. – Ежедневно мы регистрируем от 50 до 70 тысяч новых абонентов, желающих воспользоваться услугами сотовой связи и мобильного ШПД первой в Казахстане инновационной мультитехнологической сети LTE/GSM/UMTS, – говорит она. – При этом для нас в любой ситуации во главу угла всегда стоит наш Абонент. Мы стараемся предугадать его желания, формируем его потребности, учимся у него, чтобы стать его надежным партнером в мире высоких технологий. О том, что сеть АЛТЕЛ развита более чем в 550 населенных пунктах страны с общей численностью жителей около 11 миллионов человек, что соответствует 65 процентам населения страны, рассказал финансовый директор АЛТЕЛ Алимжан Алымбетов. Рост компании наглядно демонстрирует приведенные им цифры: если в 2013 году за 9 месяцев компания заработала порядка 8 миллиардов тенге, то в 2015 – 28 миллиардов. При этом было подчеркнуто, что ситуация с девальвацией тенге никак не повлияла на прибыльность компании.

Представители компании отметили, что, несмотря на общее замедление покупательской активности на рынке, до конца 2015 года по-прежнему прогнозируется высокий спрос на подключения к сети АЛТЕЛ. Топ-менеджеры компании подчеркивают, что успешная реализация проекта стала возможной благодаря поддержке государственных органов, ГК «Самрук-Казына», материнской компании – АО «Каззахтелеком», а также Банка Развития Казахстана. – Три миллиона абонентов – это уже настоящий актив компании, – комментирует главный технический директор АЛТЕЛ Болатбек Толкунов, – и мы готовы к тому, что нужно больше скорости, больше трафика, шире покрытие. Работа не прекращается ни на день, каждую неделю наша первая в стране мультитехнологическая сеть 4G/3G/2G вырастает на десятки сайтов, давая возможность ощутить все преимущества интернета на скоростях 4G все большему числу жителей нашей страны. «Мы, финансисты, большое значение привыкли придавать доходам, нежели количеству пользователей», – подытожил главный финансовый директор АЛТЕЛ Алимжан Алымбетов. И здесь тоже есть чем гордиться нашей команде. Все ключевые показатели эффективности, в том числе финансовые, находятся в диапозонах, существенно превышающих изначально запланированные, что позволяет предлагать нашим абонентам еще более конкурентоспособные предложения».

Дмитрий КОНАШ

Региональный директор Intel в России и СНГ

Родился 19 марта 1964 г. в Беларуси.

Окончил Минский радиотехнический институт по специальности «Автоматизация управления», аспирантуру Оксфордского университета (Великобритания) и бизнес-школу Insead (Франция). Кандидат технических наук в области вычислительной техники.

С 1992 г. работает в корпорации Intel, занимал различные должности, связанные с продажами и маркетингом в СНГ и Европе. В 1999 г. был переведен в европейскую штаб-квартиру Intel в Суиндон (Великобритания), где отвечал за продажи продукции Intel для нужд IBM в регионе EMEA. Преподавал в Минском радиотехническом институте и работал в одном из первых совместных предприятий США и СССР

Summit Systems. Приглашенный преподаватель-практик Московской школы управления Сколково. Автор книг по инвестициям «Как инвестировать», «Сохранить и приумножить», «Make money in BRIC Stocks». Увлекается яхтингом и марафоном. В мае 2005 г. назначен на должность регионального директора Intel в России и СНГ.

Чтобы наши дети жили хорошо, нужно научить их пользоваться компьютером

Смартфоны продолжают отвоёвывать у персональных компьютеров рынок передачи данных. По данным компании IDC и Gartner, поставки персональных компьютеров на мировом рынке упали на 7,7% по сравнению с третьим кварталом прошлого года и составили 73,7 млн штук. Аналитики считают, что падение продолжится до 2017 г., в то время как эксперты Strategy Analytics прогнозируют мировой рост продаж смартфонов, так в 2015 г. продажи составят 1,5 млрд штук, а в 2017-м – 1,7 млрд. Как ведут себя на фоне роста умных телефонов гиганты производства компьютерного «железа» – «КБ» поинтересовался в беседе с региональным директором Intel в России и СНГ Дмитрием Конашем.

Гулжанат ИХИЕВА

– Дмитрий, рынок электронных устройств связи сейчас во власти смартфонов, и продажи компьютеров сокращаются. Что намерена делать Intel в такой ситуации?

– Действительно, мы видим, что происходит очень большое смещение компьютерных технологий в сторону таких устройств, которые человек всегда носит с собой. Первые процессоры Intel были для десктопов, потом появились для ноутбуков, потом – для серверов. Ну и надо признать, что в свое время Intel немного недооценил возможности смартфонов и планшетов. Несколько лет назад мы решили, что наше положение нужно исправлять и подстраиваться под этот рынок.

Но тут надо понимать одну вещь. Поскольку инвестиции в заводы очень большие, компания пока не будет принимать непродуманные решения, бросаясь за выгодой. Поэтому стратегия компании по отношению к смартфонам – это не «семимильные шаги», а «шаг за шагом». Сейчас с Intel готовы работать производители смартфонов Asus и Lenovo.

В прошлом году мы представили прототип смартфона на платформе Intel, которая объединяет процессор и модем сотовой связи на одном кристалле. Говоря проще, один чип считает информацию – показывает картинку, проигрывает звук, а второй – поддерживает связь с оператором. Эта разработка представляет собой один из самых стратегических важных продуктов в плане выпуска продукции корпорации не только с точки зрения развития рынка смартфонов, но и с точки зрения предложения недорогих микросхем с быстрой экономической оборачиваемостью, предназначенных для планшетов начального и среднего уровня, устройств на базе носимых технологий, «Интернета вещей» и других перспективных направлений.

Такие чипы уменьшают себестоимость планшета и потребляют меньше энергии. – А какую часть от стоимости планшета составляет стоимость чипа?

– Существует. В зависимости от модели может занять от 20% до 30% от стоимости. В планшетах Intel собирается нарастить долю. В Казахстане по результатам этого года доля планшетов с решением Intel может составить примерно 12-17%. Опять же отмечу, у компании нет цели стремительно



По словам Д. Конаша, цена компьютера зависит от налогов и таможи

отвоёвывать долю на рынке, так как это не единственное направление, куда она инвестирует. Компания активно инвестирует в чипы для серверов. К тому же, производство серверов растёт с каждым годом.

– С чем это связано?

– Мы сегодня множество интернет-сервисов получаем благодаря облачным технологиям. К примеру, Facebook, Snapchat, WhatsApp – все, чем мы пользуемся каждый день, является облачным сервисом. Чем больше пользователей, тем больше серверов нужны тем компаниям, которые предоставляют этот сервис. Причем, так называемые «фермы», где компании содержат свои сервера, растут с большой скоростью, чем количество продаваемых смартфонов. Посчитайте, сколько приложений на вашем смартфоне было год назад и сколько – сейчас. Чем больше пользователей, тем выше потребность облачных сервисов в серверах. А количество приложений растёт быстрее, чем количество пользователей смартфонов. За III квартал этого года выручка

серверного бизнеса компании составила \$4,1 млрд, что на 8% выше показателей за предыдущий квартал и на 12% выше в годовом исчислении.

– В день открытия представительства Intel в Казахстане компания заявила, что намерена популяризировать компьютерные и информационные технологии в стране. Прошло больше 10 лет. Получилось?

– Нашу сферу деятельности в Казахстане можно разделить на несколько частей. Во-первых, мы работаем с людьми, которые продают технику потребителям. Это торговые сети, реселлеры. Мы обучаем этих специалистов тому, как нужно представлять нашу продукцию, об особенностях, которые отличают ее от других – ведь кому-то нужен игровой компьютер, кому-то достаточно того, чтобы он мог заходить в Интернет, а тем, у кого есть бизнес, нужно, чтобы компьютер хорошо работал с электронными таблицами. Результаты этой работы можно наблюдать в местных магазинах, где продают электронику. Следующее направление – работа с компаниями и государственными, когда компьютерные технологии направлены на работу внутри предприятия – консультации по выбору серверных решений для определенных задач. Другая неотъемлемая часть нашей работы – это образование. Наши дети ждут в будущем большая конкуренция. И уже сегодня мы видим, что скорость и объемы развития новых направлений, как например «Интернета вещей», показывают астрономические цифры. Аналитики предполагают, что в 2020 году на Земле будет работать около 20 млрд устройств, соединенных между собой. Население планеты, предполагается, что к тому времени будет

6,5-7 млрд людей. И на каждого человека придется минимум по три устройства, которые «разговаривают» в Интернете.

– Мы и сейчас это наблюдаем...

– Верно. Но сейчас таких устройств гораздо меньше. А к тому времени не исключено, что могут появиться холодильники, которые будут самостоятельно заказывать продукты. Чтобы иметь такие устройства, нужны люди, умеющие создавать программы. Для этого дети должны научиться уверенно пользоваться компьютером – чем раньше, тем лучше.

– То есть компания внедряет какие-либо программы в школьный общеобразовательный процесс?

– К примеру, мы работаем с Министерством образования и науки, формирующего стандарты относительно компьютеров, которые должны использоваться в учебном процессе. В этих стандартах очень много составляющих и они достаточно сложные. Мы консультируем данное ведомство, чтобы стандарты соответствовали потребностям образовательного процесса. Кроме того, мы знаем, как создавать процесс обучения с использованием компьютеров. Ведь как происходит зачастую? Школа покупает компьютеры, а учитель не знает, как научить детей пользоваться ими. Мы описываем процессы обучения для учителей, чтобы класс использовался для обучения, а не для игры. К тому же, наша задача – также консультировать тех, кто собирает компьютеры на территории Казахстана, чтобы они отвечали тем же стандартам министерства образования.

– То есть в Казахстане мы только собираем компьютеры из импортных компонентов,

а есть ли возможность локализовать производство компонентов в стране?

– Часть продуктов, такие как ноутбук, к примеру, завозятся, как готовый продукт одним из крупных производителей ноутбуков. Но очень много продуктов действительно привозятся, как компоненты, из чего в Казахстане и собирают компьютеры.

А что касается локализации, то чтобы ответить на ваш вопрос, проведу короткий экскурс в производство. На куске кремния, который представляет собой небольшую пластину, располагаются тысячи микросхем, которые вытравлены специальным фотохимическим способом. Кремний компания покупает у тех, кто его получает из песка. Звучит на первый взгляд очень просто. Но сложность заключается в том, что на куске пластины размером с ноготь мы размещаем несколько миллиардов транзисторов – набор атомов, который под воздействием электричества работает, как переключатель. У Intel самая высокая плотность в мире по расположению таких транзисторов на квадратный сантиметр. Компаний, которые умеют создавать такую вещь, в мире осталось меньше десяти.

– Вы сказали «осталось» – раньше было больше?

– Было больше. Экономика этого бизнеса такова, что каждый год нужно инвестировать миллиарды долларов в развитие технологий. Здание завода, которое компания построила, можно использовать достаточно долго – 10 лет, примерно. Но оборудование, которое там стоит, нужно полностью менять примерно раз в два года, чтобы успешно конкурировать на рынке – это показатель того, насколько быстро меняются технологии в наше время. Цена ошибки очень дорога. Потому что один

завод стоит от \$5 млрд и выше. В некоторых заводах вытравливаются микросхемы на пластинах, в других эти пластины нарезаются на микрочипы, тестируются, упаковываются и отправляются на продажу по всему миру.

Место расположения заводов определяется несколькими факторами. Первый – это наличие специалистов, которые могут этот завод обслуживать. На одном типичном заводе работают от полутора тысяч и больше людей, которые обладают высоким уровнем навыков и опыта в создании таких технологий. Взять инженера просто с улицы не получается. Требуются специальные знания, чтобы работать на этом дорогом и сложном оборудовании.

Второй фактор – наличие инфраструктуры, которая будет обеспечивать жизнедеятельность этого завода. К примеру, компания должна иметь возможность быстрой доставки определенных химических компонентов, а в производстве используются сотни видов таких компонентов. Некоторые из них очень дорогие. Если доставка приподнится и завод остановится хотя бы на полчаса, компания потерпит многомиллионные убытки. Работа в этих заводах останавливается всего один день в году – на профилактику.

Ну и третья составляющая – это предрасположенность страны к тому, чтобы предоставлять определенные налоговые льготы. Заводы и тысячи людей, которые получают очень хорошую зарплату делают очень большое влияние денег в экономику страны. Поэтому мы получаем хорошие финансовые условия от тех государств, где наши заводы находятся – это США, Израиль, Китай, Малайзия, Вьетнам и Ирландия.

– Оттуда привозят чипы в Казахстан?

– Тут наша система работает несколько иначе. Есть сотни наименований этих чипов, которые упаковываются на разных заводах. Поэтому система логистики глобальная. То есть у компании, кроме заводов есть так называемые глобальные дистрибуционные центры, расположенные в тех городах, откуда грузовые авиалетчики летают в нужных нам направлениях. Все чипы везут в такие центры и распределяют по другим странам.

– Большинство наших граждан, как правило, компьютерную цифровую технику берет в кредит или рассрочку. Насколько сегодня такая техника доступна по ценам для граждан западных стран – скажем, для регионов, лежащих рядом с той же Кремниевой долиной?

– Была, что в некоторых странах люди активно пользуются кредитными картами, так как ставки по ним могут быть привлекательными – гораздо привлекательнее, чем в России или в Казахстане.

Но с моей точки зрения, это мало связано с местом производства технологий. Есть к тому же факторы, связанные с налогообложением. Цена на технику в большинстве случаев зависит от налогового режима той или иной страны, куда экспортируется

Цифры

Прогнозы компании на IV квартал 2015 года:
 • Выручка: \$14,8 млрд, плюс-минус \$500 млн.
 • Валовая прибыль: 62%, плюс-минус два процентных пункта.
 • Расходы на исследования и разработки, маркетинг и управление: около \$5 млрд.
 • Расходы на реструктуризацию: около \$25 млн.
 • Амортизация в связи с приобретением нематериальных активов: около \$70 млн.
 • Инвестиции в уставной капитал других компаний: около нуля.
 • Амортизационные отчисления: около \$1,9 млрд.
 • Налоговая ставка: около 25%.
 • Капитальные расходы по итогам всего года: \$7,3 млрд, плюс-минус \$500 млн.

техника, а не от дальности расстояния. Типичный пример: 90% компьютеров, продающихся в США, произведены в Тайвани. И, тем не менее, они стоят дешевле, чем в Казахстане или России. Хотя, если посмотреть на карту, по географическому расположению Казахстан находится к Тайвани ближе, чем США. Могу предположить, что стоимость доставки компьютера от Тайвани до Алматы наверняка ниже, чем до США. Но почему компьютеры стоят дороже? Потому что есть и другие препятствия, в том числе и налоговые. Поэтому расположение завода почти не влияет на стоимость.

– А какие основные тенденции в IT вы можете отметить на казахстанском рынке?

– Все глобальные тренды наблюдаются и в Казахстане. Если говорить о каких-то уникальных проектах, свойственных только для Казахстана, думаю, здесь хорошо развиваются образовательные проекты. Если посмотреть на последние несколько лет, за исключением текущего года, были хорошие образовательные программы по направлению информационных технологий. Если мы хотим, чтобы наши дети жили хорошо, нужно, чтобы они умели пользоваться компьютером. Потому что они будут жить хуже своих сверстников в Корею или Китае, если не будут поспевать за ними в создании и применении новых технологий. Для меня это

абсолютно ясно. Благосостояние стран будет определяться не количеством выкачиваемой нефти, а уровнем знаний и количеством программных и инновационных продуктов, которые будут создаваться в этих странах.

Если мы посмотрим на количество приложений, которые продаются в магазинах Google и Apple, они растут гораздо быстрее, чем экономика любой страны в мире. Магазины приложений растут больше, чем на 15% в год. Из больших экономик ни одну не могу представить, чей национальный валовой продукт вырос бы на 10% в год. И это все делается с помощью человеческих голов. И речь идет о десятках миллиардах долларов дохода. А ведь эти магазины начали работать не так давно – всего шесть-семь лет назад. Люди, которые создают приложения, могут находиться, где угодно, и им не нужно ничего, кроме знания, компьютера и Интернета. Если вы сумели создать продукт, который всем нужен, он будет продаваться по всему миру. Возможности для создания программных продуктов безграничны. Мы находимся в начале пути. И если сегодня не будем инвестировать в знания наших детей, то просто лишаем их возможности конкурировать в будущем. Поэтому думаю, что любое здравомыслящее государство должно инвестировать сегодня в образование.

История вопроса

Согласно результатам исследования компании IDC, в третьем квартале 2015 года вендоры отгрузили 355,2 млн смартфонов, что на 6,8% больше, чем 332,6 млн штук, поставленных на мировой рынок в третьем квартале 2014 года. Компания Samsung в очередной раз сохранила лидерство на мировом рынке смартфонов, увеличив поставки в годовом исчислении на 6,1%. Производитель все также акцентирует внимание на выпуске моделей класса премиум, выступив в отчетный период два флагманских продукта – Galaxy S6 edge + и Note 5. Благодаря новинкам, выпущенным на продажу в августе, Samsung показала в сентябре лучшие результаты, чем обычно, к тому же новые iPhone от Apple еще не вышли на рынок.

Компания Apple благодаря новым iPhone увеличила продажи за третий квартал на 22,2%. Продав 13 млн штук iPhone 6S и 6S Plus в первую после выпуска неделю, компания продолжила успех на многих ключевых рынках, в первую очередь в Китае и США. Huawei за год увеличила поставки на целых 60,9%, что позволило ей переместиться с четвертой позиции на третью. Huawei сфокусировалась на выпуске моделей средне-высшего (mid-to-high) ценового диапазона, на которых пришла примерно треть всех отгрузок компании. Модели Honor 6 Plus и Ascend P8 помогли увеличить продажи в этом диапазоне цен на 25%, согласно данным самой компании.

Lenovo продолжает борьбу на рынке смартфонов, опираясь также на помощь недавно купленной Motorola. За год их суммарные поставки увеличились на 11,1%. Модели Lenovo в основном продавались в Китае, хотя недавно выросла доля и в Центральной и Восточной Европе. В то же время Motorola по-прежнему имеет сильные позиции на обоих американских континентах, там по очень привлекательной цене продается модель Moto X, G и E. Пятое место заняла компания Xiaomi, которая продолжает пробиваться на рынки Южной Азии, Индии и Бразилии, но китайский рынок остается для нее главным. Здесь самой популярной и успешной среди китайских потребителей была модель Redmi Note 2.

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

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

I-ПОЛУГОДИЕ 2016

О компании Intel

Intel Corporation – американская корпорация, которая производит электронные устройства и компьютерные компоненты. Компанию основали американские инженеры Роберт Нойс и Гордон Мур в 1968 году. В 90-е годы компания стала крупнейшим производителем процессоров для персональных компьютеров.

Финансовые показатели основных подразделений Intel, согласно отчету компании за III квартал 2015 года:

- Выручка Client Computing Group составила \$8,5 млрд, что на 13% выше показателей за предыдущий квартал и на 7% ниже в годовом исчислении.
- Выручка Data Center Group составила \$4,1 млрд, что на 8% выше показателей за предыдущий квартал и на 12% выше в годовом исчислении.
- Выручка Internet Things Group составила \$581 млн, что на 4% выше показателей за предыдущий квартал и на 10% выше в годовом исчислении.
- Выручка операционных сегментов, связанных с ПО и сервисами, составила \$556 млн, что на 4% выше показателей за предыдущий квартал и без изменений в годовом исчислении.

