

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 4 (633)

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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 4 (633), ЧЕТВЕРГ, 18 ФЕВРАЛЯ 2016 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
ЭКСПО-2017
ПРОДОЛЖАЕТ СБОР
ИНВЕСТИРОВ

>>> [стр. 2]

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
СТРАХОВАНИЕ ЖИЛЬЯ
ОБОЙДЕТ СТРАХОВ-
ЩИКОВ СТОРОНОЙ

>>> [стр. 3]

ИНВЕСТИЦИИ:
ОБЗОР
СЫРЬЕВОГО РЫНКА

>>> [стр. 4]

**ПОТРЕБНОК:**
НЕДВИЖИМОСТЬ
БЕЗ БАНКОВСКОГО
СЕКТОРА

>>> [стр. 6]

* Бриф-новости

Медклиники в заложниках у импорта

Стоимость медицинских услуг повысилась до 15% в связи «падением» национальной валюты. Это ставит частный сектор в нелегкое положение, если учитывать, что рынок в стране конкурентный. К тому же, со вступлением Казахстана в ВТО частные клиники опасаются прихода крупных иностранных игроков.

>>> [стр. 3]

NetFlix расширяет горизонты

Крупнейший поставщик интернет-видео Netflix в 2016 году планирует мировую экспансию. По оценкам экспертов, в этом году число клиентов сервиса достигнет 100 млн человек, а к 2018 году их число вырастет до 135 млн пользователей. Аналитики рекомендуют покупать акции компании с потенциалом роста в 30%.

>>> [стр. 4]

Ориентиры для ритейла

Сегмент ритейла в Казахстане активно развивается под влиянием различных обстоятельств, как позитивного, так и негативного характера. Эксперты выделяют три основных тренда, которые будут происходить на этом рынке в 2016 году – интернационализация, оптимизация и кооперация.

>>> [стр. 6]

Бизнес с выхлопом

За минувший год в Алматы открылось с десяток станций, устанавливающих на авто газобаллонное оборудование (ГБО). Владельцы сервисов прекращают активное развитие рынка, обращая внимание не только на увеличение спроса, но и на появление соответствующей инфраструктуры. Начиная с 2013 года, количество газовых заправок в городе выросло в пять раз – с 14 до 72.

>>> [стр. 7]

Выручка экспортеров под пристальным вниманием

Прозрачность валютной выручки обеспечивает подконтрольность денежных потоков от крупных компаний в бюджет и, следовательно, возможность управлять валютным рынком Казахстана. Такое мнение высказали эксперты, комментируя заявления главы Национального банка об усилении контроля за валютной выручкой экспортеров.

>>> [стр. 8]

Нацбанк отрезается от ЕНПФ

Большинство аналитиков положительно оценивает вывод из-под контроля Национального банка Фонда проблемных кредитов и Единого накопительного пенсионного фонда (ЕНПФ). По их мнению, это долгосрочная и нужная инициатива, но ее недостаточно, чтобы принципиально повысить эффективность управления пенсионными и банковскими активами.

>>> [стр. 9]

Мертвый бассейн на тропе войны

Обычно ко Дню святого Валентина на большие экраны выходит что-то наивно-романтично-доброе. В этом же году День всех влюбленных превратился в премьеру очередного супергеройского кинокомикса от Marvel «Дэдпул».

>>> [стр. 10]

Рост цен на нефть: миссия невыполнима

Мнение

Надежды мировых, а вместе с ними и казахстанских нефтяных компаний, возлагаемые на встречу России и трех стран ОПЕК, не оправдались – было решено не сократить уровень добычи нефти, а лишь заморозить. Да и то с оговоркой, что к данной инициативе присоединятся остальные члены картеля. Но, по мнению экспертов, в долгосрочной перспективе при любом исходе существенного влияния на рынок ждать не приходится.

Элина ГРИНШТЕЙН

Напомним, 16 февраля 2016 г. в столице Катара г. Доха состоялась встреча Министра энергетики Российской Федерации **Александра Новака** с представителями трех стран ОПЕК – министром нефти и минеральных ресурсов Саудовской Аравии **Али аль-Наими**, министром нефти Катара **Мохаммедом бин Салех аль-Садом** и министром нефти и горнорудной промышленности Венесуэлы **Эулохио дель Пино**.

По итогам встречи было принято решение заморозить добычу нефти на уровне 11 января 2016 г. Как было отмечено Мохаммедом аль-Садом, Катар будет отслеживать исполнение соглашения. Али аль-Наими в свою очередь сообщил, что Саудовская Аравия поддержала решение о заморозке добычи и считает данный уровень производства адекватным. Необходимо отметить, что Саудовская Аравия является крупнейшим членом картеля. По данным Международного энергетического агентства, в январе страна добывала 10,2 млн баррелей нефти в сутки (рекордный уровень добычи в Саудовской Аравии был зафиксирован в июне 2015 г. – 10,5 млн баррелей ежедневно). Для сравнения, суточный уровень добычи России в январе составил 10,9 млн баррелей, что является рекордным уровнем за все постсоветское время.



Эксперты и участники рынка пессимистично отнеслись к «экстренной заморозке» цены на нефть

Весомое условие; одно «но»

Александр Новак, говоря об итогах переговоров, заявил: «По итогам встречи четыре страны – Россия, Саудовская Аравия, Катар и Венесуэла – готовы заморозить добычу нефти на уровне января, если другие производители присоединятся к этой инициативе». Напомним, на сегодня помимо Саудовской Аравии, Венесуэлы и Катара, в картель входят еще 10 нефтедобывающих стран: Иран, Ирак, Кувейт, Ливия, Объединенные Арабские Эмираты, Алжир, Нигерия, Эквадор, Ангола и Индонезия. Россия заявила о своей готовности стать постоянным наблюдателем в Организации еще в 2008 г.