НЕДВИЖИМОСТЬ

Центровые проблемы

Элитные офисные площади могут остаться без клиентов

Прогноз

Офисные здания класса «В» могут в скором времени оказаться в выигрыше, прогнозируют эксперты рынка коммерческой недвижимости. По их словам, в условиях сегодняшнего экономического кризиса, арендаторы помещений класса «А» могут переключиться на класс ниже. А растущие в Астане здания класса «А» и «В» в скором времени могут столкнуться с проблемой дефицита профессиональных кадров, если придут международные компании-арендаторы. Эти и другие проблемы игроки рынка поднимали на международной конференции Design Dialogue Kazakhstan.

Гульжанат ИХИЕВА

Игра в «классики»

Как отметила в ходе конференции управляющий директор Colliers International Kazakhstan Баян Куатова, изменение курса тенге по отношению к доллару на 60% настроило арендаторов офисов класса «А» на поиски более выгодных предложений на рынке. «Собственники класса «А» менее гибки в переговорах, так как их немного и у них сидят арендаторы первого класса. В нынешних реалиях для классов «В» и «В+» ожидания оптимистичные. Какие-то компании не смогут платить по ставкам за офисы класса «А», и соответственно, они не пойдут в «С», а перейдут в «В». Или, как еще бывает, арендаторы из класса «С» «подрастают» и перебираются в офисы класса «В». То есть, у вас самая безопасная ниша. Сейчас арендаторам внимательно нужно присмотреться к рынку, так как расходы на аренду, как известно, занимают второе место по величине в любой компании», — сказала г-жа Куатова, обращаясь к игрокам рынка. По ее словам, наибольших арендаторов смогут привлечь те БЦ, которые имеют вместительную парковку и хорошую управляющую команду — это самые востребованные здания в Алматы на сегодняшний день.

Класс «А» Алматы не нужен

Тем временем, по словам заместителя директора управляющей компании Marden Realty Айнура Буркитбаевой, в Астане наблюдается переизбыток офисов класса «А» и «А+», между которыми наблюдается большая конкуренция. «За такие компании, как KPMG там идет жесточайшая борьба. Этот класс там уже не востребован», — говорит специалист. Однако, как отметили эксперты рынка, в связи с отсутствием в Казахстане стан-



Коммерческая недвижимость нуждается в профессиональных кадрах

дартов классификации офисных зданий, каждый может причислять себя к классу «А», тогда как на самом деле таких зданий на местном рынке единицы.

Управляющий директор Global Development Лукаш Скворонский считает, что в реальности таких зданий в Казахстане всего 4 — один в Астане и три в Алматы. Также он уверен, что в Алматы пока нет нужды строить бизнес-центры класса «А». «Краков — город, в котором я вырос — похож на Астану по количеству населения. Интересно, что на 900 тыс. людей имеется почти 900 тыс. квадратных метров современной офисной площади — это здания, построенные начиная с 2000 года, где сидят большие арендаторы. Как так получилось, что такие крупные компании как Cisco, Lufthansa или HSBC релокировались именно в Краков? Прежде чем, строить здания класса «А», нужно ответить на вопрос — есть ли сегодня в Казахстане потенциал заселить в огромные здания компании, которые управляли бы отсюда своими операциями, к примеру, в Азиатских регионах? Думаю, это еще впереди. Поэтому, если спросят, нужно ли сейчас строить еще 10 зданий класса «А» в Алматы, отвечу однозначно — нет», — сказал г-н Скворонский.

По словам Баян Куатовой, в Алматы сегодня доля помещений классов «А» и «В» почти в

два раза больше, чем в Астане. Однако в столице наблюдается рост предложения в данных сегментах недвижимости в связи с ЭКСПО. Но вопрос о том, какими арендаторами заполнятся эти здания после мероприятия, остается открытым. «Думаю, управляющие компании ждут очень много работы, потому что помимо поиска арендаторов, появится спрос на профессиональные кадры, которые могли бы эти современные здания обслуживать, чтобы они не потеряли свои лучшие качества», — говорит эксперт.

Цвет или свет?

Что же касается желанных арендаторов, то, по мнению административного директора компании KPMG в Казахстане и Кыргызстане Елены Крайниченко, в переговорах арендатора с собственником, в основном все зависит от того, насколько владелец здания готов подстроиться под требования арендатора и обсудить новые возможности относительно реконструкции или редизайна помещения. «К примеру, у нас работает 300 сотрудников. Мы должны поставить столы, организовать зону переговоров, кухонное помещение и так далее. И самое главное для нас — шаг колонн, возможность эвакуации этих 300 человек разом с помощью лифтов, пропускная способность пожарных лестниц,

высота потолков. Возможно, я, как руководитель, решу, что нам выгодно оптимизировать расходы на переезд и сделать фальш-полы и фальш-потолки, чтобы спрятать туда инженерно-коммуникационные сети, и установить везде Wi-Fi, что тоже снижает расходы на работу в сети. Но если в этом здании просто кабинеты и бетонные перегородки, мы должны получить разрешение от строительных организаций, принимавших это здание. Поэтому первым делом, когда мы ведем переговоры с собственниками здания, мы спрашиваем проектные документы, чтобы узнать что они планировали при строительстве здания. Я должна понимать, как я могу там рассаживать людей, и эффективно использовать пространство. Потому что известно, что самые большие расходы у любого бизнеса — это зарплата сотрудников и плата за аренду. Поэтому собственники бизнеса не готовы тратить деньги за пустое пространство — все должно работать на бизнес», — сказала менеджер KPMG.

Однако сегодня не многие здания в главных городах Казахстана — даже современные — могут похвастаться способностью трансформироваться под желания арендаторов. Как считает г-жа Куатова, при строительстве зданий в основном решаются крупные, концептуальные вопросы — собственника

волнует фасад, количество этажей, сумма, которую этот объект будет приносить и сроки, в течение которых объект сможет окупиться. А такими деталями, как планирование внутреннего пространства, удобное расположение инженерных сетей сегодня занимают единицы. И это одна из главных проблем для арендаторов Казахстана.

«В Алматы есть три-четыре таких здания. Большинство наших зданий — объекты, конвертированные со времен Советского Союза, куда физически невозможно встроить современные инженерные системы. Поэтому мы рекомендуем нашим архитекторам, проектировщикам и дизайнерам подключать к своей работе технических специалистов, которые, возможно, ничего не понимают в красоте, но могут тщательно проверить помещение на соответствие техническим нормам. К примеру, мы недавно столкнулись с тем, что после того, как в помещении расставили мебель, и появились люди, заметили, что на многих рабочих местах элементарно не хватает света. Без мебели и людей в помещении было достаточно светло. Бывает, что проектируют под давлением заказчика, который пожелал поставить как можно больше перегородок в помещении. Однако спустя некоторое время штат компании увеличивается, и им просто не хватает воздуха. И

помещение становится непригодным, несмотря на дорогой ремонт, приходится ломать перегородки, выселять сотрудников — это абсурдная ситуация, учитывая, что инвестиции в помещение могут доходить от полутора до нескольких миллионов долларов, если оно занимает 2-3 тыс. кв. м», — говорит специалист.

По ее словам, в связи с тем, что конкуренция на рынке долгое время практически не была, собственники зданий не старались соответствовать обозначенному классу, и теперь до 80-90% зданий на рынке не соответствуют к тем классам, куда себя причисляют.

Квадраты нуждаются в управлении

Одной из основных проблем для арендаторов на рынке Казахстана является отсутствие профессиональных управляющих компаний. Это самый злободневный вопрос, считают эксперты. Как отмечают в Colliers International Kazakhstan, большинство управляющих компаний не занимаются такими процедурами, как налаживание системы отопления в здании, проверка исправности инженерных сетей, скорость реагирования других служб эксплуатации здания на запросы арендаторов. «Это очень печально для нас. Потому что согласно нашим договорам, если арен-

датор уходит из здания раньше одного года, мы должны вернуть нашу комиссию. Вкладывать в обучение своих сотрудников, работающих в управляющих компаниях крайне важно для того, чтобы держать арендатора в здании на длительный срок. В большинстве случаев мы имеем дело с дилетантским подходом к этому вопросу. Я бы рекомендовала нашим коллегам по управлению бизнес-центрами как можно чаще посещать обучающие тренинги хотя бы в Москве», — говорит г-жа Куатова. Эксперт считает, что относительно качества сервиса управляющим компаниям предстоит провести большую работу, так как именно сфера услуг сильно страдает в стране, а в условиях усиливающейся конкуренции в связи с притоком разных международных компаний, нужно будет выращивать кадры, умеющие управлять бизнес-центрами.

К числу частых и нестремляемых проблем казахстанских арендаторов г-жа Куатова причисляет также отсутствие парковочных мест в БЦ, непрозрачность рынка, не позволяющая арендаторам площадки. Кроме того, есть проблема так называемых скрытых расходов, которые могут составить до 20% от арендной платы — неопытные арендаторы могут не заметить, что в ставку включается плата не только за реальную площадь, где компания будет работать, но также и лестничные площадки, лифтовые площадки, фойе и зоны ресепшн.

Хай-тек пугает инвесторов

Что касается современных БЦ, игроки рынка согласились, что трендом становится внедрение умных технологий в арендуемое помещение — начиная с технологичной по организации видеоконференций в отдельном помещении и заканчивая голосовым управлением инфраструктурой всего здания через специальное мобильное приложение, что направлено, по сути, на понижение

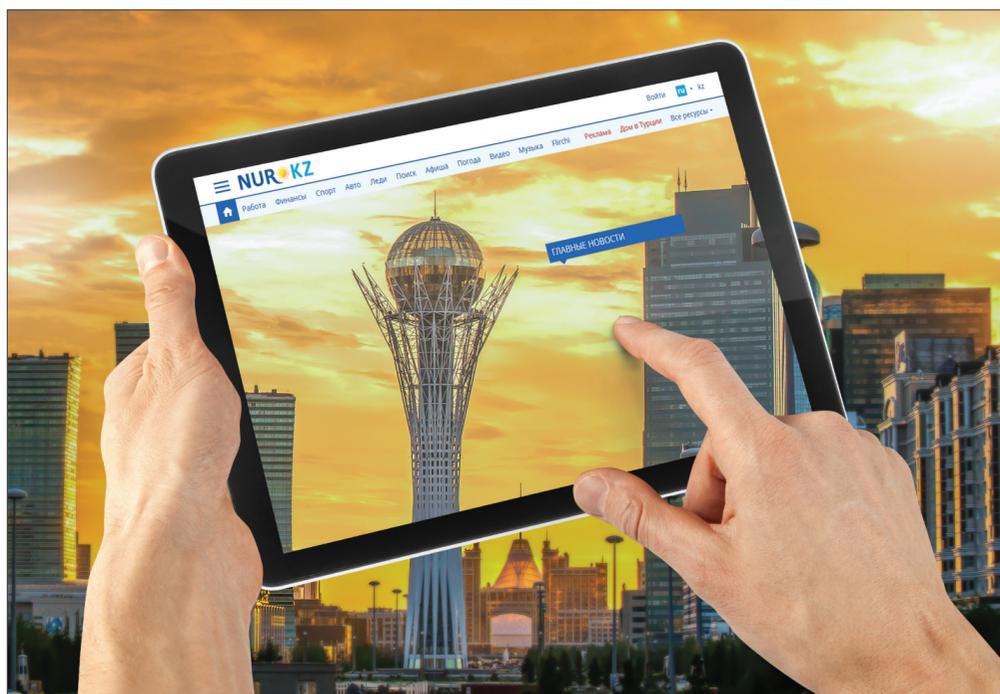
операционных затрат компаний-арендаторов и повышение эффективности работы. Однако разница в «сроках годности» между современными технологиями и новыми зданиями пока не позволяют местным инвесторам следовать моде.

«Здесь нужно сравнить эту экономику с теми процентными ставками, которые у нас имеются. Почему эти технологии эффективны на Западе и в других развивающихся странах? Потому что депозитные ставки составляют от 0,1% до 2% — максимум. У нас же они доходят до 10% и бывают выше. Поэтому всегда нужно сравнивать. Поэтому что будет ли все это потом иметь эффект — под вопросом. Возьмем ту же технику для видеоконференций. Мы знаем, что моральный срок службы у них около пяти лет, после чего производитель снимает его с линейки, прекращается обслуживание. Появляются еще какие-то устройства. Поэтому мы, конечно же, должны подумать, имеет ли смысл инвестировать в такие технологии?», — говорит генеральный директор, управляющий партнер инвестиционной группы компаний «Верный Капитал» Ерлан Оспанов.

По словам партнера компании De Vito Беймхана Муратбека, казахстанские инвесторы не прочь внедрить в свои объекты современные технологии, но большинство компаний-арендаторов не видят в них необходимости. «У нас готовы проводить презентации со старым проектором на кривом экране, и не все арендаторы понимают, для чего нужны новые устройства. Для этого нужно сломать местный менталитет. Большинство владельцев бизнеса в Казахстане старше 50 лет — это люди, не привыкшие к другим высоким технологиям, кроме своего мобильного телефона», — говорит г-н Муратбек. Специалист считает, что, во всяком случае, собственникам зданий, нужно будет стараться внедрять альтернативные технологии по более приемлемым ценам.

Обзор рынка офисной недвижимости

По данным kп.kz, в сегменте продажи офисной недвижимости в течение года наблюдалась обшая тенденция снижения средних цен. В разрезе типов офисов Астаны подразделяются на офисные помещения, расположенные в бизнес-центрах, и офисы, расположенные в жилых комплексах. В сентябре, относительно августа, уровень цен опустился на 20% в долларовом номинале, в тенгевоном — колебания незначительные — 1,2%. За год, к сентябрю 2014 года, средняя цена на офисы в бизнес-центрах в долларовом эквиваленте опустилась на 38%, в тенгевоном на 12%. Средняя цена квадрата офисов, расположенных в жилых комплексах, к августу 2015 года снизилась в долларовом эквиваленте на 10%, в тенгевоном, напротив, цена выросла на 16%. За год с сентября 2014 года средняя цена офисов в ЖК опустилась на 18% в долларах и на 16% выросла в тенге. В разрезе административных районов ценные колебания в августе месяце отрицательные и достигают 20%. Как и рынок продажи офисов, рынок аренды также показывает понижательный тренд. Снижение средней арендной ставки в сентябре к августу 2015 года составило 9%. За год аренда офисов в бизнес-центрах снизилась на 12%, в жилых комплексах на 7%. В разрезе районов снижение арендных цен отмечается в Алматы на 16% по отношению к августу. В целом рынок офисной недвижимости подвергся общей тенденции снижения. До конца года ожидается, что рынок офисной недвижимости как аренды, так и продажи, будет подвержен риску снижения в связи с внешними и внутренними негативными экономическими тенденциями.



НОВОСТИ
ВСЕЙ СТРАНЫ

NUR.KZ

Сколько стоят квадратные метры в столице

Аналитики исследовали рынок первичного жилья Астаны

Обзор

Согласно исследованию портала по недвижимости kп.kz, за последние три месяца в строящихся жилых комплексах Астаны с заявленным сроком сдачи в IV квартале средняя цена увеличилась в пределах погрешности на 2% и составила 1 378 \$/кв. м (355,5 тыс. тг/кв. м).

Текущие тенденции

В Астане к концу текущего года к сдаче заявлены следующие жилые комплексы: London и Millennium Park от строительной компании «Базис-А», Park Avenue и «Верный» от холдинга BI Group, «Ак Отау-2» от «Стройкласс», «Ак Шанырақ» от застройщика «Прайс Астана Строй», «Аниса» от ЖК «Толанды» и др.

В III квартале 2015 года средняя цена на рынке строящегося



жилья, срок сдачи которого заявлен в IV квартале текущего года, составила \$1 378 за квадратный метр. Относительно предыдущего периода уровень цен поднялся на 2%, что в общей тенденции снижения цен на недвижимость неудивительно, так как строительство жилых объектов подходит к своему завершению и соответственно цена увеличивается. В свою очередь, можно говорить о том, что темп роста довольно сдержанный. Для сравнения, в 2014 году первичное жилье на аналогичной стадии строительства возросло в цене за квартал на 11%. А именно в III кв. 2014

года ЖК со сроком 4 кв. 2014 года увеличилось на 11% ко 2 кв. 2014 г. В целом рынок первичного жилья имеет понижательный тренд. Ценовому снижению подвержены квартиры в ЖК, срок сдачи которых заявлен в 2016 году. Строящееся жилье со сроком сдачи в I квартале 2016 года подешевело на 10%, во II кв. 2016 г. — на 7%, в II кв. 2016 года — на 16%. За год, к III кварталу 2014 года, средняя цена на рынке первичного жилья снизилась на 15,6%. Средняя цена на ЖК со сроком сдачи в IV квартале 2015 года изменилась менее чем на 1%.

Ценовые изменения

В разрезе районов распределение цен на квартиры в ЖК с заявленным сроком сдачи в IV квартале 2015 года сложились следующим образом. Практически в одном ценовом диапазоне находятся районы «Есиль» и «Алматы». За период рост цен зафиксирован в районе «Алматы» на 5,5%, что и повлияло на повышение средней цены в рассматриваемом сегменте в целом по городу. Средняя цена в районе «Сарыарка» осталась без изменений.

В зависимости от класса жилья цена элитных квартир сроком сдачи в IV квартале текущего года к предыдущему периоду снизилась на 6%. По мере приближения срока сдачи уровень цен на жилье бизнес-класса вырос на 10%.

Выводы

В целом на рынке строящегося жилья сохраняется понижательный тренд, главным образом за счет снижения цен на квартиры в жилых комплексах со сроками сдачи в 2016 году.

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

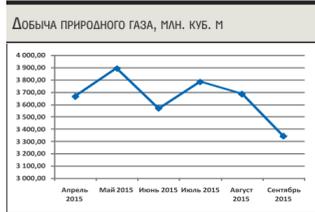
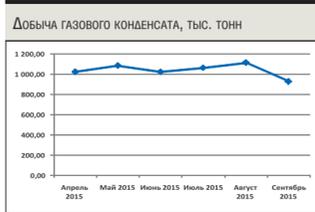
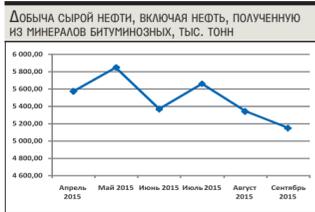
№ 43 (621), ЧЕТВЕРГ, 5 НОЯБРЯ 2015 г.

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ФИНАНСОВЫЙ ЦЕНТР АСТАНЫ –
ОЦШОР ИЛИ НЕЧТО БОЛЬШЕЕ?
»» [стр. 8]

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
СТРАХОВОЙ РЫНОК КАЗАХСТАНА:
ИТОГИ СЕНТЯБРЯ
»» [стр. 9]

ТЕНДЕНЦИИ:
СКОЛЬКО ЗАРАБОТАЛИ
АЭРОПОРТЫ
»» [стр. 11]

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
«ЧЕРНАЯ МЕССА»
»» [стр. 12]



Поддержим местного производителя!

Краткие истории становления двух молодых местных производителей молочных продуктов.

Одной из ведущих отраслей пищевой промышленности Казахстана является молочная промышленность. И среди казахстанских потребителей давно пользуется известностью такой производитель кондитерских изделий и молочной продукции, как ТОО «Куликов и К». Свою работу предприятие начало в 2007 году в Кордайском районе Жамбылской области в соответствии с государственными программами «Форсированного индустриально-инновационного развития» и «Дорожная карта бизнеса-2020».

В начале своего существования предприятием выпускалась только кондитерская продукция, на сегодняшний же день в ассортименте находится порядка 52 вида тортов и пирожных, а также более 30 наименований молочной продукции 6 торговых марок.

Необходимо отметить, что в производстве всей продукции компании используется только натуральное сырье, что делает ее более безопасной и полезной. В частности, при производстве кондитерских изделий применяются технологии «шоковой заморозки», что позволяет увеличить срок реализации продукта без использования консервантов или сухого молока. А при изготовлении молочной продукции используют специально разработанные заправки от европейских производителей. Для упаковки продукции используется разработанная в Швеции инновационная и экологичная упаковка компании EcoLean, в состав которой входит уникальный биополимерный материал. Его основными особенностями являются близость по химическому составу к яичной скорлупе, способность к саморазложению, а также безопасность для здоровья человека и окружающей среды. Кроме того, подобная упаковка позволяет подогревать открытый пакет молока в микроволновой печи.

Производство молочной продукции было налажено «Куликовским молочным продуктом» не так давно, в декабре 2012 года. Новый цех по переработке



молочной продукции производственной мощностью до 360 тонн в сутки был запущен в Кордайском районе в рамках реализации государственных программ «Форсированного индустриально-инновационного развития» и «Дорожная карта бизнеса-2020». «Сейчас объем переработки еще невелик, однако со временем сырья понадобится больше. Мы заинтересованы в том, чтобы поголовье скота у сельчан увеличилось и чтобы партнеры расширились. Ведь от этого зависит и наше благополучие», – отмечает генеральный директор предприятия **И. Давуз**. Помимо самого завода были также построены производственные и административные корпуса, большая современная лаборатория. Оборудование было поставлено из Швеции, Италии, России и Китая. Надо отметить, что данное оборудование позволяет выпускать молочные продукты длительного хранения, что расширяет географию рынка сбыта. При этом специалистами ТОО «Куликовский молочный продукт» применяются собственные уникальные разработки, сохраняющие в кисломолочной продукции и мороженом те полезные вещества, которые

теряются при традиционных методах.

На сегодня в ассортимент выпускаемой компанией молочной продукции входят молоко и кефир разных процентов жирности, сметана, ванильная про- стокваша, биокефир, ряженка, сливочное масло, фруктовые йогурты и сыры. Также функционирует цех по производству мороженого. «Итальянское оборудование для изготовления вафельных стаканчиков и уникальная рецептура позволили нам выпустить продукцию, отличающуюся от той, что предлагает местный рынок. Наши линии многофункциональны и соответствуют самым строгим требованиям. В ассортименте 30 видов мороженого пяти торговых марок: «Ice ice baby», «Буря в стакане», «Стакан-великан», «Эскимо» и «Ванильное небо» – отметил **Ислам Давуз**. Продукция компании поставляется в магазины Алматы, Астаны, Тараза, Байконура, Кызылорды и других регионов Казахстана.

За 8 лет работы компании удалось добиться признания и удостоиться ряда наград различного уровня. Так в ноябре 2010 года продукция ТОО «Куликовский молочный продукт» победила в номинации «Лучший

продукт» на Международной выставке «World Food-2010» и получила Золотую медаль. В апреле 2011 года золотой медаль и Гран-при выставки «Продуктовый рынок 2011» удостоился торт «Кудрявый пинчер». В июне 2013 года продукция компании была отмечена Национальной лигой потребителей народным знаком качества «Безупречно». А в апреле 2014 года «Куликовский молочный продукт» получил этот приз уже во второй раз.

По словам **И. Давуза**, секрет подобного признания кроется в сочетании традиционных рецептов, современных технологий и высоких стандартов производства. Это помогло компании занять свою нишу на молочном рынке. «Это тот фундамент, на котором строится наша стратегия».

Касательно стратегических целей компании и планов на будущее **И. Давуз** твердо намерен и дальше совершенствовать качество продукции, расширять ассортимент и завоевывать рынок Казахстана. «Перед нами стоят стратегические задачи по развитию и модернизации производства, росту дистрибуции и выходу на более качественный уровень работы. В этом мы будем опираться на государственную поддержку. Конечно,



КАЗАХСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ
ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКА МИНИСТРЛІГІ



ҚР ҰҚП
АТАМЕКЕН



НҰП РК
ДҚБ 2020
ДОРОЖНАЯ КАРТА БИЗНЕС 2020

искусственного казахстанского потребителя трудно удивить чем-то и тем более завоевать. Но мы поставили перед собой задачу стать компанией № 1 и знаем, что нам это под силу». «На сегодняшний день мы активно разъясняем предпринимателям, особенно ведущим бизнес в районах нашей области, возможность получить поддержку бизнеса через государственные программы, – отметила директор Палаты предпринимателей Жамбылской области **Карлыгаш Аралбекова**. – Благодаря бесплатной сервисной поддержке наши работники не только оказывают консультации, но и полностью сопровождают проекты от идеи до запуска производства. К примеру, в Байзақском районе при содействии районного филиала Палаты предпринимателей на днях запустился цех по переработке молочной продукции. После консультаций и помощи в написании бизнес-плана предпринимателем – **Наби Агалиеву** – были выделены 30 миллионов тенге по госпрограмме «Дорожная карта бизнеса-2020». Сегодня молочную продукцию сельского предпринимателя по достоинству оценили жители области».

Однако, рынок молочной продукции – это также и рынок жесткой конкуренции. И здесь активно борется за потребителя и другая молодая казахстанская компания.

ТОО «Milk project» функционирует с 2009 года в Зердинском районе Акмолинской области. Проект включен в региональную Карту индустриализации и в «Дорожную карту бизнеса 2020». Продукция предприятия широко известна не только среди жителей Акмолинской области, но и за ее пределами.

Основным видом деятельности предприятия является производство молока и молочной продукции. В ассортименте производимых продуктов кефир, сливки, сметана, творог, сливочное масло, а также молоко с длительным сроком хранения. Необходимо сказать о таком преимуществе Milk Project, как бактериальная очистка сырья и наличие современной упаковочной линии разлива продукции в кувшины. Компания делает акцент на качестве своей продукции, ее

полезности и безопасности для потребителя. При производстве не применяются консерванты, красители и загустители, ароматизаторы, и даже упаковка делается с добавлением кальция. С 2013 года предприятие производит натуральное асептическое молоко. Хранить молочные продукты такого качества можно до 6 месяцев.

При производстве продукции ТОО Milk Project использует только высококачественное казахстанское сырье, которое перерабатывается на оборудовании из России и Швеции. Молоко закупается на фермах и у частных лиц, и закуп ведется на промежуточных приемных пунктах, специально оборудованных для предварительной обработки молока.

На всех этапах производства, от начала и до конца каждого процесса, ведется контроль со стороны лаборатории. Проводятся физико-химические, микробиологические и бактериологические исследования молока, отслеживаются температурные режимы, уровень и качество очистки. Под особым контролем на предприятии находится качество мойки и дезинфекции оборудования и санитарное состояние цехов и персонала. На предприятии тщательно следят за соблюдением всех правил и норм, предусмотренных для предприятий молочной промышленности.

За высокое качество своей продукции ТОО «Milk Project» не раз удостоивалось различных наград. Например, в конкурсе 2012 года на соискание премии Президента РК в области качества «Алтын сапа» Milk Project было названо лучшим среди 109 компаний в категории «Малый бизнес».

И эти две компании – отнюдь не единственные в Казахстане производители молочной продукции. Однако, к сожалению, на сегодняшний день область молочного животноводства и производства молочных продуктов в Казахстане находится в зачаточном состоянии, по сравнению со странами, импортирующими свою молочную продукцию на наши прилавки. Но наличие в магазинах продукции местного производителя позволяет с оптимизмом смотреть в будущее этой отрасли.

Новая высота

Аутсорсинг

С 1 октября 2015 года услуги по наземному обслуживанию в Международном аэропорту Астаны начала оказывать швейцарская компания Swissport

Павел АТОЯНЦ

В течение следующих пяти лет услуги по наземному обслуживанию в Международном аэропорту Астаны будет оказывать швейцарская компания Swissport, специально для этого создавшая в Казахстане подразделение Swissport Kazakhstan. Соглашение, вступившее в силу с 1 октября 2015 года, в целом направлено на улучшение качества обслуживания, предоставление услуг для комфортного пребывания пассажиров в терминале и повышение квалификации местного персонала.

«На первом этапе пятилетнего контракта Swissport будет предоставлять такие услуги, как: регистрация, высадка/посадка пассажиров, доставка багажа, поиск и возврат утерянного багажа, а так же центровка воздушных судов. Позже, на втором этапе, Swissport будет обеспечивать наземное обслуживание воздушных судов. Swissport был выбран как партнер, потому что это мировой лидер по предоставлению наземного обслуживания высшего качества в более чем 48 странах и в 270 аэропортах по всему миру, клиентами этой компании являются 700 авиакомпаний», – прокомментировали приход Swissport на рынок Казахстана в компании Airport Management Group, управляющей шестью государственными аэропортами Казахстана. Как стало известно, в конце 2013 году Swissport International достигла предварительных со-

глашений о предоставлении услуг Международному аэропорту Астаны с АО «НК «КТЖ», создавшей в том же году по поручению Главы государства дочернюю компанию Airport Management Group. После подписания меморандума о взаимопонимании двух сторон старший вице-президент по наземному обслуживанию Swissport **Марк Скиннер** поделился ожиданиями компании: «Swissport видит в казахстанском рынке демонстрирующим выдающиеся показатели экономического роста, огромный потенциал. Мы рассчитываем, что сотрудничество с AMG поможет преодолеть последние необходимые шаги на пути внедрения международных стандартов в отношении наземного обслуживания». В Airport Management Group не стали раскрывать финансовую сторону сделки, сказав, что по условиям договора эта информация является коммерческой тайной.

Недавно Международной аэропорт Астаны сообщил, что готовится к подписанию контракта с еще одной международной компанией – Gate Gourmet Central Asia. Соглашение будет предусматривать совместную деятельность в сфере организации бортового питания, управления производственными процессами и трудовыми ресурсами. В распространенном АО «Международный аэропорт Астаны» сообщении отмечается, что при принятии решения о сотрудничестве со Swissport и Gate Gourmet были взвешены все положительные и отрицательные стороны.

«Привлеченные партнеры являются мировыми лидерами в сфере предоставления услуг в авиационной индустрии. Вне сомнения, благодаря деятельности новых международных компаний столичный аэропорт станет более привлекательным для иностранных авиаперевозчиков», – говорилось в информации.

СПРАВКА «КЪ»

Столичный аэропорт – второй по величине международный аэропорт в Казахстане после аэропорта Алматы, обслуживающий воздушные суда всех типов без ограничения взлетной массы. Находится в республиканской собственности. С января по сентябрь текущего года Международный аэропорт Астаны обслужил 2 млн 522,829 тыс. пассажиров, что на 16% больше аналогичного периода 2014 года. Всего в 2015 году здесь планируется обслужить более 3 млн пассажиров и 24 тыс. рейсов. Swissport International – мировой поставщик наземных услуг в авиационной индустрии. Обеспечивает обслуживание около 224 млн пассажиров и обрабатывает 4,1 млн тонн грузов в год в 271 аэропорту 48 стран мира.

На рынок текстиля зашли финны

Конкуренция

Финская компания Lindstrom, представленная в 24 странах мира, и чей годовой оборот средств составляет в среднем 300 млн евро, намерена предложить такую услугу как аренда спецодежды. «КЪ» обратился к местным игрокам рынка, чтобы узнать их реакцию.

Гульжанат ИХМЕВА

По мнению менеджера по продажам компании General Safety **Сержана Мендигалиева**, местные компании предпочитают импортную спецодежду, которая обычно стоит на 20-30% дешевле, чем одежда местного производства. По его словам, около 80% спецодежды – импорт из Китая и России. «Тех, кто занимается пошивом спецодежды, очень мало, их где-то 10 наберется. А перекупщиков сотни. Наши компании спецодежду выбирают всегда в зависимости от стоимости. А у финнов ничего дешевого нету. Сырье они сами тоже не производят. Поэтому я сомневаюсь,

что аренда спецодежды для наших компаний будет выгодной. Что касается наших цен, все зависит от того, какую одежду хочет заказчик: хочет недорогую – сошьем недорогую, хочет хорошего качества – и цена будет соответствующая», – говорит директор компании ТОО ALMATY SAFETY TRADE **Галим Төрмұратов**.

В Ассоциации предприятий легкой промышленности считают, что рынок спецодежды – это сильная позиция местных производителей, которую не нужно отдавать зарубежным компаниям. По словам президента Ассоциации предприятий легкой промышленности **Любови Худовой**, услуги по предоставлению спецодежды и уходу за ней в стране успешно оказывают и местные компании. «Мы сами можем делать эту работу, и сами здесь создаем рабочие места. Как делают в других странах? Они ограничивают импорт, если у них имеется производство аналогичных товаров. Так работает Беларусь, так работает Узбекистан, и Китай так делает. Если бы наши национальные компании повернулись бы лицом к отечественным производителям, мы могли бы так же работать на условиях аутсорсинга. Это реальные, хорошие проекты, которые нужно реализовывать. Компаниям выгодно так работать», – считает специалист.

КАЗАХСТАН АЖАМ БАНКІ
HALYK BANK
ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ АЖАМ БАНКІ

Чувствуйте себя непринужденно в мире бизнеса, пользуйтесь возможностями, которые Вам дарит этот мир.

При оформлении займа с 1 ноября по 31 декабря 2015 года на любые бизнес-цели:

- 0 тенге - за открытие текущего счета.

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

АКЦИЯ «Мир безграничных возможностей»

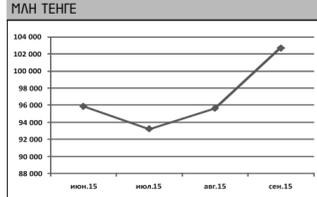
Развивайтесь увереннее!

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

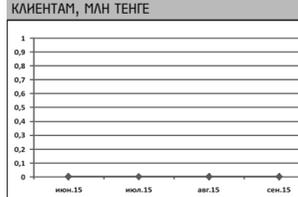
www.halykbank.kz

БАНКИ И ФИНАНСЫ

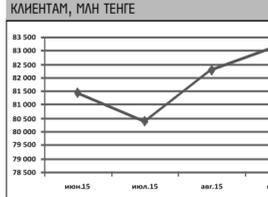
Судный портфель ипотечных организаций, МЛН ТЕНГЕ



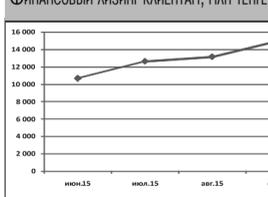
Краткосрочные займы, предоставленные клиентам, МЛН ТЕНГЕ



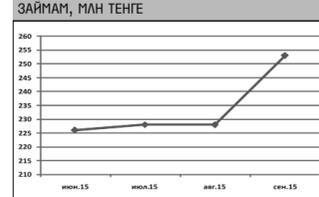
Долгосрочные займы, предоставленные клиентам, МЛН ТЕНГЕ



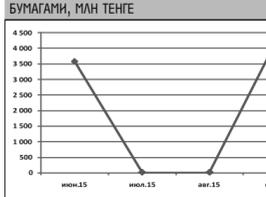
Финансовый лизинг клиентам, МЛН ТЕНГЕ



Просроченная задолженность клиентов по займам, МЛН ТЕНГЕ



Операции «Обратное РЕПО» с ценными бумагами, МЛН ТЕНГЕ



Финансовый центр Астаны – офшор или нечто большее?

Регулирование

Эксперты по-разному оценивают необходимость и перспективы развития международного финансового центра «Астана». Больше всего вопросов вызывает стоимость этого проекта для государства и его практическая реализация. Чтобы действительно построить настоящий финансовый центр в Казахстане, недостаточно просто изменить юрисдикцию района Астаны, считают финансисты.

Динара ШУМАЕВА

Напомним, что 21 октября 2015 года депутаты нижней палаты парламента РК одобрили проект конституционного закона «О Международном финансовом центре «Астана».

Международный финансовый центр «Астана» (МФЦА) представляет собой свободную финансовую зону в пределах территории города Астаны с точно обозначенными границами, определяемыми президентом Республики Казахстан, в рамках которой действует особый правовой режим.

Законопроект предусматривает создание специальных налогового, валютного и визового режимов. В частности, участники Центра до 1 января 2027 года освобождаются от КПП, ИПН по доходам, полученным на территории МФЦА, также предусмотрен возврат НДС. Планируется создать особый режим привлечения иностранной рабочей силы органами и участниками центра. Цель МФЦА – содействие в привлечении местных и иностранных инвестиций в экономику РК путем создания привлекательной среды для инвестирования в сфере финансовых услуг, развитие в Казахстане рынка ценных бумаг, обеспечение его интеграции с международными рынками капитала.

РФЦА и МФЦА – в чем разница?

Ранее в Казахстане уже существовала инициатива создания Регионального финансового центра (РФЦА), одной из целей ко-



Цель МФЦА – содействие в привлечении местных и иностранных инвестиций

торого также было привлечение иностранных инвестиций и развитие финансового сектора страны. Однако цель так и не была достигнута, а программа была свернута. По словам одного из разработчиков Стратегии развития РФЦА на 2010–2015 годы **Меруерт Махмутовой**, в целом идея создания РФЦА в Алматы выглядела очень привлекательно. Десять лет назад экономика находилась на подъеме, цены на нефть были высокими, прогнозы – самыми оптимистичными. Но РФЦА не мог быть успешным при неразвитом фондовом рынке.

«Фондовый рынок – это отражение экономики. В экономике у нас выстроен государственно-олигархический капитализм. Крупнейшие компании в 2000-е годы выходили на LSE, а после делистинга там стали заимствовать в Китае. Бизнес в Казахстане не рассматривал фондовый рынок как источник для привлечения ресурсов», – говорит она. Г-жа Махмутова добавила, что в финансовой системе доминирует банковский сектор, который до 2007 года имел возможность заимствовать на международных рынках капитала и наращивал объемы кредитования экономики. После кризиса 2008–2009

годов основным кредитором для компаний стало правительство, которое использовало трансферты Национального фонда. Кроме того, из тех немногих компаний, которые выходили на нашу фондовую биржу – а это только 4% всех акционерных обществ, которые были в наличии в стране, – многие в кризис объявили дефолт. Эти и другие проблемы стали причинами неудачи РФЦА. При этом эксперт не видит принципиальных отличий в той риторике, которая сопровождала создание РФЦА тогда и сейчас.

«Правительство, завалив один проект, начинают другой – аналогичный. И почему мы должны поверить, что МФЦА будет успешным?» – говорит она.

По словам директора Центра макроэкономических исследований **Олжаса Худайбергенова** между РФЦА и МФЦА есть существенные отличия. Во-первых, это выделение отдельной территориально-административной единицы и введение британского права на его территории. При этом центр уже не региональный, а международный. Во-вторых, в МФЦА будут предусмотрены максимальные налоговые льготы. В течение десяти лет

ставка КПП и ИПН будет равна 0% по всем доходам участников и работников центра. Также в первые два года офисы будут предоставляться бесплатно.