По данным Bloomberg, эту инициативу уже поддержали Эквадор, Алжир, Нигерия, Кувейт, ОАЭ и Ирак, занимающий по объемам добычи в ОПЕК второе место. Более того, Ирак заявил о том, что готов не только

заморозить объемы на текущих уровнях, но и сократить их, тоже при условии поддержки абсолютным большинством нефтедобывающих стран. Напомним, в 2010 г. ежедневный объем добычи нефти Ираком составлял всего 2,4 млн баррелей – сказывались тяжелые последствия войны. Но уже в январе 2016 г. страна смогла нарастить добычу до 4,37 млн баррелей.

Однако эксперты придерживаются мнения, что это условие будет оставлено без выполнения. Так независимый аналитик в нефтегазовой сфере **Олжас Байдильдинов** говорит: «Соглашение больше выглядит хорошей миной при плохой игре – оно очень расплывчатое. Четыре страны готовы заморозить добычу нефти (а она у РФ и Саудовской Аравии сейчас практически на максимальных значениях), если остальные страны поддержат эту инициативу. Никто в действительности не под-

держит – например, тот же самый Иран, который стремится вернуться на мировые рынки. Заметьте, что это была встреча не формата ОПЕК + Россия, следовательно, все достигнутые договоренности не являются какими-либо обязательствами всего картеля».

Дело за Ираном

Кстати говоря, вопрос присоединения к инициативе Ирана, производственные мощности которого используются не на максимум, некоторые эксперты считают главным. Инвестиционный аналитик ИК «Schildershoven Finance» **Иван Финк** отмечает: «Именно увеличение добычи Ираном на сегодняшний день является одним из ключевых рисков для нефтяного сектора. Если Иран примет участие в сокращении, это вызовет сильное разли цен на «черное золото». Однако, вероятность участия Ирана в заморозке объемов

добычи крайне мала», – говорит аналитик.

Мнение г-на Финка разделяет и старший аналитик ГК Forex Club **Алена Афанасьева**: «Иран намеревался увеличить объемы. В конце января даже было подписано распоряжение о росте добычи еще на 500 тысяч баррелей. Среднесуточная добыча Ирана составляет сейчас 3,6 млн баррелей. Если Иран согласится пойти на уступки, это может оказать поддержку ценам на нефть и даже поможет пробить верхнюю границу текущего диапазона \$30-36 за баррель по Brent».

Однако аналитик группы компаний «ФИНАМ» **Богдан Зварич** считает, что Иран вполне может поддержать инициативу: «На мой взгляд, большинство производителей нефти данное соглашение выгодно, стабилизация рынка выгодна всем производителям».

А вот аналитики Citi Futures этого мнения не разделяют. «Мы ожидаем, что Иран откажется от ограничений на добычу своей нефти, что даст другим экспортерам повод для игнорирования соглашения, а Саудовская Аравия станет утверждать, что низкие цены на нефть – это вина Ирана, отказавшегося поддержать соглашение».

Кстати говоря, 17 февраля в Тегеране прошли консультации с представителями иранских и иракских энергетических властей. Во встрече также приняли участие министр нефти Венесуэлы и министр энергетики Катара. По информации Reuters, для привлечения Тегерана к договору о замораживании уровня добычи нефти участники данного соглашения предложили ему особые условия. Однако безрезультатно – Иран твердо намерен добиться возврата объемов производства на досанкционные уровни. Так представитель Ирана в ОПЕК Мехди Асали в своем интервью газете «Шарг» заявил: «Просить Иран заморозить уровень добычи нефти нелогично... когда Иран был под санкциями, некоторые страны увеличили добычу и они вызвали падение цен на нефть».

стр. 2 >>>

Неоколониализм Китая губит казахстанских нефтяников

Риски

Несмотря на принятые правительством меры по налоговому послаблению для нефтяного сектора, в настоящее время практически все работающие компании терпят убытки. Как стало известно «Къ», скидка на нефть казахстанских компаний для Китая составляет \$6,7 за баррель марки Brent. Таким образом, работать с нулевой рентабельностью кызылординские предприятия могут только при цене в \$46 за баррель. В регионе появились серьезные социальные риски массовых сокращений персонала.

Карина НУРТАЕВА

Нефтяная отрасль страны находится в ожидании налоговых послаблений. Об этом с начала года говорят аналитики и эксперты. Одним из первых и немногих чиновников публично эту тему поднял в начале

февраля аким Мангистауской области **Алик Айдарбаев**.

«Работа любой компании, в том числе нефтегазодобывающей, зависит от той налоговой нагрузки, которая сегодня есть. И я считаю, если сегодня при старой налоговой нагрузке, которая была при хорошей цене на нефть, эти компании, будем говорить, нерентабельные или неконкурентные, то надо принимать адекватные меры – снижать налоговую нагрузку. Так из разряда нерентабельных они будут переходить в разряд рентабельных», – сказал аким Мангистауской области в ходе пресс-конференции в СЦК.

«Поэтому я ставлю перед правительством такой вопрос: облегчение налогового режима для наших нефтяников. Мы будем стараться сохранять добычу нефти при любых условиях», – добавил он.

Нефть из западных регионов страны традиционно поставляется на рынки Европы с дисконтом в \$4–5 за баррель от стоимости сорта Brent. При этом с еще большим дисконтом – в \$6,7 за баррель от стоимости сорта Brent – нефть поставляется Китаю из Кызылординской области. Об этом на условиях анонимности рассказал «Къ» представитель казахстанской добывающей компании.