В-третьих, существенное упрощение администрирования центра. На пять лет даются визы работникам центра и членам их семей, причем продление может быть по ходатайству центра. А гражданам стран ОЭСР, Сингапура, Малайзии, ОАЭ и Монако дается право безвизового пребывания в течение 30 дней.

«В-четвертых, центр будет управляться советом, во главе которого будет президент РК, что поднимает уровень МФЦА, что, кстати, существенно может снизить уровень бюрократии, которая собственно и погубила РФЦА», – говорит эксперт.

По словам председателя совета директоров Real Invest Group **Бахты Ниязова**, принципиальное отличие в том, что за основу модели МФЦА взята концепция Дубайского финансового центра (DFC) – создается отдельная зона, которая отделена на уровне регулирования от республиканского законодательства. Это что-то вроде свободной экономической зоны, которая регулируется по законам британского права.

«У РФЦА не было такого ярко выраженного территориального и законодательного разделения. Просто на Казахстанской фондовой бирже открывалась определенная торговая площадка, создавался альтернативный список эмитентов, который ничем не дополнял первоначальный. По большому счету все это никакого отношения к международному финансовому центру не имело», – говорит он.

Г-н Ниязов приводит в пример финансовый центр Дубая (DFC) в Арабских Эмиратах, где он живет последние шесть лет.

«Вот, например, как функционирует Международный финансовый центр в Эмиратах. Здесь есть финансовый рынок страны, где существуют свои банки, страховые компании и другие компании. При этом есть площадка, где функционируют международные финансовые институты мира, которые обслуживают международных клиентов. Их задачей не является обслуживание местных клиентов внутри Арабских Эмиратов», – рассказывает эксперт.

Он добавил, что Дубай – это огромный транспортный хаб, один из лидеров в мире по количеству транзитных пассажиров, третий

город в мире по развитию туризма, поэтому создание финансового центра было логичным шагом со стороны правительства.

«Существовали определенные предпосылки, которые позволяют создать необходимые условия, в том числе мягкий климат, знание английского языка, правовая культура. Сегодня это центр притяжения основных финансовых институтов и крупных инвесторов», – говорит он.

Почему Астана?

Многие предприниматели задаются вопросом, почему для создания финансового центра был выбран именно город Астана, притом что головные офисы большинства финансовых институтов находятся в Алматы. По словам Бахты Ниязова, этот вопрос не имеет значения, поскольку местные финансовые институты никакого отношения к МФЦА иметь не будут.

«Финансовый центр создается для международных игроков. Международные игроки не придут в финансовый центр, который будет регулироваться Национальным банком или каким-либо другим местным органом. Поэтому по сути все равно, где именно он будет находиться», – говорит финансист. Однако он подчеркивает, что выбор города важен с точки зрения создания инфраструктуры центра – наличие презентационных зданий, хороших дорог, удобных парковок, красивого аэропорта и так далее.

По словам Олжаса Худайбергенова, Алматы тоже подходит для создания МФЦА, но, возможно, сыграла неэкономические факторы.

«Во-первых, с каждым годом все больше компаний переносят головные офисы в Астану. Во-вторых, высвобождается комплекс ЭКСПО-2017, который удобно подходит под МФЦА, тем более что в рамках ЭКСПО-2017 будет большая узнаваемость Астаны. В-третьих, возможно, что через перенос в Астану закрывается вопрос с РФЦА, который был неудачным проектом, и это косвенно могло отразиться на имидже нового проекта. Судя по всему, решили начать с чистого листа. Тем более что параметры проекта существенно поменялись», – прокомментировал он.

Председатель правления «Сенат-Секьюрити» **Талгат Камаров**

также считает, что главной причиной выбора Астаны является наличие готовой инфраструктуры ЭКСПО-2017. Кроме того, юридическая перерегистрация офиса в Астане не составит большого труда. Офисы будут предоставляться в аренду на длительный срок, из которых первые два года бесплатно.

Выбор Астаны генеральный директор ИК «Фридом Финанс» **Тимур Турлов** объясняет тем, что финансовая сфера всегда очень тесно связана с центром принятия политических решений, а он в Астане. «Это просто попытка упростить коммуникацию между финансистами и правительством», – сказал он.

Какие перспективы у МФЦА?

Несмотря на провал проекта РФЦА, большинство финансистов все-таки положительно оценивают инициативу создания МФЦА.

«Проект среднесрочный и не затратный с учетом готовой инфраструктуры, которая останется после проведения выставки ASTANA EXPO 2017. Это позволит нашей экономике дополнительно привлечь внешние и внутренние инвестиции», – говорит Талгат Камаров. Он считает, что создание финцентра в Астане – это среднесрочная цель. Текущие проблемы в экономике временны и рано или поздно пройдут, а реконструировать готовую инфраструктуру в Астане позже обойдется куда дороже. Глава «Фридом Финанс» Тимур Турлов сказал, что читал принятый законопроект и даже участвовал в его обсуждении на определенных этапах. Но эффективность проекта видит через снижение требований к регулированию.

«Он, безусловно, очень хороший и правильный в тех аспектах, которые он покрывает. Другое дело, что максимальная эффективность была бы достигнута через существенную либерализацию регулирования финансовых организаций, которая в данный момент все еще

написана в духе «минимизации риска», очень многое даже из нормальных практик запрещает и создает очень высокие издержки на ведение бизнеса», – комментирует он. Финансист уверен, что проект может дать определенный импульс финансовому сектору, если общие условия окажутся интереснее, чем в иных юрисдикциях.

«Россия, например, очень заинтересована в финансовом офшоре на территории ЕЭП, но для этого недостаточно просто изменить юрисдикцию района Астаны. Для этого нужно делать регулирование финансового сектора в Казахстане, хотя бы сопоставимое по либеральности с английским или хотя бы российским», – говорит он.

Бахт Ниязов считает, что составляющих успеха или неуспеха этого проекта много. Самое главное, на его взгляд, это выйти на некую экономическую рентабельность, чтобы все эти условия были выгодны для страны, которая их создала.

«Например, в финансовом центре Дубая существуют большие расходы, связанные с регулированием, поскольку оно, как я уже говорил, международное. Я интересуюсь средним уровнем зарплат сотрудников, которые там работают. Молодой специалист, не имеющий опыта, получает от \$12 тыс. плюс соцпакет и другие условия. Те, кто опычнее, зарабатывают от \$15–20 тыс. Соответственно, это очень дорогостоящее занятие – регулирование. Строительство самой инфраструктуры – это миллиарды долларов. Понятно, что даже для них это достаточно затратно», – рассказал Бахт Ниязов.

По мнению Олжаса Худайбергенова, если МФЦА позволит вернуть хотя бы отечественные капиталы, то это уже принесет прибыль, а если сюда придут капиталы из других стран, тогда и вовсе будет отлично.

«Все это возможно даже в текущих кризисных условиях. А с учетом потребности страны даже нужно», – резюмирует он.

Инвестиции из ОАЭ

По данным Министерства по инвестициям и развитию РК, объем валовых инвестиций из Объединенных Арабских Эмиратов составил более \$2 млрд за последние 10 лет. Основными сферами, в которых работают эмиратские компании, являются нефтепереработка и развитие инфраструктуры, агропромышленный комплекс, строительство. За последние 10 лет общий приток прямых иностранных инвестиций в Казахстан превысил \$200 млрд.

Зачем Нацбанк расширяет список залогов по сделкам репо?

Фондовый рынок

Независимые финансисты положительно оценивают инициативу Национального банка о включении корпоративных облигаций в список залоговых активов при проведении сделок репо. На их взгляд, это расширит возможности профессиональных участников рынка и позволит привлечь больше тенговой ликвидности.

Динара ШУМАЕВА

Напомним, что Национальный банк принял решение о расширении с 16 ноября 2015 года перечня активов, принимаемых в залоговое обеспечение при проведении аукциона по покупке ценных бумаг с обратной продажей (сделка репо), путем включения негосударственных ценных бумаг.

В частности, в список добавлены (кроме государственных облигаций): облигации международных финансовых институтов, деноминированных в тенге; облигации казахстанских и иностранных эмитентов в тенге с рейтингом от S&P, Fitch, Moody's не ниже или выше суверенного рейтинга Казахстана, а также с рейтингом не ниже «BB».

Ранее по сделкам репо в залог принимались только государственные ценные бумаги (ГЦБ).



Нацбанк планирует увеличить доступ банков второго уровня к тенговой ликвидности

Целью расширения ломбардного списка является увеличение доступа банков второго уровня к тенговой ликвидности.

Ценные бумаги расширенного перечня активов, принимаемых в залоговое обеспечение, должны отвечать следующим критериям: ценные бумаги деноминированы в тенге; бумаги прошли процедуру листинга на АО «Казахстанская фондовая биржа» и признаны ликвидными на момент совершения операций с Национальным банком.

По сообщению регулятора, Национальный банк проведет необходимые мероприятия по тестированию расширенного ломбардного списка в доработанном программном обеспечении с 5 по 13 ноября 2015 года.

По мнению аналитика инвестиционного холдинга «Финам» **Богдана Зварича**, данное решение Нацбанка верное.

«Во-первых, это даст дополнительные средства компаниям и позволит им увеличить объем проводимых операций и расширить свои возможности. Плюс к этому в залог пойдут достаточно надежные бумаги, что не приведет к увеличению рисков Нацбанка», – прокомментировал он.

На вопрос, почему Нацбанк не принимает в залог такие негосударственные бумаги, как акции, аналитик ответил, что брать в залог не позволяет их низкая ликвидность. «Дело в том, что чем ниже ликвидность инструмента, тем больше он несет на себе риски резкого изменения цены, в результате чего контрагент при резком снижении цены может не захотеть вернуть себе сильно подешевевшие акции по второй части сделки репо», – сказал он.

Директор аналитического департамента ИК «Golden Hills» – Ка-

питаль **АМ» Михаил Крылов** также считает, что акции – слишком рискованный актив и в качестве залога принимать его не следует.

«Обыкновенные акции компании теряют 100% стоимости при банкротстве, поэтому в качестве обеспечения приниматься не могут», – сказал он. Оценивая общее решение регулятора о расширении списка залогов, аналитик полагает, что сегодня казахстанский Нацбанк испытывает сложности в борьбе с кризисом, поэтому вынужден принимать такие решения.

«В России Центральный банк более консервативен в выборе ценных бумаг, принимающихся в качестве залога. Тем не менее ряд корпоративных бумаг все же принимаются в качестве обеспечения, и не только в сделках репо. Так что Казахстан следует испытывать сложности в борьбе с кризисом», – сказал он.

По его прогнозам, вследствие введения этой инициативы размер тенговой ликвидности может увеличиться на 23–24% за квартал, но рост будет постепенным.

Согласно Правилам осуществления операций репо, опубликованных на KASE, операцией репо является совокупность двух

одновременно заключаемых, различающихся по срокам исполнения и противоположных по направлению друг к другу сделок с ценными бумагами одного и того же наименования (предметом операции репо), сторонами которых являются два одних и тех же лица (участники операции репо).

Операции репо могут осуществляться в торговой системе двумя способами: 1) «прямым» способом – на торгах, проводимых методом заключения прямых сделок; 2) «автоматическим» способом – на торгах, проводимых методом непрерывного встречного аукциона на рынке автоматического репо.

При осуществлении операции репо «автоматическим» способом в торговой системе в качестве цены торгуемого финансового инструмента используется доходность операции репо, а в качестве количества торгуемого финансового инструмента – сумма сделки открытия.

Заявка покупателя репо на заключение сделки открытия может быть отклонена торговой системой, если счет этого покупателя в Центральной депозитарии не позволяет зачислить на него ценные бумаги, являющиеся предметом данной операции.

Рынок репо

За январь – сентябрь 2015 года объем торгов на рынке операций репо Казахстанской фондовой биржи (KASE) составил 14 931,7 млрд тенге (эквивалент \$75 946,8 млн) и вырос относительно аналогичного периода прошлого года в 2,1 раза (в 1,9 раза в долларовом выражении). По сравнению с предшествующим девятимесячным периодом (апрель – декабрь 2014 года) объем торгов вырос на 74,7% (на 61,8% в долларовом выражении).

ОТКРЫТИЕ НОВОГО РЕЙСА

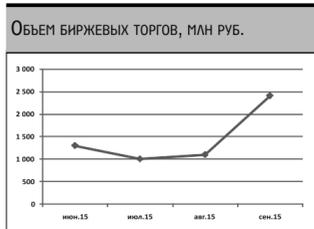
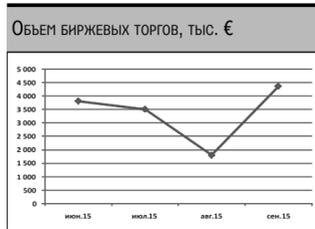
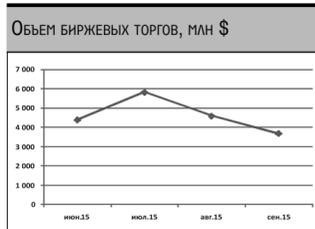
12 желтоқсаннан бастап сенбі сайын

ШЫМКЕНТ – КИЕВ

с 12 декабря по субботам

SCAT AIRLINES

Online-сатып алу мен билеттерді брондау
Online-покупка и бронирование билетов
www.scat.kz



Призрачное будущее биткоина

Деньги

Криптовалютам необходимо государственное регулирование. По мнению специалистов, они не стали популярными из-за чрезвычайной волатильности. Эксперты разделились во мнениях, одни считают криптовалюты частью прогресса, другие полагают, что интерес к ним уже остыл.

Ольга КУДРЯШОВА



Никто не знает, сколько казахстанцев владеет Bitcoin и его клонами

Г-н Коняев подчеркивает, что, несмотря на неоднозначное отношение к этому виду платежей, криптовалюта имеет все шансы стать одним из самых перспективных платежных инструментов в Казахстане предсказать нельзя, однако в быстро меняющемся мире отношение к криптовалютам может измениться в любой момент, и вполне возможно, что использование криптовалюты может дать и положительный эффект. Он поясняет, что любой продукт бывает успешен на тех рынках, где могли бы применяться его основные свойства. По его мнению, главные свойства криптовалюты – это, во-первых, онлайн-применение и, во-вторых, в отличие от других электронных денег операции с криптовалютами невозможны отследить. Другими словами, они представляют собой аналог наличных денег – кэш в интернете, который идеально подходит для нелегальных операций. «В Казахстане такого рынка нет, а легальная электронная коммерция вполне обходится существующими привычными инструментами», – считает г-н Пак.

Однако аналитик ГК FOREX CLUB считает, что в долгосрочной перспективе криптовалюты будут востребованы и их доля в обороте денег будет расти, а доля классических денег – сокращаться. «Они снимают межстрановые барьеры (в том числе таможенные, налоговые), что во многом упрощает бюрократические и коррупционные составляющие. Ускоряют оборачиваемость денег, что позитивно отражается на темпах роста ВВП стран. Они более продвинуты с точки зрения их использования в электронной коммерции, а это направление, безусловно, будет развиваться и далее», – подчеркнул он.

Из минусов использования криптовалюты он отметил трудность контроля оборота этих денег, сложность во внедрении их в денежный оборот и проведение монетарной политики. Специалист отмечает, услуги кошельков и терминалов в текущей ситуации будут проигрывать электронным услугам банков. «За последние годы банки смогли переосмыслить и предложить развитые решения мобильного и интернет-банкинга и другие каналы самообслуживания, при этом оставаясь надежными и гарантированными государством финансовыми институтами», – заключил г-н Дионов.

В период кризиса очевидные выгоды криптовалюты заключаются прежде всего в дешевой себестоимости транзакций, а также в возможности чаще общаться с клиентом и предлагать свои услуги. Специалист отмечает, услуги кошельков и терминалов в текущей ситуации будут проигрывать электронным услугам банков. «За последние годы банки смогли переосмыслить и предложить развитые решения мобильного и интернет-банкинга и другие каналы самообслуживания, при этом оставаясь надежными и гарантированными государством финансовыми институтами», – заключил г-н Дионов.

Специалист отмечает, услуги кошельков и терминалов в текущей ситуации будут проигрывать электронным услугам банков. «За последние годы банки смогли переосмыслить и предложить развитые решения мобильного и интернет-банкинга и другие каналы самообслуживания, при этом оставаясь надежными и гарантированными государством финансовыми институтами», – заключил г-н Дионов.

Специалист отмечает, услуги кошельков и терминалов в текущей ситуации будут проигрывать электронным услугам банков. «За последние годы банки смогли переосмыслить и предложить развитые решения мобильного и интернет-банкинга и другие каналы самообслуживания, при этом оставаясь надежными и гарантированными государством финансовыми институтами», – заключил г-н Дионов.

Специалист отмечает, услуги кошельков и терминалов в текущей ситуации будут проигрывать электронным услугам банков. «За последние годы банки смогли переосмыслить и предложить развитые решения мобильного и интернет-банкинга и другие каналы самообслуживания, при этом оставаясь надежными и гарантированными государством финансовыми институтами», – заключил г-н Дионов.

Специалист отмечает, услуги кошельков и терминалов в текущей ситуации будут проигрывать электронным услугам банков. «За последние годы банки смогли переосмыслить и предложить развитые решения мобильного и интернет-банкинга и другие каналы самообслуживания, при этом оставаясь надежными и гарантированными государством финансовыми институтами», – заключил г-н Дионов.

Похожего мнения придерживается и директор по развитию бизнеса Crystal Spring Константин Пак. Он считает, что большое будущее для криптовалют в Казахстане предсказать нельзя, однако в быстро меняющемся мире отношение к криптовалютам может измениться в любой момент, и вполне возможно, что использование криптовалюты может дать и положительный эффект. Он поясняет, что любой продукт бывает успешен на тех рынках, где могли бы применяться его основные свойства. По его мнению, главные свойства криптовалюты – это, во-первых, онлайн-применение и, во-вторых, в отличие от других электронных денег операции с криптовалютами невозможны отследить. Другими словами, они представляют собой аналог наличных денег – кэш в интернете, который идеально подходит для нелегальных операций. «В Казахстане такого рынка нет, а легальная электронная коммерция вполне обходится существующими привычными инструментами», – считает г-н Пак.

Однако аналитик ГК FOREX CLUB считает, что в долгосрочной перспективе криптовалюты будут востребованы и их доля в обороте денег будет расти, а доля классических денег – сокращаться. «Они снимают межстрановые барьеры (в том числе таможенные, налоговые), что во многом упрощает бюрократические и коррупционные составляющие. Ускоряют оборачиваемость денег, что позитивно отражается на темпах роста ВВП стран. Они более продвинуты с точки зрения их использования в электронной коммерции, а это направление, безусловно, будет развиваться и далее», – подчеркнул он.

Из минусов использования криптовалюты он отметил трудность контроля оборота этих денег, сложность во внедрении их в денежный оборот и проведение монетарной политики. Специалист отмечает, услуги кошельков и терминалов в текущей ситуации будут проигрывать электронным услугам банков. «За последние годы банки смогли переосмыслить и предложить развитые решения мобильного и интернет-банкинга и другие каналы самообслуживания, при этом оставаясь надежными и гарантированными государством финансовыми институтами», – заключил г-н Дионов.