В настоящее время практически все небольшие компании этого региона терпят убытки. По данным «Къ», обращения из крупных поставщиков нефти, но не настолько крупным, чтобы от него зависела целая отрасль. В среднем доля Казахстана в общем объеме импорта нефти Китая не превышает 5%. Лидерами являются Россия и Саудовская Аравия.

Отметим, что разногласия, а по мнению некоторых экспертов и политиков, демпинг со стороны определенных стран на мировом нефтяном рынке начали явно проявляться осенью прошлого года.

А уже 20 января 2016 года стало известно, что Иран решил продавать свою нефть сорта Iranian Heavy с дисконтом в \$6,55 – в настоящее время это одна из самых больших скидок к цене марки Brent. Дисконт Саудовской Аравии – \$2,36 (себестоимость добычи нефти одна из самых низких в мире – около \$4–5 за баррель).

В Иране себестоимость добычи нефти на суше составляет порядка \$10 за баррель. Об этом в одном из интервью «Къ» сказал уполномоченный посол в Казахстане **Моджтаба**

Дамирчилу. При этом в Кызылординской области себестоимость нефти таких компаний, как «Саутс-Ойл», «Кор», КТС, «Галас и К» и других, находится на уровне \$30 за баррель, «Казгермунай» – \$25 за баррель.

«Къ» подсчитал, какова будет конечная себестоимость барреля казахстанской нефти на границе с Китаем как крупного партнера страны.

Транспортировка кызылординской нефти в Китай по трубопроводу «Каз-ТрансОйл» составляет \$4 за баррель (в одной из компаний «Къ» рассказали, что за прошлый год рост тарифа по ветке Атаусу – Алашаньку вырос на 80%).

ЭТП (экспортная таможенная пошлина) при этом обойдется нефтяной компании в \$5,3 за баррель (из расчета \$40 за тонну).

Таким образом, стоимость казахстанской нефти на границе с Китаем будет составлять \$39,3 за баррель без вычета дисконта к марке Brent.

Проще говоря, работать с нулевой рентабельностью кызылординские нефтяные компании могут при цене на нефть марки Brent в \$46 за баррель.

Монопольное право скупать нефть на китайский рынок имеет государственная PetroChina.

Ценовая ситуация на китайском рынке нефти не отличается прозрачностью, напоминает аналитик группы компаний «ФИНАМ» **Алексей Калачев**. Являясь вторым после США потребителем нефти, КНР была также пятым по ее добыче. Известно, что Китай сократил свою добычу из-за высокой себестоимости (по оценкам Nomura Holdings, затраты на добычу нефти в КНР в среднем составляют \$41 за баррель).

Согласно материалам таможенной статистики КНР, объем импортируемой Китаем нефти в 2015 году увеличился на 7% по сравнению с 2014 годом и составил 330,94 млн тонн. В денежном выражении импорт нефти в Китай в 2015 году снизился на 41,9%, до \$132,76 млрд. По подсчетам Алексея Калачева, в среднем за год цена составила \$401,16 за тонну, или, при удельной плотности нефти от 820 до 905,5 килограмма на кубометр, \$51,4 за баррель. Средняя цена нефти Urals (Россия) в 2015 году составила \$51,23 за баррель.

стр. 2 >>>

ЭКСПО-2017 продолжает сбор инвесторов



Бельгийские бизнесмены готовы участвовать в работе международной выставки

Акцент

Согласно последним данным, свое участие в Международной специализированной выставке ЭКСПО-2017 официально подтвердили 70 стран. Недавний рабочий визит комиссара ЭКСПО-2017 Рапиля Жошубаева по плану оказался в Бельгии, где полностью перейти на возобновляемые источники энергии планируют к 2050 году.

Гульмира САРБАСОВА

Комиссар ЭКСПО-2017, первый заместитель министра иностранных дел РК Рапиль Жошубаев пригласил бельгийцев на выставку, сообщает Служба центральных коммуникаций.

Он ознакомил деловые круги Королевства Бельгия с потенциальными возможностями для развития бизнеса в Казахстане и обратил их внимание на меры, принимаемые правительством РК по улучшению инвестиционного климата в стране. В ходе переговоров с заместителем председателя правительства, министром экономики, образования, коммерции и новых технологий региона Валлония Жан-Клодом Маркуром были обсуждены текущее состояние и перспективы развития двусторонних отношений между РК и Бельгией. Рапиль Жошубаев пригласил бельгийских бизнесменов участвовать в работе международной выставки.

По словам бельгийского министра, к 2050 году поставлена цель перевода всей энергетики Королевства Бельгия на потребление из возобновляемых источников энергии. Согласно Плану по развитию ВИЭ Бельгии достигнуть 13% возобновляемых источников энергии необходимо к 2020 году. При этом Жан-Клод Маркур подчеркнул, что бельгийские компании готовы поделиться своим опытом в сфере «зеленой» энергетики.

М&А в новом режиме

Закон

В 2015 году объем сделок слияний и поглощений (М&А) в мире достиг рекордных \$7 трлн. Популярность сделок М&А растет и в Казахстане, однако многие и основные регулятивные нюансы государство оставляет за собой. Одним из самых зарегулированных остается добывающий сектор.

Ева ГРАНОВИЧ

Развитие казахстанского рынка слияний и поглощений во многом определяется стратегическими задачами, стоящими перед правительством Казахстана, и тем инструментарием, которым оно будет пользоваться для проведения объявленной приватизации. Напомним, что в стране была объявлена глобальная приватизация крупнейших компаний с государственным участием, которая должна завершиться до 2020 года.

По данным исследовательской компании Dialogic, в 2015 году объем сделок М&А по всему миру превысил \$5 трлн, таким образом превзойдя рекорд 2007 года в \$4,6 трлн.