Специалист отмечает, услуги кошельков и терминалов в текущей ситуации будут проигрывать электронным услугам банков. «За последние годы банки смогли переосмыслить и предложить развитые решения мобильного и интернет-банкинга и другие каналы самообслуживания, при этом оставаясь надежными и гарантированными государством финансовыми институтами», – заключил г-н Дионов.

Специалист отмечает, услуги кошельков и терминалов в текущей ситуации будут проигрывать электронным услугам банков. «За последние годы банки смогли переосмыслить и предложить развитые решения мобильного и интернет-банкинга и другие каналы самообслуживания, при этом оставаясь надежными и гарантированными государством финансовыми институтами», – заключил г-н Дионов.

Специалист отмечает, услуги кошельков и терминалов в текущей ситуации будут проигрывать электронным услугам банков. «За последние годы банки смогли переосмыслить и предложить развитые решения мобильного и интернет-банкинга и другие каналы самообслуживания, при этом оставаясь надежными и гарантированными государством финансовыми институтами», – заключил г-н Дионов.

Похожего мнения придерживается и директор по развитию бизнеса Crystal Spring Константин Пак. Он считает, что большое будущее для криптовалют в Казахстане предсказать нельзя, однако в быстро меняющемся мире отношение к криптовалютам может измениться в любой момент, и вполне возможно, что использование криптовалюты может дать и положительный эффект. Он поясняет, что любой продукт бывает успешен на тех рынках, где могли бы применяться его основные свойства. По его мнению, главные свойства криптовалюты – это, во-первых, онлайн-применение и, во-вторых, в отличие от других электронных денег операции с криптовалютами невозможны отследить. Другими словами, они представляют собой аналог наличных денег – кэш в интернете, который идеально подходит для нелегальных операций. «В Казахстане такого рынка нет, а легальная электронная коммерция вполне обходится существующими привычными инструментами», – считает г-н Пак.

Однако аналитик ГК FOREX CLUB считает, что в долгосрочной перспективе криптовалюты будут востребованы и их доля в обороте денег будет расти, а доля классических денег – сокращаться. «Они снимают межстрановые барьеры (в том числе таможенные, налоговые), что во многом упрощает бюрократические и коррупционные составляющие. Ускоряют оборачиваемость денег, что позитивно отражается на темпах роста ВВП стран. Они более продвинуты с точки зрения их использования в электронной коммерции, а это направление, безусловно, будет развиваться и далее», – подчеркнул он.

Из минусов использования криптовалюты он отметил трудность контроля оборота этих денег, сложность во внедрении их в денежный оборот и проведение монетарной политики. Специалист отмечает, услуги кошельков и терминалов в текущей ситуации будут проигрывать электронным услугам банков. «За последние годы банки смогли переосмыслить и предложить развитые решения мобильного и интернет-банкинга и другие каналы самообслуживания, при этом оставаясь надежными и гарантированными государством финансовыми институтами», – заключил г-н Дионов.

Специалист отмечает, услуги кошельков и терминалов в текущей ситуации будут проигрывать электронным услугам банков. «За последние годы банки смогли переосмыслить и предложить развитые решения мобильного и интернет-банкинга и другие каналы самообслуживания, при этом оставаясь надежными и гарантированными государством финансовыми институтами», – заключил г-н Дионов.

Специалист отмечает, услуги кошельков и терминалов в текущей ситуации будут проигрывать электронным услугам банков. «За последние годы банки смогли переосмыслить и предложить развитые решения мобильного и интернет-банкинга и другие каналы самообслуживания, при этом оставаясь надежными и гарантированными государством финансовыми институтами», – заключил г-н Дионов.

Специалист отмечает, услуги кошельков и терминалов в текущей ситуации будут проигрывать электронным услугам банков. «За последние годы банки смогли переосмыслить и предложить развитые решения мобильного и интернет-банкинга и другие каналы самообслуживания, при этом оставаясь надежными и гарантированными государством финансовыми институтами», – заключил г-н Дионов.

В чем недостатки монетарной политики

Макроэкономика

Государственное вмешательство в рынок посредством монетарной политики не только не ведет к планируемым результатам, но приводит его в разлад, произвольно распределяя производительный капитал общества, постоянно демотиивируя и угнетая его поддержку и увеличение. Такое мнение высказал в своей статье экономист, финансовый директор ТОО «Эковатт» Саян Комбаров.

Саян КОМБАРОВ, финансист

В идее, почему ВВП не является ни разумным экономическим принципом, ни объективной и адекватной мерой экономического развития, как утверждал великий экономист 20-го столетия Людвиг фон Мизес, лежит тот факт, что кейнсианская макроэкономика, которая его породила, вводит и обосновывает под предлогом его роста инструменты принудительного государственного вмешательства в свободу рыночных отношений и ценнообразования.

Макроэкономика – это прежде всего инструмент центрального планирования и распределения частной собственности и общественного национального продукта, которое невозможно не проводить, не подчиняя волю и разум человека в его стремлении к собственному и общему благу, воле и разуму, задачи которого зачастую этому вредят, как это случалось в истории при тоталитаризме.

Только человек, который обладает достаточной свободой, энергией и умом, способен принести максимальную пользу себе и окружающим, способен наилучшим способом удовлетворить свои потребности, не угрожая чужим, наиболее оптимальным образом используя ограниченные ресурсы, чтобы создать максимальную выгоду и пользу.

Эта задача с точки зрения макроуправления, основанного на измерении запаздывающих и произвольных статистических макропараметров экономики, не может быть правильно понята и решена.

Агрегированные макропараметры не дают увидеть важные фак-



Монетарная политика – это политический инструмент, который всегда попадает под влияние групп давления

торы изменения, то есть способы создания стоимости, которые можно распознать только на микроуровне, уровне индивидуумов и более малых организаций. Известно, что чем выше уровень управления, тем больше и сложнее выглядит объем информации, поступающей со среднего управленческого и операционного уровня. Тем больше возникает необходимость применять статистику и более широкие параметры, ведущих к снижению качества информации.

Получается, что именно поэтому такая мера развития экономики, как ВВП, приводит к усредненным данным, не отражающим истинной картины рынка, но на которую ориентируются в управлении, осуществляемом из офиса центра.

Иза-за того что инструменты реализации такого управления оказываются в диссонансе с рынком, они дают ему ошибочные команды, еще более запутывающие рынок. Таким образом, центральное управление, основанное на инструментах макроэкономики, использующее неверные монетарные инструменты, создает в экономике тот творческий хаос, который мы наблюдаем, вместо гармонии, которая могла бы существовать, если бы не было принудительных командных инструментов вмешательства центральных органов управления в хозяйственную деятельность общества с использованием методов искусственного распределения его ресурсов, таких как нетоварная валюта, нерыночные ставки, не отражающие уровень товарно-материального накопления.

Неудивительно, что государственное вмешательство в рынок посредством монетарной политики не только не ведет к планиру-

мым результатам, но приводит его в разлад, произвольно распределяя производительный капитал общества, постоянно демотиивируя и угнетая его поддержку и увеличение. Монетарная политика не создает товарно-материальных богатств, которые создают деньги, сбережения и определяют их временную стоимость, создает моральный казарт и непредсказуемые эффекты, вызываемые произволом ее проведения.

Для проведения макроэкономической политики всегда требуется подчинение общества искусственным монетарным и финансовым инструментам, возмущающим тот порядок, при котором каждый член общества мог бы работать более продуктивно и свободно, удовлетворяя собственные и общественные потребности, не угрожая им, а увеличивая.

Мы в плену несовершенства управления, фатальных ошибок центрального командно-административного управления, о которых говорили все общественно-политические и экономические мыслители всех времен и наро-

Австрийская школа экономики

Австрийская школа (также Венская школа, Психологическая школа) – теоретическое направление экономической науки в рамках маржинализма, подчеркивающее роль самоорганизующей силы рыночного ценового механизма. Основой данного подхода является утверждение, что сложность человеческого поведения и постоянное изменение характера рынков делает математическое моделирование в экономике исключительно сложным (если вообще возможным). В этой ситуации в сфере экономической политики главными становятся принципы свободной экономики (Laissez-faire), экономический либерализм и либертарианство. Последователи австрийской школы выступают за защиту свободы договоров, заключение сделок участниками рынка (экономическими агентами), и невмешательство в сделки (в особенности со стороны государства).

Людвиг фон Мизес (нем. Ludwig Heinrich Edler von Mises) – экономист, философ, историк, прагматолог, сторонник классического либерализма, внесший значительный вклад в развитие австрийской школы экономики. Наряду с Ф. А. фон Хайеком является одним из основателей философии либертарианства.

Страховой рынок Казахстана: итоги сентября

Страхование

Страховые компании Казахстана за сентябрь показали аномальную прибыльность, которая объясняется девальвацией тенге. В ожидании изменения курса многие страховщики изменили структуру своих активов, увеличив долю валютных инструментов. Об этом сообщает пресс-служба СК «Евразия», опубликовав традиционный рейтинг игроков на рынке страхования.

Динара ЖУМАЕВА

Непростой для страхового рынка месяц завершился для крупнейших игроков без существенных изменений – все они сохранили свои позиции в рейтинге. Лидером страхового рынка Казахстана по объему собранных страховых премий по-прежнему является СК «Евразия» – ее сборы премий достигли 30,1 млрд тенге, что на 8,8% больше показателя за

аналогичный период прошлого года. Во втором месте рейтинга находится СК «Халык-Казахинстрах», которая собрала 25,6 млрд тенге страховых премий. Рост составил 15,7% по сравнению с прошлым годом. Гигантский прирост собранных премий СК «Казахмыс» в 76% обеспечил компании третье место с 15,2 млрд тенге премий.

На четвертом и пятом местах рейтинга находятся СК «Номад Иншуранс» и СК «Kaspi Страхование» с 11,1 и 10,6 млрд страховых премий соответственно. По сравнению с прошлым годом эти компании собрали на 7,5 и 5,4% больше страховых премий.

Гораздо более впечатляющими выглядят показатели этих компаний в разрезе чистой прибыли: прибыль СК «Халык-Казахинстрах» составила 2,7 млрд тенге, увеличившись на 17,5%. Более 1,6 млрд тенге принесла акционером СК «Казахмыс», что больше показателя прошлого года на 267,1%.

Абсолютным лидером по приросту прибыли среди первой пятерки страхового рынка страны является «Номад Иншуранс» с 563,8%, что в абсолютных цифрах составляет 3,6 млрд тенге. Прирост прибыли СК «Kaspi Страхование» не так велик – всего 9,1%, но тем не менее компания показала

почти 18 млрд тенге чистой прибыли. Однако лидером ренкинга и в этом представлении также является СК «Евразия» – за 9 месяцев 2015 года ее прибыль выросла по сравнению с прошлым годом на 216,4% и достигла рекордных 24,5 млрд тенге.

Впрочем, СК «Евразия» является лидером и по объему страховых выплат, осуществленных своим клиентам, – ее доля составляет 25,1% в отрасли «общее страхование». За 9 месяцев текущего года клиенты СК «Евразия» получили страховых выплат на сумму 11,6 млрд тенге. На втором месте идет «Халык-Казахинстрах» с выплатами свыше 5,8 млрд тенге, занимая 12,6% рынка. На третьей позиции «Нефтяная страховая компания» (НСК) с 4 млрд тенге и долей 8,7%. На четвертое место переместился СК «НОМАД Иншуранс» с 3,1 млрд тенге страховых выплат – 6,8% всех выплат в стране. На пятой позиции СК «Цесна-Гарант» с 3 млрд тенге, с долей 6,6%.

Приведенная выше аномальная прибыльность казахстанских страховщиков объясняется девальвацией тенге – в ожидании изменения курса национальной валюты многие страховые компании изменили структуру своих активов, увеличив долю валютных инструментов. Их положительная

реоценка и обеспечила прибыль страховых компаний.

Что касается роста убыточности страхового бизнеса в стране, то он, напротив, является органическим. Рост конкуренции и погоня за долей рынка некоторых компаний приводит к снижению страховых тарифов и франшиз, а также к расширению страхового покрытия. В этой ситуации страхователям следует еще более ответственно подходить к выбору страхового партнера – компания должна быть капитализирована достаточно, чтобы быть способной выполнить обязательства перед своими клиентами.

На 1 октября 2015 года СК «Евразия» является лидером по оплаченному уставному капиталу, который составил 56,3 млрд тенге. Также компания занимает первое место по собственному капиталу, который достиг на сегодняшний день 82,6 млрд тенге, по активам – свыше 159,5 млрд тенге и страховым резервам – почти 75 млрд тенге.

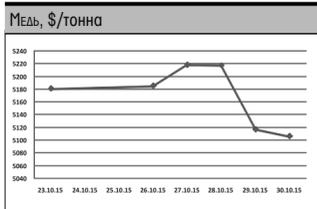
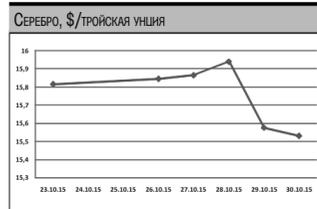
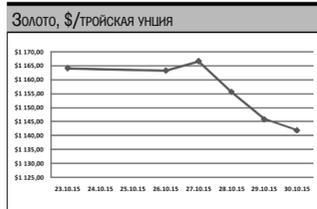
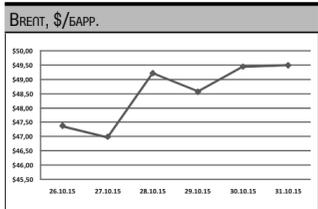
Эта информация доступна наряду с другими индикаторами на официальном сайте регулятора – www.nationalbank.kz (раздел Статистика – Показатели финансового сектора – Страховой сектор – Финансовые показатели – Сведения по страховым (перестраховочным) организациям (РК).

Это как раз тот случай, когда закон об обязательном платежном средстве, который не имеет товарного обеспечения, приводит и к беззаконию, как говорил Бастиа. Поэтому он постепенно или быстро теряет доверие, в зависимости от степени беззакония, которому он служит.

Лице монетарной политики, проводимой средствами государственного принуждения и вмешательства в рынок, мы имеем неверный и, увеличивая.

Мы в плену несовершенства управления, фатальных ошибок центрального командно-административного управления, о которых говорили все общественно-политические и экономические мыслители всех времен и наро-

ИНДУСТРИЯ



НПЗ: три модернизируем, один в уме

Стоимость бензина может подняться до 200 тенге за литр

ГСМ

За чередой валютных переживаний и последовавшего роста цен на бензин никто не обратил внимание на более фундаментальные вопросы, связанные с модернизацией наших нефтеперерабатывающих заводов. Так или иначе, но по окончании модернизации автоладельцам надо морально подготовиться к росту цен на топливо до «справедливого уровня».

Олжас БАЙДИЛЬДИНОВ, независимый эксперт



За модернизацию заплатят автоладельцы

В 2011 году я прогнозировал, что после завершения всех работ стоимость «народного» бензина марки АИ-92 может составить около 190-200 тенге. Попробуем актуализировать этот расчет с учетом текущей ситуации. Итак, что мы имеем сейчас: в начале октября на Атырауском нефтеперерабатывающем заводе (АНПЗ) было запущено нефтехимическое производство на Комплексе по производству ароматических углеводородов (КПА) стоимостью \$1,1 млрд, при этом третий этап модернизации АНПЗ, включающий строительство Комплекса глубокой переработки нефти (КГПН), стартовал в декабре 2012 года и закончился в 2016-м. Общая стоимость этих проектов составляет \$3,1 млрд, из которых 45% профинансировал Банк развития Казахстана, оставшуюся часть – китайская сторона.

«ПетроКазахстан Ойл Продактс» (ПКПО, Шымкентский НПЗ) также продолжает работы: в августе был введен в эксплуатацию первый объект этапа модернизации завода, все необходимые работы, как и по АНПЗ, планируется завершить в 2016 году. Озвученная ранее

стоимость проекта составляет \$1,8 млрд – это кредитные средства инвестиционного подразделения Сбербанка России и китайской стороны в рамках соглашения между Банком развития Казахстана и Экимбанком Китая. Модернизация Павлодарского нефтехимического завода (ПНХЗ) оценивается в \$1,2 млрд и завершится в 2017 году, работы финансируются преимущественно за счет клубного займа японских банков и Банка развития Казахстана.

Сумма модернизации трех заводов, согласно озвученным данным, составит около \$6,1 млрд. В результате наши крупные НПЗ должны увеличить мощности по переработке нефти на 15-20% до 17,5 млн тонн (в 2014 году фактическая переработка составила 14,9 млн тонн). При этом доля выхода светлых нефтепродуктов должна возрасти с текущих 51% до 67%, а глубина переработки с 71% до 89%. При этом уровень технологической сложности отечественных НПЗ – индекс Нельсона – увеличится с 5,4 до 9,5 (чем выше индекс Нельсона, тем выше стоимость НПЗ, качество, уровень и добавочная стоимость

продукции). И уже в 2016-2017 годах наши заводы смогут выпускать бензин и дизельное топливо стандарта Евро-4 и Евро-5. Вопреки расхожему мнению, что дешево было построить новый НПЗ, чем за столько миллиардов модернизировать действующие, приведу следующие цифры: текущие проекты по строительству новых аналогичных заводов в России и Азербайджане мощностью 7 млн тонн в год оцениваются в \$7,5-8 млрд.

К слову, в июне 2015 года БРК профинансировал и мини-НПЗ АО «Кондасат» (общая сумма \$200 млн) по производству бензина АИ-92 и АИ-95 стандарта Евро-5 мощностью 200 тыс. тонн в год. Как правило, мини-НПЗ не способны обеспечить весь высокотехнологичный производственный цикл, но они нужны стране.

Казалось бы, все хорошо: автоладельцы после модернизации НПЗ получают возможность заправлять высококачественное топливо, страна избавится от необходимости импорта высокооктановых бензинов и даже начнет их экспорт, а нефтегазовая отрасль получит мощный толчок

к росту активности, ниже – о ее спаде). Однако позднее инвесторы сумели разглядеть в слабой статистике позитивные новости, в частности, первый с июня этого года рост экспорта страны до отметки в 50,7 пункта. Как отмечает Reuters, это было положительным сообщением для рынка меди, цены на которые несколько подросли.

Между тем, в целом выпуск меди в мире растет, несмотря на падение цен в абсолютном значении. Так, бразильская компания Vale за три квартала увеличила производство меди на 13,5%, или до 311 тыс. тонн. Впрочем, к примеру, в Чили из-за низких цен на комбинате Esccondo выпуск меди снизился в III квартале на 14%, в Конго в текущем году прогнозируется производство около 1 млн тонн меди – небольшое снижение может быть объяснено приостановкой на 18 месяцев работы Katanga Mining, принадлежащей Glencore. ВНР Billiton в III квартале также уменьшила на 30% выпуск меди (377,3 тыс. тонн). Нотенденция затормаживания (по данным World Bureau of Metal Statistics, к сентябрю на мировом рынке наблюдался избыток меди в 134 тыс. тонн) сохраняется. И в первую очередь из-за прежних темпов производства «красного металла» в Поднебесной. В КНР за январь-сентябрь производство меди увеличилось на 7,4%, или до 5,765 млн тонн. При этом импорт меди уменьшился на 3,6%, или до 2,55 млн тонн. Для сравнения, Казахстан за девять месяцев нынешнего года увеличил производство рафинированной меди на 38,1%, или до 242,1 тыс. тонн. Львиную долю из этого объема (176,5 тыс. тонн) произвела некогда единая группа, а теперь разделившаяся на два самостоятельных подразделения – ТОО «Корпорация «Казхмис» (118,5 тыс. тонн) и KAZ Minerals plc (58 тыс. тонн).