Как сообщаются в СЦК, Рапиль Жошубаев посетил организацию Green win, которая объединяет в единую сеть малые и крупные предприятия, университеты, исследовательские центры и учебные сообщества, участвующие в развитии «зеленой» экономики Валлонии. По итогам переговоров руководство бельгийской компании сообщило о готовности принять участие в работе международной выставки в Астане.

МИР РК: подготовка к ЭКСПО-2017 в режиме non-stop «В настоящее время в работе Министерства по инвестициям и развитию РК находится более 150 проектов с участием инвесторов», – проинформировал председатель Комитета по инвестициям МИР РК Ерлан Хаиров.

Он отметил, что в этой работе сделан акцент на договоренностях главы государства, заключенных в рамках визита в Италию, Францию, Великобританию, США, Китай и визитов руководителей зарубежных государств в РК (Япония, Турция). В рамках работы по привлечению инвестиций осуществляется поддержка действующих инвесторов для стимулирования реинвестиций.

«В настоящее время на стадии реинвестирования находятся порядка 40 компаний, из них 6 уже реинвестировали в 2015 году. Это Danone, LG Electronics, BTM Group, Galaksi Group, Lotte Group, Coca-Cola Isecek. При этом в 2016 году ряд компаний планируют реинвестировать в создание производств, работающих в сфере автомобилестроения, строительства, фармацевтики», – сказал Е. Хаиров.

По информации Ерлана Хаирова, только в 2015 году было проведено более 20 инвестиционных форумов за рубежом, а также более 2 тыс. переговоров с потенциальными инвесторами.

«За прошедшую пятилетку программы индустриально-инновационного развития в Казахстане была создана эффективная система привлечения инвесторов: заграничереждения – центральный уровень – правительство – национальные

компании – регионы», – говорит Ерлан Хаиров.

Он обратил внимание на то, что в стране последовательно внедряются стандарты ОЭСР. Это базовые ориентиры на пути вхождения в число 30 развитых стран. По итогам анализа рекомендаций ОЭСР были выработаны рекомендации по 12 направлениям по дальнейшему улучшению инвестиционного климата страны. На сегодняшний день практически все рекомендации ОЭСР учтены. К примеру, были приняты новые стимулы для инвесторов, Предпринимательский кодекс, Закон о государственно-частном партнерстве, а также пересмотрены нормы защиты интеллектуальной собственности и правила привлечения иностранной рабочей силы.

Как проинформировал Е. Хаиров, Министерство по инвестициям и развитию РК действует как «одно окно» для всех инвесторов. Все лицензии, разрешения и другие документы, которые нужны от государства, инвесторы могут получить в «одном окне» – это более 350 госуслуг. С января т. г. в «одно окно» обратились порядка 100 инвесторов.

В настоящее время «одно окно» работает во всех регионах страны (в г. Астана – 2, в г. Алматы – 3, в каждом областном центре – по 1 сектору обслуживания инвесторов).

Для защиты прав инвесторов действует институт инвестиционного омбудсмена, говорит Е. Хаиров. Под руководством инвестиционного омбудсмена – министра по инвестициям и развитию РК А. Исекешева создана рабочая группа с участием заинтересованных госорганов, куда выносятся для решения проблемные вопросы инвесторов, возникшие в процессе их деятельности.

По его словам, для создания благоприятных условий для инвесторов в Казахстане в одностороннем порядке был введен безвизовый режим для 19 стран – наиболее важных экономических партнеров Казахстана, таких как Австралия, Венгрия, Италия, Монако, Бельгия, Испания, Нидерланды, Норвегия, Швеция, Малайзия, ОАЭ, Сингапур, Великобритания, США, Германия, Финляндия, Франция, Швейцария и Япония.

Стоит отметить, что Казахстанско-британская торгово-промышленная палата (КБТПП) признала объединение Казкоммерцбанка и БТА Банка лучшей сделкой 2015 года на рынке М&А в СНГ.

Наиболее активно рынок М&А развивался в Казахстане в 2011 году. Общий объем сделок М&А в Казахстане в 2011 году составил свыше \$7 млрд, большая часть которых пришлась на сделки, проведенные в нефтегазовой (\$4,4 млрд) и горнодобывающей (\$778,1 млн) отраслях. Фаворитом рынка по количеству заключенных сделок стал финансовый сектор, в котором продолжились процессы консолидации, начавшиеся еще в 2010 году.

В настоящее время казахстанский рынок слияний и поглощений становится более цивилизованным и во многом использует практику и технологию развитых стран, считают эксперты юридической фирмы GRATA. Тем не менее, по их словам, есть основные регулятивные моменты, о которых вспоминают инвесторы, прежде чем купить или продать компанию.

К примеру, разрешение антимонопольного органа Республики Казахстан необходимо в случае, если приобретаемая доля в компании превышает 50% акций (долей участия), а также при достижении

некоторых пороговых значений, установленных законодательством (для финансовых организаций пороговые значения устанавливаются отдельно с участием Национального банка Республики Казахстан). Кроме того, в зависимости от сферы деятельности приобретаемой компании и размера приобретаемого пакета акций может потребоваться разрешение регулятора соответствующей области. «Например, при покупке банков и иных финансовых организаций потенциальный покупатель должен удовлетворить целому ряду установленных законом требований, а также получить разрешение Национального банка Республики Казахстан на сделку, в случае если предполагаемый к приобретению пакет акций составляет 10 или более процентов от общего количества размещенных акций. Разрешение Национального банка необходимо и в случае совместного приобретения несколькими лицами указанного количества акций», – говорит эксперт GRATA Марина Кахиани.

В случае приобретения доли участия в компании-недропользователе необходимо получение разрешения на сделку соответствующего министерства, а в некоторых случаях – отказ государства от приоритетного права покупки акций в компании-недропользователе.