В Казахстане
Одной из заметных тем в казахстанском ГМК в последнее время стало активное привлечение в

для дальнейшего развития, но есть одно «но» – эти инвестиции придется возвращать, причем с процентами и по новому курсу доллара, который пока неизвестно до какого уровня «доплывет».

Деньги любят счет
Как известно, наши НПЗ работают на давальческом сырье, получая прибыль за счет тарифа на переработку. С 1 октября 2015 года эти тарифы выросли: на АНПЗ – с 13,2 до 20,5 тыс. тенге за тонну (рост в 1,6 раза), ПНХЗ – с 9,1 до 14,9 тыс. тенге (рост в 1,6 раза), при этом для ПКПО тариф снижен с 12,8 до 11,5 тыс. тенге.

Очевидно, что данный рост не позволит заводам погашать привлеченные займы и является лишь первым этапом в грядущей череде повышений. Кроме того, надо учитывать, что тарифы на переработку, как и стоимость многих коммунальных услуг, не уменьшились длительное время, таким образом, данный рост частично является своего рода компенсацией за прошлый период.

Итак, мы знаем общую стоимость модернизации – \$6,1 млрд. Широкой общественности неизвестны точные параметры

привлеченных займов, при этом нужно понимать, что инвестиции были необходимы не только для производства нефтепродуктов стандарта Евро-4 и Евро-5, но и ряда нефтехимических товаров. Предположим, что условная стоимость ГСМовской части этой суммы составляет не менее чем \$4 млрд, которые придется возвращать нам – автоладельцам и гражданам, остальная часть будет «отбита» за счет продажи нефтехимической продукции, услуг НПЗ и др.

Как правило, такие инвестпроекты финансируются на длительный срок и с льготным периодом в два-три года (в это время проводятся работы и погашаются займы просто «не с чего»). Допустим, общий период кредитования составляет 10 лет, а конечная процентная ставка 7% годовых. Таким образом, при ставлении простого расчета общая сумма необходимых выплат составит \$5,7 млрд (4 млрд основной долг и 1,7 млрд проценты).

В Казахстане на 1 сентября текущего года было зарегистрировано 4,9 млн легковых автомобилей, что составляет около 280 автомобилей на 1 000 человек (для сравнения в развитых странах этот показатель достигает 700-800). Если разделить \$5,7 млрд на «будущие» 5 млн автомобилей, то мы получим сумму в \$1 136 – примерно столько будет стоить реконструкция наших НПЗ для каждого автоладельца за 10 лет, то есть за модернизацию ежегодно нам придется платить по \$110 сверх текущих цен на ГСМ.

Для того, чтобы «отбить» привлеченные займы нефтеперерабатывающим заводам придется увеличить тариф на переработку. Снова возьмем вышеуказанные \$5,7 млрд, разделив их на 128 млн тонн нефти из расчета, что заводы будут перерабатывать 16 млн тонн нефти в год на протяжении восьми лет. Таким образом, тариф на переработку (с учетом того, что из общей суммы \$6,1 млрд, только 4 млрд будут приходиться на переработку/выработку нефти) должен составить около

\$44 за тонну. Частично тарифы на переработку уже повышены, но даже такой условный расчет свидетельствует о том, что рост тарифов в ближайшие годы составит не менее 25-50% к текущим значениям.

Текущая маржа нефтепереработчиков в Европе и США составляет около \$7-10 за баррель, что составляет примерно \$50-70 за тонну, таким образом вместе с качеством нефтепродуктов к мировым стандартам приблизятся и казахстанские тарифы.

Сколько будет стоить бензин?
Тариф на переработку нефти на НПЗ, в зависимости от ряда факторов, составляет около 10-15% от конечной стоимости бензина на «истоплете». То есть, повышение тарифов на переработку в будущем приведет к незначительному росту стоимости бензина в РК – примерно на 10-15 тенге за литр. Такова будет стоимость модернизации наших заводов в пересчете на один литр ГСМ. Расчет, конечно, достаточно условный, и нужно понимать, что эта цена при текущем обменном курсе и неполном включении в расчет общей суммы модернизации НПЗ (при максимальном расчете это увеличение может составить 25-30 тенге).

Для прогноза будущих цен на бензин и дизельное топливо, кроме тарифа на переработку, следует также учитывать рост тарифов на транспортировку нефти в РК, возможное изменение налогообложения отрасли, а также увеличение стоимости сырья нефти на внутреннем рынке, поскольку нефтедобытчикам так или иначе придется увеличивать цены поставок на некоторый процент от изменения обменного курса для обеспечения минимального уровня равнодоходности внутреннего и внешнего рынков. И если суммировать эти факторы, то справедливая цена «народного» АИ-92 через некоторое время должна была бы составлять около 190-200 тенге, что в целом «недорого» в долларом исчислении

и казахстанскими исчислениями – около 70 центов за литр, тогда как в развитых странах этот показатель составляет \$1-1,2.

Выход есть
Конечно, любое повышение цен на ГСМ встречается в нашей стране достаточно эмоционально. Считаю, что это недостаток информационной работы. Гражданам необходимо объяснять оборотную сторону сдерживания цен на низком уровне – это увеличивает потребление нефтепродуктов и снижает наши экспортные возможности. При любых раскладах внутренние цены являются в той или иной степени дотационными, экспорт был и будет более прибыльным. В условиях замедления экономического роста нам следовало бы снизить внутреннее потребление, что благоприятно скажется на внешнеторговом балансе и других макроэкономических показателях.

Текущие цены на ГСМ в РК, несмотря на прекращение их государственного регулирования, все-таки ниже российских, а по нормам и ЕАЭС, и ВТО, все страны должны перейти к принципу равнодоходности поставок на внутренний и внешний рынки (то есть цена на внутреннем рынке должна быть равна цене экспортных поставок за вычетом расходов на транспортировку и налоги), и мы должны осознать неизбежность роста цен.

Однако повышение цен для всех категорий автоладельцев было бы достаточно болезненным, в связи с этим есть следующее предложение: продавать по регулируемым ценам (талоны или топливные карты) каждому автоладельцу не более определенного количества литров ГСМ в месяц, а все, что потребляется свыше этого объема физическим и юридическим лицам должны приобретать по справедливым рыночным ценам.

Такой подход не затронул бы значительное количество граждан, которые приобретают экономичные автомобили или ездят «немного», одновременно создавая стимулы для владельцев

неэкономичных машин переходить на более оптимальные авто. Кроме того, решился бы вечный вопрос с нелегальными такси – они бы стали платить больше в соответствии с их потреблением. При этом повышение цен и внедрение подобной модели (которая функционирует в некоторых странах) должно сопровождаться широкой информационной кампанией – рост цен стимулирует снижение потребления, не означает увеличение прибыли нефтяных и трейдинговых компаний, а связан с улучшением качества ГСМ до стандартов развитых стран и повышением экспортных возможностей нашей страны.

Четвертый НПЗ
Осенью вновь активизировалось обсуждение возможности строительства нового четвертого НПЗ, в связи с чем у многих возникли вопросы в целесообразности данного проекта. В действительности наши НПЗ серьезно устарели: АНПЗ был построен в 1945 году, ПНХЗ – в 1978-м, ПКПО – в 1985-м. Не вдаваясь в технологические подробности, можно привести простой пример – невозможно «протюнинговать» 35-40-летний автомобиль до уровня современных авто. А если и существует такая возможность, то такой тюнинг обойдется дороже покупки новой автомашины. Так и в случае с нашими НПЗ – существует объективный технологический и инфраструктурный предел возможностей по модернизации.

При этом автомобильный парк страны растет, есть потенциал экспорта нефтепродуктов в соседние страны, кроме того открывается окно возможности экспорта ГСМ в Иран, северные регионы которого испытывают дефицит качественных нефтепродуктов.

Но процесс проектирования, строительства и создания необходимой инфраструктуры нового НПЗ занимает не менее семи-восьми лет, именно поэтому проект четвертого завода актуален уже сегодня. Открытым остается лишь вопрос его месторасположения.

Но процесс проектирования, строительства и создания необходимой инфраструктуры нового НПЗ занимает не менее семи-восьми лет, именно поэтому проект четвертого завода актуален уже сегодня. Открытым остается лишь вопрос его месторасположения.

Конгломератом по котировкам

Цены на цветные металлы не могут восстановиться

ГМК

В прошлом номере мы писали о том, что рынок металлов замер в ожидании решений китайских коммунистов по индикаторам на 13-ю пятилетку. Ожидалось, что правительство установит новый уровень целевого экономического роста в 6,5% на 13-ю пятилетку по сравнению с 7% роста, которые были установлены на 12-ю пятилетку и 7,5% – на 11-ю. Ожидания не оправдались.

Юрий ЦАЙ

На внешних рынках
«Если целевой рост экономики будет установлен на уровне 6,5%, то это будет означать, что правительство готово к снижению экономического роста, что будет означать возможность ввести структурные изменения. В этом случае мы ожидаем, что правительство будет предпринимать меньше стимулирующих мер», – говорится в обзоре Deutsche Bank. – Если целевой уровень роста – 7%, то мы полагаем, правительство будет поддерживать свою мягкую политику и даже сделать ее более мягкой».

Однако пятый пленум ЦК КПК выдал неожиданное решение: поддерживать среднегодовые темпы роста ВВП в интервале от 6,5% до 7% до 2020 года, без агрессивного стимулирования или слеплого наращивания инвестиций, сообщил вице-премьер Госсовета КНР Чжан Голи. Как отмечает Синьхуа, на этот раз страна, в отличие от предыдущей пятилетки, не установила конкретную целевую отметку в цифровом выражении для экономического роста на предстоящие пять лет. Главной целью стало «всестороннее строительство средне-

зажиточного общества».

Впрочем, на минувшей неделе новый конгломерат данных заставил металлы колебаться между ростом и падениями. Так, во вторник, 27 октября, цена медных фьючерсов на Лондонской бирже металлов достигла в установившемся ценовом диапазоне, ожидая увеличения процентной ставки ФРС США. В целом инвесторы сохраняли надежду на рост спроса на «красный металл» благодаря заявленному Народным банком КНР кредитно-финансовым стимулам, а также монетарным послаблениям в Европе. Заявление президента ЕЦБ Марио Драги, сделанное четырьмя днями ранее, о том, что регулятор готов реализовать еще один крупный пакет стимулов, чтобы подстегнуть спрос в регионе, тоже оказало свое влияние на стоимость котировок.

В среду, 28 октября, после того как Февдерезерв оставил ключевую процентную ставку без изменений на таком же низком уровне, как и ранее, контракт на медь с поставкой через три месяца подешевел на LME до \$5 204 за тонну, опустившись в ходе торгов до трехнедельного минимума \$5 134,50 за тонну. И в четверг, 29 октября, медь сохранила тенденцию к удешевлению уже после появления сигналов о том, что ФРС США может поднять базовую процентную ставку в декабре. В пятницу же, 30 октября, стоимость меди на Лондонской бирже металлов приблизилась к отметке \$5 100 за тонну.

Данные по производству в Китае, еврозоне и США в понедельник, 2 ноября, поначалу снизили азиатские и европейские индексы. К примеру, по данным независимого исследования Saixip и Markit Economic, индекс деловой активности (PMI) в промышленном секторе экономики КНР в октябре составил 48,3 пункта против 47,2 пункта в сентябре. По данным же Государственного статистического бюро КНР, этот же показатель в октябре составил 49,8 пункта (значения выше 50 пунктов говорят

о росте активности, ниже – о ее спаде). Однако позднее инвесторы сумели разглядеть в слабой статистике позитивные новости, в частности, первый с июня этого года рост экспорта страны до отметки в 50,7 пункта. Как отмечает Reuters, это было положительным сообщением для рынка меди, цены на которые несколько подросли.

Между тем, в целом выпуск меди в мире растет, несмотря на падение цен в абсолютном значении. Так, бразильская компания Vale за три квартала увеличила производство меди на 13,5%, или до 311 тыс. тонн. Впрочем, к примеру, в Чили из-за низких цен на комбинате Esccondo выпуск меди снизился в III квартале на 14%, в Конго в текущем году прогнозируется производство около 1 млн тонн меди – небольшое снижение может быть объяснено приостановкой на 18 месяцев работы Katanga Mining, принадлежащей Glencore. ВНР Billiton в III квартале также уменьшила на 30% выпуск меди (377,3 тыс. тонн). Нотенденция затормаживания (по данным World Bureau of Metal Statistics, к сентябрю на мировом рынке наблюдался избыток меди в 134 тыс. тонн) сохраняется. И в первую очередь из-за прежних темпов производства «красного металла» в Поднебесной. В КНР за январь-сентябрь производство меди увеличилось на 7,4%, или до 5,765 млн тонн. При этом импорт меди уменьшился на 3,6%, или до 2,55 млн тонн. Для сравнения, Казахстан за девять месяцев нынешнего года увеличил производство рафинированной меди на 38,1%, или до 242,1 тыс. тонн. Львиную долю из этого объема (176,5 тыс. тонн) произвела некогда единая группа, а теперь разделившаяся на два самостоятельных подразделения – ТОО «Корпорация «Казхмис» (118,5 тыс. тонн) и KAZ Minerals plc (58 тыс. тонн).

Одной из заметных тем в казахстанском ГМК в последнее время стало активное привлечение в

геологоразведку иностранных инвесторов. Так, с августа МИР РК и его подразделение – АО «Казгеология» – работают в нескольких областях Казахстана с такими мировыми гигантами, как RioTinto, Korea Resources Corporation, Iluka Resources Limited и частным фондом немецких инвестиций Ulmus Fund. На прошлой неделе во время визита в Астану премьер-министра Японии Синдзо Абэ было заявлено, что к ним присоединится японская JOGMEG, которая совместно с нашей стороной намерена приступить к работам весной следующего года на участках залежей редкоземельных металлов в спущенном содержанием иттрия, Кызьмешек Карагандинской области и Жанаркылы в Костанайской области. Председатель Комитета геологии и недропользования МИР РК Базарбай Нурбаев на пресс-конференции в СДК 27 октября сообщил, что в 2015 году на проведение геологоразведочных работ в Казахстане предусмотрено 11 млрд тенге, изыскательные работы проводятся на 42 объектах, общей площадью 135 тыс. кв. км.

Напомним, в январе нынешнего года в Казахстане вступили в силу изменения в законе «О недрах и недропользовании». Принятые поправки направлены на снятие барьеров в работе недропользователей, совершенствование отраслевой правовой базы, улучшение инвестиционного климата и привлечение прямых иностранных инвестиций в отрасль.

На прошлой неделе мажорит Парламента РК принял, правда, пока только в первом чтении, проект закона «О драгоценных камнях и драгоценных металлах». Согласно законопроекту, который депутатом презентовал министр по инвестициям и развитию Асет Искешев, золотосодержащее сырье может быть вывезено за рубеж для переработки только в том случае, если три действующих в Казахстане аффинажных завода попросту не смогут перерабатывать данное сырье. Иными словами, если дело коснется редкого типа руд, технологии обработки которых отсутствуют у нас, то вывезти можно. Однако для обеспечения возврата данного золота в Казахстан законопроект расширил приоритетное право Нацбанка на покупку переработанного за рубежом, но добытого в Казахстане золота.

Глава МИР РК также сообщил, что в 2014 году в Казахстане было добыто порядка 46 тонн необработанного золота, аффинаж которых составил 27,5 тонн. «Из них только восемь тонн вывезли в Россию», – сказал г-н Искешев. В свою очередь заместитель главы Нацбанка Дина Галиева отметила, что в запасах регулятора в настоящее время числится 115 тонн золота. «В 2015 году мы купили 24 тонны золота, в 2014-м – 26 тонн, в 2013-м – 22 тонны. Остальная часть золота была приобретена за счет золотовалютных резервов», – подчеркнула г-жа Галиева.

По итогам весенней страды, посевная площадь зерновых культур в целом по Казахстану составила 14 млн 967,3 тыс. га. Это на 335,6 тыс. га меньше, чем годом ранее. При этом часть посевов, погибла из-за летней жары. Сильнее всего от засухи пострадали крестьяне Запдно-Казахстанской области, где пришлось списать 117,5 тыс. га сгоревших посевов зерновых культур. Следом в рейтинге пострадавших разместились Алматинская (списано 32,6 тыс. га), Карагандинская (29,5 тыс. га), Актюбинская (25,1 тыс. га), Южно-Казахстанская (8,8 тыс. га), Восточно-Казахстанская (6,5 тыс. га), Кызылординская (0,3 тыс. га) области.

Итоговый урожай зерна в Казахстане на 22 октября (99,9% площадей) составил 19 млн 829 тыс. тонн. Это почти на 4 млн тонн больше прошлогоднего урожая. Ранее вице-министр сельского хозяйства Сапархан Омаров сообщил, что по данным космического мониторинга ведомство ожидает 17,3 млн тонн зерна. Приrost объема удалость достигнуть за счет более высокой урожайности (13,5 в нынешнем году против 12,3 в прошлом). При этом на внутренние потребности страны требуется около 8 млн тонн, еще 7-8 млн тонн уходит на традиционные рынки сбыта. То есть реальная потребность в зерне 15-16 млн тонн.

Осадки в виде снега и снижение температуры ниже нуля пришли в северные регионы страны 15 октября. Согласно данным МСХ РК, на этот момент в целом по Казахстану уборка зерновых была завершена на 98,9% площадей. В том числе, костанайская предстояло убрать еще 2,4% полей (более 96 тыс. га), североказахстанцам – 0,2% (более 6,5 тыс. га). В результате в СКО только 40% из намолоченного объема зерна оказалось третьего класса, то есть товарного. Еще 40% зерна соответствует четвертому классу, остальные 20% – пятого класса и подлежат только для переработки или на фураж зерна.

АО «НК «Продкорпорация» 7 сентября сообщила, что для пшеницы третьего класса цена составила 42 тыс. тенге за тонну. Учитывая, что в минувшем году «Продкорпорация» закупала зерно по 35 тыс. тенге, цена выросла на 20%. Однако в следующем году себестоимость зерна может увеличиться на 30-40%. Причем наибольшие издержки понесут хозяйства внедряющие современные агротехнологии, поскольку они должны покупать за доллары или евро запчастки на импортную технику, а также гербициды, производимые за рубежом. Напомним, что Казахстан за 2014-2015 мар-

Себестоимость зерна вырастет в 2016 году

АПК

Уборка зерновых культур в Казахстане показала результат в 19,8 млн тонн зерна, что на 4 млн тонн выше, чем в 2014 году. Средняя урожайность составила 13,5 центнеров с гектара (в 2014 – 12,3 ц/га), сообщает «Казхмис».

Мира ТИМИРЯЗЕВА



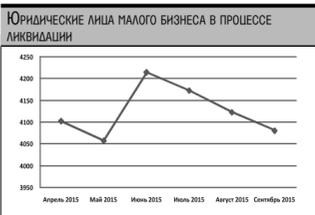
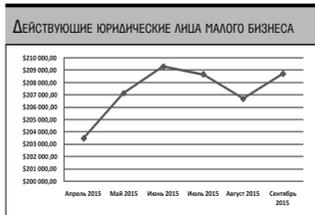
Зерновых собрали на 4 млн тонн больше, чем год назад

Осадки в виде снега и снижение температуры ниже нуля пришли в северные регионы страны 15 октября. Согласно данным МСХ РК, на этот момент в целом по Казахстану уборка зерновых была завершена на 98,9% площадей. В том числе, костанайская предстояло убрать еще 2,4% полей (более 96 тыс. га), североказахстанцам – 0,2% (более 6,5 тыс. га). В результате в СКО только 40% из намолоченного объема зерна оказалось третьего класса, то есть товарного. Еще 40% зерна соответствует четвертому классу, остальные 20% – пятого класса и подлежат только для переработки или на фураж зерна.

АО «НК «Продкорпорация» 7 сентября сообщила, что для пшеницы третьего класса цена составила 42 тыс. тенге за тонну. Учитывая, что в минувшем году «Продкорпорация» закупала зерно по 35 тыс. тенге, цена выросла на 20%. Однако в следующем году себестоимость зерна может увеличиться на 30-40%. Причем наибольшие издержки понесут хозяйства внедряющие современные агротехнологии, поскольку они должны покупать за доллары или евро запчастки на импортную технику, а также гербициды, производимые за рубежом. Напомним, что Казахстан за 2014-2015 мар-

кетингового года (июль 2014-июнь 2015) экспортировал более 6,6 млн тонн зерна впервые. Первое место среди областей страны по намоту зерна заняла Северо-Казахстанская область с уборочной площадью в 3 млн 210 тыс. га, урожайностью – 16,9 ц/га и полученным объемом в 5 млн 424,9 тыс. тонн. Костанайская и Акмолинская области оказались на втором и третьем месте по намоту зерна. Костанайская область с уборочными площадями – 4 млн 18,3 тыс. га и 4 млн 147,5 тыс. га соответственно, и показателями; урожайности в 12,4 ц/га и 11,2 ц/га, полученный объем – 4 млн 999,7 тыс. тонн и 4 млн 632,7 тыс. тонн. Самую высокую в стране урожайность зерна показала Кызылординская область с уборочной площадью – 86,7 тыс. га, урожайностью в 49,4 ц/га, полученный объем составил 428 тыс. тонн.

Согласно сводке Минсельхоза РК, из-за прихода ранних холодов в октябре 2014 года в СКО под снегом осталось почти 3% площадей с зерновыми культурами, в Костанайской области почти 1%, в Карагандинской области не успели убрать 1,1% зерновых. И это – только по официальным данным. Многие хозяйства заявляли о том, что их змиющиеся площади намного обширнее.



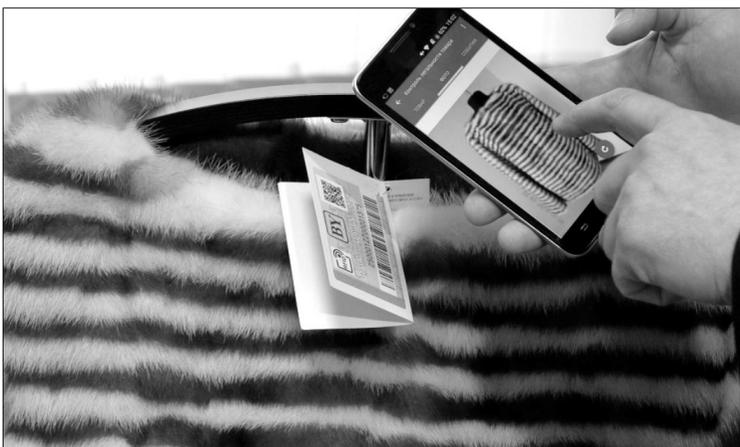
Маркировку проверяют на шубах

В 2016 году стартует пилотный проект по внедрению всеобщей маркировки товаров в ЕАЭС

Проект

В сентябре 2015 года в Беларуси было подписано соглашение о реализации в 2015–2016 годах пилотного проекта по введению маркировки товаров контрольными (идентификационными) знаками по товарной позиции «Предметы одежды, принадлежности к одежде и прочие изделия из натурального меха». От результатов этого проекта зависит, будет ли принято решение о создании полноценной системы маркировки товаров в рамках ЕАЭС.

Элина ГРИНШТЕЙН



Новые технологии увеличат стоимость товара

История вопроса

Изначально Евразийской экономической комиссией предлагалось введение электронной маркировки всей продукции легкой промышленности и товаров народного потребления. Однако Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен» выступала против подобных нововведений, поскольку специалисты НПП видели высокие риски. Во первых, значительное удорожание продукции. Во вторых, существовал риск появления необоснованно расширенного перечня товаров, попадающих под маркировку, к тому же ЕЭК в документе прописало полномочия по дальнейшему расширению этого перечня. А это уже нагрузка на предприятия, производящие такие товары, и соответственно, повышение себестоимости. Вместе с тем, нигде в мире, кроме Беларуси (инициатор нововведений), не существует практики маркировки всей продукции неподконтрольных отраслей промышленности.

Приняв во внимание аргументы Казахстана, представители других государств – членов ЕАЭС решили ограничить пилотным проектом – маркировкой только меховых изделий. Основными целями проекта являются усиление защиты потребителей от контрабанды и контрафактной продукции, интересов легальных производителей и импортеров, обеспечение легальности оборота товаров, улучшение контроля производства и оборота маркируемых товаров.

Использование системы маркировки отразится на цене товара

Пилотная эксплуатация системы маркировки товаров с нанесением контрольных знаков стартует 1 апреля 2016 года. Маркировка будет осуществляться в специализированных складских помещениях. Требования к таким помещениям будут определяться государством самостоятельно. Например, в Казахстане координация реализации пилотного проекта закреплена за Министерством финансов.

Что касается самих контрольных знаков, то предполагается использование технологии RFID – Radio Frequency Identification (радиочастотная идентификация). И для Казахстана это проблема, поскольку, в отличие от настоящих на внедрении RFID технологий России и Беларуси, у нас применение этих радиочастотных маячков еще не получило широкого распространения. Данные маячки наклеиваются на товар, что позволяет собирать в одной базе данных информацию о всех этапах его продвижения – от производства до оптовой и розничной продажи. В момент последней, розничной реализации товара данный маячок гасится. Это означает, что всем розничным точкам придется приобрести специальные

Мнения разделились

Есть нюансы и в работе информационной системы маркировки. Предполагается, что каждый импортер/производитель меховых изделий будет иметь в системе личный кабинет, где будет вноситься все данные о товарах (порядка 14 различных сведений). При этом ЕЭК было предложено базировать информационную систему маркировки на стандартах Всемирной Ассоциации автоматической идентификации GS1 (Global Standards One). Импортеры и производители меховых изделий должны передавать в систему Идентификатор Global Trade Item Number (GTIN) и Global Location Number (GLN) изготовителя това-

Справка «К»

Импорт в Казахстан меховых изделий по товарным позициям, включенным в Перечень товаров, подлежащих маркировке, в 2013 году составил 59 637 штук на общую сумму \$6 634,9 тыс. В 2014 году данный показатель составил 27 150 штук на сумму \$3 222,8 тыс. За 8 месяцев 2015 г. было ввезено меховых изделий на сумму \$1 874 тыс.

Экспорт меховых изделий в страны ЕАЭС (Россия) по данным позициям в 2013 году составил 13 210 штук на сумму \$2 338,3 тыс, в 2014 году – 34 126 штук на сумму \$1 478,7 тыс, и за 8 месяцев 2015 года – 208 штук на сумму \$1,7 тыс.

ра, которые формируются Ассоциацией GS1. Но для получения этих кодов необходимо быть членом Ассоциации GS1 и оплачивать вступительный и ежегодный членские взносы. Величина этих взносов составляет от \$150 до \$350, и очевидно, что эта сумма также осядет в цене шубы, вместе со стоимостью контрольного знака.

Мнения представителей Минфина и НПП касательно оправданности использования информационной системы маркировки разделились. Так, в Министерстве финансов убеждены, что маркировка станет эффективным инструментом в борьбе с незаконным ввозом товаров и позволит не только контролировать их перемещение на территории Казахстана, но и обмениваться информацией о промаркированных товарах с государствами-членами ЕАЭС при трансграничной торговле. А в Палате, в свою очередь, опасаются, что контрафактный и контрабандный товар можно будет промаркировать наряду с легальным. Как заметил заместитель председателя правления Национальной палаты предпринимателей РК Рахим Ошакбаев, во всем мире с ввозом контрафакта и контрабанды борются путем повышения эффективности таможенного администрирования и технического регулирования. Кроме того, все товары легкой промышленности и так маркируются согласно техническим регламентам, а подобная дублирующая маркировка обязательна не только для бизнеса, но и для государства, поскольку предполагает контроль как на границе, так и в процессе торговли. Все это может привести к нагрузке на бюджет и созданию новых коррупционных схем, а в дополнение еще и противоречит политике максимального упрощения условий для бизнеса.

Проблема

Национальная палата предпринимателей инициировала аудит предприятий, направленный на зачистку рынка госзакупок от квази-производителей.

Павел АТОЯНЦ

В середине лета Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен» объявила о начале проверок предприятий, имеющих статус ответственного товаропроизводителя и соответствующие сертификаты формы «СТ-КЗ». Основанием для проведения аудита послужило огромное количество поступающих в НПП жалоб от бизнесменов, которые обращали внимание Палаты на то, что госзаказы и договоры на выполнение субподрядных работ достаются квазипроизводителям. Напомним, законодательством Казахстана установлено, что в тендерах отечественные производители получают преимущество, в зависимости от доли казахстанского содержания. Ранее оформлением и удостоверением сертификатов о происхождении товара занималась Торгово-промышленная палата, а с 12 июля 2014 года эти функции были переданы Национальной палате предпринимателей РК «Атамекен». При этом решения о наличии или отсутствии казахстанского содержания и его процентном соотношении в продукции принимают частные экспертные организации.

Для выявления лжепроизводителей в НПП предложили собрать отдельные комиссии по всем направлениям отраслевой промышленности, привлекая отраслевые ассоциации, сотрудников Комитета технического регулирования и метрологии МИР РК, представителей палаты «Атамекен» из Астаны и региональных отделений. После принятия поправок в Правила по определению страны происхождения товара, выдан сертификата о происхождении товара и отмене его действия Палата получила право аннулировать выданные сертификаты «СТ-КЗ», если предприятие не соответствует статусу ответственного производителя. При этом само предприятие исключается из Реестра выданных сертификатов. На сегодняшний день уже прошло два внутренних аудита ТОО «Спецэлектра» в пакете документов была обнаружена цепочка договоров на приобретение металла, но его производитель не только не подтвердил отгрузку сырья, но и указал, что в ассортимент продукции не входит производство данного вида металла. В итоге ТОО «Спецэлектра» обратилось с заявлением о добровольном аннулировании сертификата. Компания ТОО «SozakKonos», ТОО «Завод металлических конструкций URO-S Star», ТОО «Газпромаш-КЗ», ТОО High End Engineering, получив уведомление о проведении внутреннего аудита, не дожидаясь результатов, добровольно аннулировали свои сертификаты. Также поступили ТОО «Графика-М», ТОО «Max Servis inc», ТОО «Альянс-ЭнергоКомплект», ТОО «АЛУ».

В Казахстане чистят рынки госзакупок



В тендерах останутся только реальные производители

Проблема

Национальная палата предпринимателей инициировала аудит предприятий, направленный на зачистку рынка госзакупок от квази-производителей.

Павел АТОЯНЦ

На месте выяснилось, что эта компания резко сменила адрес и переехала свое производство в область, так что для того, чтобы посмотреть само производство, надо ехать за сотню километров от города. Просьба показать конструкторскую документацию тоже не увенчалась успехом, потому что сотрудник, который этим занимался, уволился. Также не последовало вразумительных ответов на детальные вопросы членов комиссии по сути технологических процессов производства. Ровно через 15 минут даже я, не имея инженерного образования, понял, что с производством насосов тут все очень мутно. На следующий день, выехав по адресу, куда было передислоцировано производство, члены комиссии поняли, что их водят за нос. В степи отсутствовали даже намеки на производство насосов, – рассказывает г-жа Ильичева.

В итоге сертификат о происхождении ТОО «Промышленные насосы», согласно рекомендации экспертной комиссии и ввиду изменения сведений о производстве, был аннулирован. При этом, по словам Жанны Ильичевой, на некоторые производители даже не пришлось выезжать. Несколько предприятий, узнав о готовящихся проверках, не стали дожидаться комиссии, а в срочном порядке отзывали у НПП свои сертификаты.

Всего за несколько месяцев прошли десятки проверок, и на начало сентября Палата предпринимателей аннулировала 15 сертификатов. Так, по данным Департамента технического регулирования НПП, был аннулирован сертификат «СТ-КЗ», выданный компании «Производственно-Коммерческий Дом «Новые технологии», которая, как выяснилось, при оформлении сертификата представила нелегитимный договор на покупку стрелочной продукции, не подтвержденный продавцом. При проведении внутреннего аудита ТОО «Спецэлектра» в пакете документов была обнаружена цепочка договоров на приобретение металла, но его производитель не только не подтвердил отгрузку сырья, но и указал, что в ассортимент продукции не входит производство данного вида металла. В итоге ТОО «Спецэлектра» обратилось с заявлением о добровольном аннулировании сертификата. Компания ТОО «SozakKonos», ТОО «Завод металлических конструкций URO-S Star», ТОО «Газпромаш-КЗ», ТОО High End Engineering, получив уведомление о проведении внутреннего аудита, не дожидаясь результатов, добровольно аннулировали свои сертификаты. Также поступили ТОО «Графика-М», ТОО «Max Servis inc», ТОО «Альянс-ЭнергоКомплект», ТОО «АЛУ».

Как сказала г-жа Ильичева, проверок не боялись только реальные производители. «Так, Валехан Ахметов сам отвез нас на свой завод по производству промышленных насосов Karlskrona, показал административное здание, оборудование, поведал о процессе своего производства, дал возможность познакомиться с каждой деталью насоса. В отличие от европейских производителей аналогичной продукции, Karlskrona

Проблема

Национальная палата предпринимателей инициировала аудит предприятий, направленный на зачистку рынка госзакупок от квази-производителей.

Павел АТОЯНЦ

дает гарантию пять лет против европейских года и трех лет. Но если учитывать, что завод работал только на 30% от своей мощности, даже этот факт не является решающим для побед в тендерах», – сделала вывод Жанна Ильичева.

В комиссию по проверке предприятий мебельной отрасли были включены представители мебельных и деревообрабатывающих предприятий Казахстана, в том числе генеральный директор компании «Торнадо Plus» Игорь Проценко. По его словам, на данный момент можно поделить только предревитивными выводами, хотя они довольно конкретны. Окончательное же заключение на основании данных аудита сделает Национальная палата.

«Аудит проходил в трех регионах: в городах Астане, Костане, Алматы и примыкающих к ним областях, но на очереди еще одно предприятие в Павлодаре. Два «предприятия», находящиеся по одному адресу, показали нам строящийся бизнес-центр и подвальное помещение с углами и лобзиками, причем в очень агрессивной манере пытались нас убедить, что наблюдаем мы производственный процесс. Когда стало понятно, что их доводы нас не вдохновляют, директор заявил, что в таком случае наймет на работу инвалидов – зарегистрирует общество и все равно будет участвовать в процессе госзакупки, пользуясь законодательными приоритетами, предусмотренными для этих обществ», – рассказал Игорь Проценко.

При этом он акцентировал внимание на проблемы в законодательстве. По его словам, последние три года управление образования Алматы проводит конкурсы среди различных обществ на изготовление и поставку школьной мебели, тогда как реальные производители зачастую об этих конкурсах даже не узнают.

«По результатам проверки нашей комиссией, из 12 проверенных компаний в Алматы и области, 11 так или иначе являются квазипроизводителями. Всего же из 40 проверенных предприятий мы хотим оставить сертификат только семи, а у остальных отобрать. Как сертификаты оказываются в руках лжепроизводителей – это вопрос к экспертам, которые свои заключения подавали в Национальную палату. Это они оценивают производственный потенциал, производственные мощности, производственную структуру, оценивают калькуляцию, глубину локализации местного производства в процентном соотношении. У нас же сложилось впечатление, что по некоторым производителям выезда просто никакого не было. В итоге сплошь и рядом случается, что при строительстве социальной инфраструктуры по регионам субпоставщики не являются субъектами отечественного производства», – пояснил Игорь Проценко.

По данным НПП «Атамекен», для того чтобы сертификаты «СТ-КЗ» не оказывались в руках лжепроизводителей, в настоящее время прорабатывается вопрос о возможности привлечения к работе по выдаче экспертных заключений представителей отраслевых союзов.

Сколько заработали аэропорты

Рейтинг

Kursiv Research предлагает рейтинг аэропортов РК по объему чистой прибыли по итогам 2014 года.

По данным Комитета гражданской авиации министерства транспорта и коммуникаций Республики Казахстан, за 2014 год аэропорты республики было обслужено 10,7 млн пассажиров, это на 1 млн пассажиров больше, чем в 2013 году. Количество перевезенных пассажиров выросло на 10% или на 0,5 млн человек и составило 5,5 млн человек.

В целом на территории Республики Казахстан функционируют 20 аэропортов. Из них только шесть удалось завершить год с прибылью. По итогам 2014 года совокупная прибыль 17 аэропортов, представленных в рейтинге, составила 4,26 млрд тенге, что на 17,38% больше прибыли прошлого года. Общий объем активов составил 133,7 млрд тенге. По прибыльности, как и в прошлом году, на первом месте расположился Международный аэропорт Алматы. АО «Международный аэропорт Алматы» является провайдером полного спектра аэропортовых услуг, имеет расширенный сегмент неавиационной деятельности. В настоящий момент аэропорт обслуживает на регулярной основе 32 пассажирских и 7 грузовых авиаконаний. Число самолетов-вылетов составляет в среднем 157 рейсов в сутки. Общая площадь пассажирского терминала 28 963



кв. м. Здание предназначено для обслуживания пассажиров, обработки багажа международных и внутренних рейсов. Количество обслуженных пассажиров за 2014 год составило 4,6 млн человек, что на 6,14% больше, чем в 2013 году. Количество обработанного груза и почты за 2014 год составило 65,4 тыс. тонн, это 76% от всего обработанного груза в аэропорту РК. Количество обслуженных рейсов выросло на 6,1% до 57 275 рейсов, среди которых 28 822 рейса по внутренним воздушным линиям и 28 453 рейса по международным воздушным линиям. По количеству обслуженных рейсов и пассажиров международный аэропорт Алматы демонстрирует стабильный рост за последние годы. Это связано с неуклонным увеличением количества пассажирских рейсов на 3 298 рейсов или на 6% по отношению к 2013 году и на 5 725 рейсов или на 5% к 2012 году. Чистая прибыль аэропорта

Южной столицы РК составила 7,03 млрд тенге. Несмотря на рост реализации услуг с 37,9 млрд тенге до 42,3 млрд тенге, операционная прибыль снизилась на 16,1% до 7,5 млрд тенге. Но все же компания удалось завершить 2014 год на мажорной ноте. Основным фактором роста является переоценка основных средств до 598,6 млн тенге, это на 275,9 млн тенге или на 85,5% больше предыдущего года.