Неоколониализм Китая губит казахстанских нефтяников

<<< стр. 1

Основная борьба за долю рынка в Китае разворачивается между Саудовской Аравией и Россией. В этой борьбе компании часто идут на демпинг, говорит аналитик «ФИНАМ». Так, недавно государственная компания в Саудовской Аравии Saudi Arabian Oil Co опустила цену на поставки нефти в Китай и другие страны Азии на 90 центов за баррель. За последние 14 лет это рекордно низкая цена этой нефти на рынках Азии. Теперь баррель саудовской нефти марки Arab Light стоит дешевле эталонной на \$2,36. Стоимость нефти марки Extra Light также упала до минимального за 14 лет уровня, а стоимость Arab Medium вплотную приблизилась к такому минимуму.

Понятно, что и Россия демпингует, иначе бы ей не удалось отвоювать пальму первенства по объему поставок в Китай, резюмирует Алексей Калачев. За прошедшие пять лет Китай увеличил объемы покупки нефти из Южного Судана, Колумбии и других стран. Явно, что и казахстанским компаниям, желающим удержать свою долю на рынке Китая, придется идти на дополнительные скидки, считает он.

Между тем, согласно последним данным только в период с января по октябрь прошлого года Казахстан поставил в КНР нефти на сумму \$4,6 млрд, что меньше на 37% в сравнении с тем же периодом годом ранее.

Казахстанским компаниям приходится снижать добычу, в то время как Китай использует низкие цены для создания собственных стратегических нефтяных резервов. По некоторым данным, снижение добычи в Кызылординской области уже составляет 10%.

Напомним, самыми крупными компаниями, добывающими и поставляющими углеводородное сырье в Китай из Казахстана, являются АО «ПетроКазахстан Кумколь Ресурсиз», ТОО СП «Казгермунай», АО «СНПС – Ай Дан Мунай», АО «Тургай Петролеум», ТОО СП «Куат Амлон Мунай». Все они организованы с участием китайских компаний и уже долгое время находятся на этапе добычи.

В то же время по правилам разведочные казахстанские компании

могут отправлять на экспорт 80% нефти на этапе добычи и обязаны реализовывать 100% внутри страны на этапе разведки. На внутреннем рынке основным покупателем кызылординской нефти является Шымкентский нефтеперерабатывающий завод (PetroChina – 67% акций, РД КМГ – 33% акций). Цена нефти на внутреннем рынке составляет \$6 за баррель.

Таким образом, выходит, что небольшие компании в стране несут серьезные убытки большой период времени.

Нужно понимать, что остановить или снизить объемы нефтедобычи в большинстве случаев практически невозможно. Об этом напоминает независимый аналитик Олжас Байдилин. Это и вынуждает компании работать в убыток или на нулевом уровне рентабельности, говорит он, поскольку восстановление добычи в последующем может потребовать еще больших расходов.

Аналитик поясняет, что в таких условиях многие страны-импортеры поддерживают различные нефтяные проекты хотя бы с целью экономии на общем снижении цен.

То есть в США банки-кредиторы идут на уступки своим заемщикам в нефтяной отрасли, а государство так или иначе предоставляет им фискальную поддержку, и это приносит огромный позитивный эффект для экономики в целом.

При этом во многих странах действительно начали предоставлять существенные налоговые послабления для нефтедобывающих компаний, а также проводить политику снижения курсов национальных валют для поддержки экспортеров.

«На мой взгляд, в случае затяжного периода низких цен государство пойдет на дальнейшие уступки», – считает Олжас Байдилин.

Однако в нефтедобывающих регионах в настоящее время остро стоит проблема занятости населения.

Рынок поставок нефти в Китай

Рынок поставок нефти в Китай в 2015–2016 годах является очень высококонкурентным. Кроме Brent и Urals присутствуют марки Arab Light, Extra Light, Arab Medium. Эталоном на азиатском рынке является цена на дубайскую нефть Fateh.

Рост цен на нефть: миссия не выполнима

<<< стр. 1

Ценная реакция рынка

Нельзя не сказать о том, что новость о заморозке добычи спровоцировала сильную волатильность нефтяных котировок и курсов валют. «Цены на нефть после активного роста, начавшегося в конце прошлой недели, резко пошли вниз. Во вторник утром марка Brent (апрельские контракты) торговалась выше \$35 за баррель, стоимость WTI с поставкой в марте поднялась до \$31 за баррель. Но уже в середине вторника североморская нефть опустилась в цене до \$33,9 за баррель, а WTI с поставкой в марте до \$29,7 за баррель», – говорит Анна Кокорева, аналитик Альпари.

Подобные колебания, в свою очередь, отразились на курсах валют. В частности, торги парой тенге/доллар США по итогам дневных торгов на Казахстанской фондовой бирже 16 февраля закрылись на уровне 359,50. По сравнению с результатами утренних торгов (357,0) доллар подорожал на 2,5 тенге. Однако еще 15 февраля по итогам дневных торгов доллар находился на отметке в 363,50 тенге.

Роста цен не предвидит

Иван Финк объясняет подобную волатильность тем, что рынок спекулировал на тему сокращения производства, в противопоставление вероятности, что добыча крупнейшими игроками, которые, скорее всего, и так работают на пределе возможностей (или близко к нему), останется неизменной. «Конечно, начало переговорного процесса и достижение конкретных соглашений – позитивный фактор, но до сокращения перепроизводства на нефтяном рынке еще далеко. Если

не последуют дополнительные переговоры, то решение может слабо поддержать цены на нефть. При этом общий тренд все равно останется на понижении (из-за наблюдаемого перепроизводства)», – считает аналитик.