На втором месте со значительным отставанием от первого места находится Международный аэропорт Астаны. По итогам деятельности аэропорта Астаны за 2014 год пассажиропоток составил 2,9 млн человек, что на 13% больше по сравнению с прошлым годом. Количество обслуженных рейсов за 2014 год составило 22 550 рейсов, что на 11% больше по сравнению с аналогичным периодом 2013 года (20 272 рейса). При этом произошло снижение задержек на 2%, при фактическом увеличении

регулярных рейсов на 10%. Количество обработанного груза и почты за 2014 год составило 9 653 тонн, что на 16% больше по сравнению с 2013 годом. По внутренним направлениям в 2014 году общий объем пассажиров составил 1,57 млн человек (прирост на 38% относительно 2013 года). На международных маршрутах количество обслуженных пассажиров в 2014 году составило 1,4 млн человек, что на 42% больше по сравнению с показателем за 2013 год. Основными факторами роста показателей производственной деятельности стали увеличение частоты рейсов на существующих рейсах и открытии новых направлений. В 2014 году аэропорт заработал 616,4 млн тенге, что на 33,06% меньше предыдущего года. Прибыль компании от основной деятельности выросла в 2,1 раза до 663,3 млн тенге. Но из-за роста прочих неоперационных расходов в 5,0 раз до 1,0 млрд тенге, общая совокупная прибыль составила всего 66,9% от прошлогодней прибыли. В общем, способность генерирования денег оказалась на уровне 1,52%.

На третьем месте обосновался Международный аэропорт «Аулие-Ата» города Тараз. Напомним, в 2013 году акционерами принято решение о передаче взлетно-посадочной полосы Международного аэропорта «Аулие-Ата» в госсобственность на баланс Министерства транспорта и коммуникаций РК, после чего проведена ее реконструкция и расширение, работы профинансированы из республиканского бюджета. Теперь взлетно-посадочная полоса длиной 3,5 тыс. м и шириной 60 м позволяет

принимать все типы современных самолетов, включая тяжелые воздушные суда Boeing, Airbus, а также вертолеты всех типов. Благодаря росту операционной прибыли на 226,2 млн тенге до 211,5 млн тенге, компания ушла от убытков 2013 года. Если к завершению 2013 года убытки аэропорта составляли 50,9 млн тенге, то к концу 2014 года чистая прибыль составила 210,1 млн тенге.

На четвертом месте расположился аэропорт Шымкента. Активы компании составляют 1,8 млрд тенге. Чистая прибыль снизилась на 42,1% до 44,24 млн тенге. На долю аэропорта приходится 1,04% от общей прибыли всех аэропортов РК.

На пятом месте находится Международный аэропорт «Орал». Аэропорт города Уральск за 2014 год заработал 33,91 млн тенге чистой прибыли, это на 95,09% выше аналогичного периода 2013 года.

Тройку аутсайдеров возглавляет Международный аэропорт Актау. Убытки компании в 2014 году выросли на 45,97% и составили 1,8 млрд тенге. Основной причиной является рост себестоимости услуг, рост цен на авиатопливо. Аэропорт «Сары-Арка» города Караганда показал убытки на сумму 730,48 млн тенге. Тройку аутсайдеров замыкает аэропорт «Коркыт Ата», у которого убытки за 2014 год составили 546,85 млн тенге.

В рейтинг не включены такие аэропорты, как: ТОО «Международный аэропорт Семей», аэропорт Балхаш – филиал авиакомпании «Жезказган Эйр», ТОО «Аэропорт Боралдай» в связи с тем, что Kursiv Research не обладает информацией по итогам деятельности этих компаний.

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

«Черная месса»: сделка с...

Кино

На казахстанские киноэкраны вышел фильм «Черная месса» – не совсем типичная гангстерская драма, основанная на реальных событиях, с почти неузнаваемым Джонни Деппом в главной роли.

Елена ШТРИТЕР

Джимми «Уайти» Балджер – фигура в американском гангстерском пантеоне известная. Его смело можно поставить на одну планку с Аль Капоне и Бутчем Кэссиди. Правда, вряд ли кто-то из них подал бы руку господину Балджеру, который помимо гангстерской славы за счет длительной работы с ФБР снискал еще и весьма сомнительную репутацию «стукача».

Кстати, он и сейчас жив и здоров и отбывает свои два с небольшим пожизненных срока в одной из тюрем США. Работая над образом Джеймса Балджера, актер Джонни Депп даже попытался договориться о встрече с прототипом, но знаменитый преступник ответил отказом. Гангстерская карьера Джимми Балджера началась в 70-х годах прошлого столетия. Начав с «мелочек», он довольно быстро объединил под своим началом отчаянных ирландцев и фактически разделил Бостон с мощным итальянским кланом, дав начало ивостонскому порту. Однажды на горизонте появляется друг детства Джон Коннолли, который с момента их последней встречи успел стать агентом ФБР. Коннолли предлагает Балджеру сделку – он становится их информатором в гангстерском мире Бостона, а взамен получает неприкосновенность. Так с помощью ФБР Балджер разбирается с конкурентами из «Коза ностры» и фактически с молчаливого согласия федералов получает город в полное распоряжение. В сущности, в сюжете нет ничего оригинального. За исключением, пожалуй, того, что в отличие от других гангстерских драм главный герой «Черной



Джонни Депп ради сходства с прототипом изменился до неузнаваемости

мессы» не вызывает симпатии зрителя. Желания понять и простить «Уайти» (как это происходит, к примеру, с доном Карлеоне) не возникает. Это крайне нестабильный тип с садистскими наклонностями, испытывающий нежные чувства только к маме, брату и сыну. Собственно, авторитет в криминальных кругах Балджер завоевал своей непредсказуемостью. Такое ощущение, что он жил по принципу «бей своих, чтобы чужие боялись», убивая направо и налево как своих поделчиков, так и зарвавшихся представителей конкурентов. В общем, личность со всех сторон малопривлекательная. Впрочем, и ФБР тут далеко не те парни, которые героически сражаются за добро и справедливость (как мы к этому привыкли). Довольно быстро становится понятно, что мотивы Джона Коннолли далеко не так чисты и патристичны (хотя герой постоянно и много говорит о борьбе с преступностью), как кажется на первый взгляд. Им движет скорее наивное желание вернуть старые долги (когда-то, еще в школьные годы, Балджер заступился за Коннолли и дал отпор его обидчикам).

Однако фильм в первую очередь интересен не сюжетом или режиссерской работой, а актерской работой Джонни Деппа, чья карьера вне роли капитана Джека Воробья или эксцентричного Вилли Вонки в последнее время, мягко говоря, не впечатляет. Что ни говори, а ни один из последних фильмов актера не смог даже приблизиться по прибытку к «Пиратам Карибского моря», которые, в сущности, держатся по большей части на актерском таланте и харизме Джонни Деппа. В общем, мир с замершим сердцем ожидал, случится ли превращение на этот раз или снова Джек Воробей просто спрячется под очередной маской. Что ж – свершилось! Джонни Депп на этот раз доказал, что он может сменить образ – ни одного Джека Воробья в фильме замечено не было. Правда, на мой взгляд, гримеры «Мессу» несколько перестарались, но в целом... Джонни Депп порадовал. Его игра, как и в «Пиратах», вновь стала каркасом, на котором держится несколько тяжеловесная конструкция фильма **Скотта Купера**. При бюджете в \$53 млн только в американском прокате фильм уже

собрал \$61,5 млн. Брата главного героя сыграл **Бенедикт Камбербетч**. Честно говоря, смысла приглашать столь именитого актера на столь малозначительную роль лично я не вижу. Однако младший брат гангстера в его исполнении был великолепен. Небольшая роль досталась и **Дакоте Джонсон**, но, откровенно говоря, уровень ее игры так и остался где-то на уровне «50 оттенков серого». Очень понравился **Питер Сарсгаард**, просто шикарно справившийся с эпизодической ролью неадекватного наркомана и психопата. Его испуганная речь в камере допроса вызывает уважение. Вообще же «Черная месса» – это тот фильм, который разделит аудиторию на две части. Кто-то найдет в фильме Купера скрытую глубину и подтекст. А заодно порадуются «возвращению» Джонни Деппа в «серьезное» кино. Кому-то фильм вместе с новой ипостасью господина Деппа категорически не понравится. Но говорить и спорить об этом фильме будет. И много. А чтобы проверить, к какому лагерю вы принадлежите, нужно просто сходить в кино.

Weekend

Пожалуй, вопрос о том, где и как провести выходные, возникает у каждого человека, причем, как правило, ближе к самим выходным, когда времени на организацию желаемого культурного досуга практически не остается. С нашей подборкой сделать это будет намного проще.

Мероприятия в Алматы

Выставка «История Великого Шелкового пути».

Центральный государственный музей РК и Сямский музей древнего западного рынка Танской династии КНР в рамках культурного и научного сотрудничества представляют совместный проект – «История Великого Шелкового пути – Тера теней провинции Шэньси». Выставка играет особую роль в популяризации и сохранении культурных традиций, отражает историю создания и привлекательность Театра теней, имеющего не только высокую художественную ценность, но и являющегося важным направлением в народном искусстве Китая.

Место: **Центральный государственный музей РК, мкр. «Самал-1», 44.**

Показ балета «Драгоценности», 8 ноября в 18:00.

В рамках осеннего театрального фестиваля «Theatre HD» состоится показ балета «Драгоценности» **Джорджа Баланчина** в трех частях на сцене «Большого театра».

Для «Драгоценностей» Баланчин избирает три камня, три цвета, три знаменитых силуэта, знаки трех балетных эпох. «Измурод» танцует в длинных «сильфидных» туниках, «Рубины» – в крохотных обочках, в «Бриллиантах» танцовщицы выходят в классических белых пачках.

Сам Баланчин, любивший определять содержание своих бессюжетных произведений как можно проще, писал, что



первая часть «Драгоценностей» – «бьет может, наем на Францию – Францию элегантно, комфорта, моды и духов». Вторая – «представляет собой Америку». Венчает же композицию – оммаж русскому имперскому балету. В подтексте же хореографии – три стили, три великих балетных школы – французская, американская и русская.

Место: **Кинопарк 11, Esential, пр. Аль-Фараби, 77/8.**

Концерт симфонической музыки, 7 ноября в 19:00.

В большом концертном зале Казахской национальной консерватории им. Курмангазы в рамках VII Международного конкурса пианистов состоится концерт симфонической музыки с участием Народной артистки РК **Жани Аубакировой** (фортепиано) и симфонического оркестра консерватории. Дирижер – **Фуэсо Каджима** (Япония), оркестр Тайпейского национального университета искусств.

В программе: **А. Дворжак**, Симфония № 8 соль мажор, ор. 88, В. 163. **П. И. Чайковский**, Концерт

№ 1 для фортепиано с оркестром си-бемоль минор, ор. 23, с дирижером.

Место: **Консерватория им. Курмангазы, пр. Абылай хана, 86.**

Silk Music Fest, 5–7 ноября

Первый фестиваль аутентичной музыки Silk Music Fest пройдет в Алматы. В рамках фестиваля 5 и 7 ноября состоятся концерты прославленного квартета **Сергея Проня** (Екатеринбург, Россия) и проекта **Ирэн Аравиной** – группы Jazz House (Алматы, Казахстан). Этими концертами откроется фестиваль аутентичной музыки Silk Music Fest, который направлен на ознакомление публики с различными жанрами акустической музыки – джаз, блюз, этно, фьюжи и др.

Место: **5 ноября в 19:00, зал Музея искусства им. А. Кастеева (мкр. «Коктем-3», 22/1, пр. Сапатава).**

7 ноября в 22:00 в клубе «Бруклин» (ул. Бозенбай татыра, 142, уг. ул. Чайковского).

Мероприятия в Астане

Опера «Тоска» Дж. Пуччини, 7 ноября, 18:00.

Одна из самых популярных опер, премьера которой состоялась в Риме в 1900 году. Самому Пуччини сюжет «Тоски» был очень дорог как итальянцу. В ней говорится об Италии, страдающей и борющейся за свободу. Действие происходит в Риме в 1800 году. В основе либретто (Дж. Джакоза, Л. Иллика) – современная драма французского писателя **Викторьена Сарду**, написанная для знаменитой актрисы **Сары Бернар**.

Место: **Астана Опера, пр. Туран (уг. ул. Сарайшык).**

Выставка «Ювелирное искусство», до 13 ноября.

В Национальном Музее РК проходит выставка «Ювелирное искусство» в рамках празднования 550-летия Казахского ханства. На ней представлены изделия декоративно-прикладного искусства, национальные сувениры компании «Едемі-ай». Все украшения тесно связаны с историей казахского народа и отражают развитие национальной культуры, истоки которой уходят в глубь веков.

Место: **Национальный музей Республики Казахстан.**

Zhailjau Club Championship 2015 – достойное закрытие сезона

На полях гольф-курорта «Жайляу» любители этого аристократического вида спорта под конец сезона сразились за звание чемпиона и чемпионки Клуба. Традиционный ежегодный Zhailjau Club Championship 2015 длился два дня и, как и все турниры, проходящие в «Жайляу», стал праздником не только для самих участников, но и для их детей, друзей и близких.

Елена ШТРИТЕР

По-настоящему порадовала погода, которая в этом году была «на стороне» участников турнира: выходные выдалась солнечными и теплыми, что, несомненно, способствовало хорошему настроению игроков. Оба турнирных дня прошли по привычной и уже ставшей традиционной программе. Сразу после регистрации утреннюю тишину клуба нарушил звонкий стук клюшек о мячи. Так началась разминка перед турниром на тренировочном поле.

Участниками турнира по-прежнему могли стать только действующие члены клуба, число которых превышает 350 человек.

«Каждый член нашего гольф-клуба может зарегистрироваться на турнир, пока есть места в командах, но количество участников ограничено ресурсами поля», – объяснил директор гольф-курорта «Жайляу» **Бахтияр Агабеков**.

Легкий завтрак с чашечкой ароматного кофе в уютном клубном доме «Жайляу» перед церемонией открытия позволил игрокам пообщаться в спокойной обстановке и пожелать друг другу приятной игры.

За полчаса до одновременного старта со всех лунок игроки собрались на церемонию открытия клубного чемпионата, где прозвучали приветственные слова организаторов, руководство клуба, а также были



оглашены правила проведения соревнований. Турнир проходил в формате strokeplay – индивидуальная игра на счет ударов с учетом и без учета гандикапа, при которой игрок фиксирует число ударов, затраченное на прохождение каждой лунки, и суммирует их в конце раунда. Выигрывает тот, у которого получилась наименьшая сумма ударов. Разыгрывались дополнительные призы в номинациях за самый дальний и самый ближний к лунке удар у мужчин и женщин.

К 11 часам утра все гольфисты разошлись по полям. А к концу первого игрового дня у участников чемпионата уже сложилось определенное мнение в отношении своих показателей. Кто-то был доволен, кто-то огорчен результатами, однако все настроивались улучшить показатели на второй день турнира.

Во второй день соревнований приобщиться к миру гольфа смогли и гости мероприятия. В ожидании финалистов гольф-профессионалы клуба дали несколько открытых уроков гольфа.

А завершился этот день церемонией награждения, которая

получилась особенно теплой и дружественной.

Ударом hole-in-one в нынешнем году порадовал **Ерболат Оспанов**. Правда, удача улыбнулась ему на второй лунке, тогда как приз от спонсоров

– Mercedes Benz GLE купил от компании «Автокапитал» – ожидал игроков на четвертой лунке. Однако Ерболат по этому поводу не расстроился. Впервые, он вошел в историю чемпиона, а во-вторых, ему



улыбнулась муза гольфа, ведь hole-in-one – явление в гольфе достаточно редкое и им могут похвастаться далеко не все профессиональные игроки.

Награду за самый дальний удар получили **Адилей Муха-**

меджанов среди мужчин и **Мэй Вонг** среди женщин, а самым ближним к лунке ударом среди мужчин отличился **Фрэнк Касуло**, а среди женщин – **Инна Хегай**.

По итогам чемпионата в категории Net среди мужчин победителями стали **Джоэл Бенджамин**, **Мухтар Макулбаев** и **На Джун Таек**, занявшие 1, 2 и 3 места соответственно.

Призовые места в категории Net среди женщин распределились между **Аленой Кузнецовой**, **Натальей Цай** и **Ланой Дэвис**.

В категории Gross среди мужчин первыми стали **Максим Востров**, **Мукан Сагиндыков** и **Ерболат Оспанов**, а среди женщин – **Рита Положенцева**, **Ким Юн Кьенг** и **Мэй Вонг**.

Zhailjau Club Championship в очередной раз прошел на самом высоком организационном уровне. Подводя его итоги, маркетинг-менеджер клуба **Айгерим Садуаева** отметила, что «конечно, нет предела совершенству, однако этот турнир останется особенным в памяти участников, вся команда клуба и наши партнеры постарались сделать все возможное для хорошей игры и прекрасной

общем количестве участников, так и среди победителей. В деле развития гольфа немаловажна поддержка партнеров, благодаря которой гольф-мероприятия становятся все интереснее и разнообразнее. Партнерами Zhailjau Club Championship 2015 стали Global Business Forum, вода Calipso, а также официальный импортер торговой марки Nemiroff в Республике Казахстан «Казахстан Коммерция». Генеральным информационным партнером выступили журналы 'Official' Hommes Kazakhstan и Club Magazine.

В завершении нашего разговора Бахтияр Агабеков заметил, что следующий гольф-сезон будет очень насыщенным, ведь в 2016 году гольф-курорт «Жайляу» празднует свой десятилетний юбилей. Правда, какие конкретно мероприятия ожидают участников клуба, нам узнать так и не удалось. «Это сюрприз», – сказал господин Агабеков.

Стоит отметить, что гольф-клуб «Жайляу», который по праву считается одним из лучших клубов Евразии, ежегодно становится ареной этого спортивного мероприятия. За все время на его территории было проведено немало ярких турниров, которые внесли весомый вклад в развитие этого вида спорта в нашей стране.

Справка «Къ»

Гольф-курорт «Жайляу» открылся 9 июня 2006 года. На данный момент он признан одним из лучших на территории Евразии, а также внесен в каталог самых лучших в мире, поскольку его поля проектировались, разрабатывались и воплощались в жизнь компанией Palmer Course Design Co. Особенно гольф-курорт «Жайляу» гордится тем, что несет на себе почерк легенды мирового гольфа **Арнольда Палмера**. Общая площадь восемнадцати полей гольф-курорта «Жайляу» составляет 82 гектара. На территории гольф-курорта имеются пять искусственных озер, проложены русла ручьев, высажено свыше пяти тысяч деревьев. Роскошные поля покрыты изумрудной зеленью травы особых сортов: **грин** – Пенкрос Бент, **ферве** – Кентукки Блю Грасс, каждое из восемнадцати полей обладает своей изюминкой, неповторимым видом на горы и обещает действительно увлекательную игру и для профессионалов, и для любителей. Кроме того, к услугам игроков драйвинг-реиндж и три паттинг-грин, полноценный про-шоп и академия гольфа.

Поскольку гольф-клуб «Жайляу» находится в пригороде Алматы, то помимо спортивного объекта это еще и своеобразный курорт, где посетители могут расслабиться в фитнес-центре, поплавать в бассейне и поужинать в ресторане.