Такого же мнения придерживается и Богдан Зварич: «На мой взгляд, решение о заморозке уровней добычи вряд ли окажет серьезное влияние на рынок энергоносителей. Это стабилизирует ситуацию, однако не приведет к росту цен на «черное золото». Дело в том, что пока сохраняется перепроизводство нефти, этот фактор будет давить на котировки и не позволит рынку энергоносителей подняться выше уровня \$40 – \$50 за баррель по нефти марки Brent. Безусловно, снижение добычи было бы выгоднее для всех производителей нефти, однако пока Саудовская Аравия, как один из основных игроков на рынке нефти, на мой взгляд, не готова идти на подобные шаги. Вполне возможно, что если снижение рынка энергоносителей возобновится, и нефть марки Brent уйдет к уровню \$25 за баррель, тогда Саудовская Аравия изменит свою позицию, что позволит снизить общемировую добычу нефти. Это, в свою очередь, приведет к снижению предложения на рынке и росту цен».

А будет ли эффект?

Аналитики солидарны во мнении, что в долгосрочной перспективе соглашение между Россией и странами ОПЕК не окажет существенного влияния на рынок. Такой позиции, например, придерживаются в Goldman Sachs: «Детали этого соглашения предполагают, что такое замораживание не будет иметь большого влияния на рынок нефти, пока остается неуверенность, которая может материализоваться».

Так или иначе практически 80–90% проживающих там людей трудятся в нефтяном секторе.

Один из представителей государственной службы на условиях анонимности отметил «К»: «Риски достаточно велики, поскольку нефтегазовые компании в первую очередь сокращают инвестиционный бюджет компаний, что приводит к уменьшению нефтесервисных работ и к сокращению персонала».

Известно, что объем сервисных работ за 2015 год сократился на 25%. Министр энергетики РК Владимир Школьник в конце года уже комментировал происходящее: «Понятно, что в следующем году, если это все будет продолжаться, то в зоне риска сокращения могут оказаться порядка 40 тыс. человек. Если ситуация будет продолжаться с такой ценой на нефть». По его словам, при стоимости нефти ниже \$50 за баррель риск потери рабочих мест, по максимальным оценкам, может составить до 10%, то есть до 7 тыс. человек, при цене \$50–60 это порядка 5 тыс. человек, \$60–70 – порядка 2–2,5 тыс. человек.

Государство действительно уже предпринимало попытки снижения налоговой нагрузки для нефтяных компаний. Но этого оказалось недостаточно. С 1 января в Казахстане была уменьшена ставка экспортной таможенной пошлины на нефть с \$60 до \$40 за тонну. Помимо этого, госорганы обсуждают введение гибкого механизма, предусматривающего привязку ЭТП к мировым ценам на нефть, изменения войдут в силу 1 марта этого года.

Отдельные предприятия надеются получить разрешение на уплату льготного НДС, особенно после заявления, сделанного министром энергетики Владимиром Школьником в середине января во время брифинга в СЦК. Это в основном низрентабельные, высокоязкие или малодобитные добывающие компании.

Выгода от низких цен

Олжас Байдилин напоминает, что только в условиях высоких цен на нефть, добыча на сланцевых и других высоких по себестоимости нефти месторождениях является привлекательной! Таким образом, для Саудовской Аравии и стран ОПЕК в целом выгоден именно долгий период низких цен, чтобы «лишняя» нефть ушла с рынка, а мировая экономика вновь начала развиваться прежними темпами, увеличивая потребление энергоносителей. Только в этом случае можно ожидать роста цен. Этот период низких цен разрешится не раньше следующего года и вряд ли что-то может повлиять на долгосрочный тренд мировых котировок, считает он. Кроме того, не надо забывать и о практически забытых под завязку мировых нефтехранилищах стран-потребителей. В случае роста цен они скорее начнут использовать эти коммерческие запасы, которых свободно хватит на 3–4 месяца, чем покупать подорожавшее сырье.

Что же касается ситуации в Казахстане, эксперт напомнил, что из-за низких цен на черное золото в этом году существует вероятность снижения добычи в РК до 77 млн тонн в год с прежних 80–82 млн тонн. «То есть при росте цен все остальные страны, включая и Казахстан, с радостью нарастят добычу нефти», – резюмирует г-н Байдилин.

Медклиники в заложниках у импорта



Иностранные игроки могут притеснить местные частные клиники

Здравоохранение

Стоимость медицинских услуг повысилась до 15% в связи падением нацвалюты. Это ставит частный сектор в нелегкое положение, если учитывать, что рынок в стране конкурентный. К тому же со вступлением Казахстана в ВТО частные клиники опасаются прихода крупных иностранных игроков.

Гульжанат ИХИЕВА

Медицинские услуги в Казахстане на 90% зависимы от импортных товаров – оборудования и расходных материалов, поэтому девальвация тенге, которая с августа прошлого года составила 93%, не могла не отразиться на их стоимости.

«В поликлиническом секторе, где расходные материалы используются минимально, рост незначителен. Но в стационарном секторе – да, так как все действия там напрямую зависят от курса доллара, там операционные затраты одни из самых высоких», – говорит независимый эксперт Павел Педан.

Положение усугубляет также тот факт, что у высокотехнологичного оборудования, импортируемого из Европы, самоокупаемость снижается в несколько раз, как только оно оказывается на территории Казахстана, так как стоимость услуг здесь в 10 раз дешевле, чем в европейских странах. В наших поликлиниках не могут просить за один снимок МРТ 500 евро – цену, приемлемую за рубежом, поэтому средняя цена для казахстанцев – около 50 евро.

«А оборудование стоит столько же, сколько и в Европе. То есть здесь оно пять лет работает только для того, чтобы вернуть эти расходы. Дорогой европейский рынок связан со страховой медициной, к

которому сейчас Казахстан стремится. В 2015 году рынок по продаже медицинского оборудования в стране составлял около \$200 млн. Для сравнения: оборот фармрынка составил больше \$2 млрд. Отсюда видно, насколько долго из-за низких тарифов работают деньги, потраченные на оборудование», – сказал эксперт.

К тому же г-н Педан считает, что в Казахстане рынок оказания медицинских услуг конкурентный. Причем частные клиники конкурируют не только между собой, но и с государственными медучреждениями. Однако пока госсектор обладает таким преимуществом, как бюджетные деньги, выделяемые на закуп оборудования, в то время как частникам эти средства чаще всего приходится заимствовать в кредит, что опять же отражается на стоимости услуг.

Кроме того, деятельность частных клиник предполагает такие расходы, как арендная плата, коммунальные услуги и прочие. Компании сейчас пытаются оптимизировать эти расходы, к примеру стараются выйти напрямую на зарубежные фармацевтические компании, а не прибегать к услугам поставщиков.

По словам исполнительного директора ТОО «Достар Мед» Газизы Казбаевой, цены на лабораторные услуги в клинике повысились на 10%, но по другим видам услуг удалось сохранить прошлогодние цены только потому, что удалось договориться с арендодателями и другими партнерами, чьи услуги компания использует сама клиника.

В 2015 году в РК действовали:

729 государственных и 148 частных больничных организаций; 2174 государственных и 921 частное АПО.

В отрасли здравоохранения в 2015 году работали 68 864 врача (11 355 – в частных организациях) и 160 061 человек среднего медперсонала (14 911 – в частных организациях).

Около 28% от общего объема государственного заказа на медицинские услуги получает частный сектор.

«Учитывая сложности на рынке, мы решили не поднимать цены на услуги, чтобы не потерять свою клиентуру. Но если бы повысили оплату за аренду, мы тоже были бы вынуждены сделать это, иначе бизнес будет нерентабельным», – сказала г-жа Казбаева.

Другим фактором, который в скором времени отрицательно скажется на бизнесе местных частных клиник, могут стать крупные иностранные медицинские компании, которым открывается доступ к казахстанскому рынку после вхождения страны в состав Всемирной торговой организации (ВТО). По словам Павла Педана, сегодня на местном рынке уже успешно работают российские и турецкие компании. К примеру, INVITRO – одна из самых крупных медицинских компаний в России по оказанию лабораторных услуг и одна из немногих, сумевших увеличить свои доходы в 2015 году, несмотря на девальвацию.

«Турецкий госпиталь Sema тоже занял свою нишу по специализации кардиохирургии. Они очень гибко адаптируются к рынку. Если у них раньше была узкая специализация, то сейчас они становятся многопрофильными – пытаются развивать нейрохирургию, травматологию. Также Южная Корея не первый год активно пропагандирует медицинский туризм в Казахстане. То есть сюда могут заходить большие игроки, которые имеют очень большую инфраструктуру и обеспечены всеми технологиями. Они могут создать большую конкурентную среду для бизнеса», – считает эксперт.

Страхование жилья обойдет страховщиков стороной

Проект

Обязательное страхование жилья позволит государству сэкономить бюджетные средства при возникновении катастрофических рисков. Однако сами страховые компании не будут выполнять свои основные функции и в этом случае скорее выступят как страховые агенты.

Ольга КУДРЯШОВА

Министр юстиции РК Берик Иманшев в ходе заседания коллегии ведомства заявил, что в Казахстане планируют обязать граждан страховать свое жилье.

«Будет разработан новый закон «Об обязательном страховании жилища физических лиц, собственников недвижимости», предусматривающий обязательное страхование жилища на случай ЧС», – пояснил министр.

Отметим, что вопрос был озвучен не впервые. Проект об обязательном страховании недвижимости и жилья, а также создании госфонда по страхованию недвижимости обсуждался и ранее.

«Страхование является одним из признаков цивилизованного общества, поэтому предложение об обязательном страховании недвижимости заслуживает право на существование», – считает исполнительный директор страховой компании «Евразия» Шакир Иминов.

Проблема стихий и доходов

По мнению г-на Иминова, тема обязательного страхования жилья на протяжении последних нескольких лет возникает, как правило, после масштабных природных катастроф. «Именно государство в достаточной мере заинтересовано в появлении закона, поскольку мы видим, какие колоссальные деньги тратятся из бюджета на оказание помощи пострадавшим от катастрофических событий», – считает он.

В прошлом году таким поводом стало стихийное бедствие в микрорайонах Карагайлы и Таусамалы Наурызбайского района, когда выяснилось, что основное бремя выплаты компенсаций вновь ляжет на бюджет. «Видимо, сенаторы настроены весьма решительно в этом вопросе и не скрывают своих позиций, так как, по их мнению, единственный способ защиты населения от последствий стихии – это страхование», – считает г-н Иминов.

«Такого разнообразия типов объектов, которое есть в страховании строений у нас в стране, нет больше нигде. У нас каждый собственник пытается построить дом так, как он это видит, полностью игнорируя типовые проекты. Очень много нюансов связано с платежеспособностью населения. Очень много строений на территории Казахстана относятся к категории ветхих, и каждый год эта категория расширяется», – поделился г-н Иминов.

Он полагает, что в этом случае было бы оптимально использовать опыт зарубежных страховых компаний, с оговоркой на некоторые нюансы.

«Необходимо соотносить средние доходы европейского и казахстанского среднестатистического гражданина. В целом закон очень нужный и актуальный, особенно для наших граждан, не идущих добровольно на страхование собственного жилья из-за нехватки знаний по этому вопросу», – подчеркнул страховщик.

Сложности страховых компаний

Специалисты предполагают, что существует вероятность того, что страховые компании будут выступать лишь в качестве посредников в обязательном страховании жилья либо вовсе не будут вовлечены в процедуру.

«Законопроектом предполагается, что страховые компании будут



выступать только в качестве страховых агентов (посредников) при заключении договоров страхования. В то время как профессиональные функции страховой компании будут переданы государственному фонду, организуемому специально под этот законопроект», – говорит начальник отдела андеррайтинга СК Amanat Раушан Шарипова.

Управляющий директор АО «СК «Салем» Чингис Амиржанов полагает, что в случае, если будет создана государственная перестраховочная компания или фонд, схожий с ЕНПФ, с обязательным перестрахованием в этой же организации, это дискредитирует смысл перестрахования. Поскольку если только эта компания будет заниматься обязательным страхованием, то остальные страховщики не будут принимать участия в обязательном страховании от катастрофических рисков.

«Не исключено, что страховщики исключат из этого процесса, как это произошло с обязательным медицинским страхованием», – отметил председатель правления СК «Коммекс-Эмир» Олег Ханин.

Из плюсов разрабатываемого законопроекта страховщики отмечают лишь повышение интереса со стороны населения. «Это может стать дополнительным драйвером для развития культуры страхования населения, и, естественно, может быть дополнительным источником ведения бизнеса для страховых компаний», – считает г-н Амиржанов.

«На мой взгляд, даже в совокупности небольшие суммы по каждой страховой премии существенно не повлияют на показатели деятельности страховщиков. Плюс в том, что таким образом люди будут лучше понимать механизм страхования как способ защиты своей собственности. Кроме того, через страхование имущества нам будет легче популяризировать другие добровольные продукты страхования», – пояснил Олег Ханин.

«По нашему мнению, деятельность и показатели страховых компаний не улучшатся. Мы, как профессиональные игроки страхового рынка, считаем, что большего эффекта страховая отрасль добилась бы, выступая в качестве страховщика, а не страхового агента», – заключила г-жа Шарипова.

«Сейчас необходимо донести до населения, что страхование – это инструмент защиты имущественных интересов страхователя, а не просто механизм по сбору денег. Установить реальные тарифы и убедить граждан, что страхование имущества не повлечет каких-то огромных затрат для населения и будет финансово выгодно для большинства граждан», – говорит г-н Иминов.

За рубежом страхование жилья является одним из самых популярных видов отрасли. К примеру, в США ежегодно совершается страхование недвижимости, число застрахованных составляет свыше 80% всего населения, в Европе – 90%.

«Конечно, для вовлечения в страховую цепочку социально незащищенных граждан потребуются дополнительные механизмы, к примеру субсидирование государством части взноса или полного взноса для таких категорий», – предлагает г-н Иминов.

Однобокое законодотворчество

Г-н Амиржанов рассказал, что в настоящее время разработка проекта проходит без участия страховых компаний.

Раушан Шарипова пояснила, что последнее обсуждение состоялось в марте 2015 года. «Но проекты закона постоянно менялись, и на который из них сейчас ориентироваться, пока непонятно», – говорит она.

«Пока не представлена модель обязательного страхования жилища и не совсем ясно, что будет содержать новый законопроект «Об обязательном страховании жилища физических лиц, собственников недвижимости», – считает Олег Ханин.

По его словам, в 2013–2014 годах разработкой аналогичного законопроекта занималось Министерство экономики и бюджетного планирования Республики Казахстан, также была подготовлена концепция проекта закона Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам внедрения системы страхования от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера». Кроме этого в рамках сотрудничества с международными экспертами Всемирного банка по положениям проекта была написана концепт-нота под названием «Обязательное страхование катастрофических рисков в Казахстане: определение фундаментальных основ Программы».

Концепция предполагала, диверсификация источников финансирования ущерба путем введения обязательного страхования недвижимости физических лиц и организации государственной страховой компании катастрофических рисков, отдельной от чрезвычайных резервов. Также предлагалась трехуровневая система снижения ущерба от катастроф, когда государственные союбъекты восстанавливаются за счет резерва правительства, государственная страховая компания будет аккумулировать обязательные страховые премии и осуществлять выплаты при наступлении страховых случаев природного характера, при страховых случаях техногенного характера ответственность за выплаты планируется возложить на уполномоченные частные страховые компании.

Перестрахование – защита от убытков

Ранее министр экономики и бюджетного планирования Ерболат Досаев сообщал, что инициатива страхования имущества и создания фонда по страхованию недвижимости вызвана «недоразвитостью» (речь шла о капитализации) некоторых страховых компаний, а для перестрахования необходимы огромные резервы, что на тот момент было малозначимым для страховщиков. Страховщики не согласны с этим и считают, что для финансовой стабильности сейчас необходимы эти инструменты.

Так, Олег Ханин отмечает, что ситуация в этой части несколько изменилась. «За 2015 год собственный капитал страховых компаний вырос на 35% и составил 360,7 млрд тенге», – пояснил он.

>>> стр. 8

БРК перевел долларовые кредиты в тенге

Кредитование

По итогам 2015 года консолидированный кредитный портфель АО «Банк развития Казахстана» (БРК) увеличился в сравнении с показателем 2014 года на 79%, достигнув 1 трлн 456 млрд тенге. Большая часть кредитов была переведена в тенге.

Ирина ФЕЛЬ

Без учета эффекта девальвации национальной валюты показатель вырос на 20%. Доля кредитного портфеля в активах БРК возросла до 68 с 62%, сообщили в БРК.

«В целом положительные результаты деятельности БРК в минувшем году стали возможны в результате проведенной работы в отношении качества кредитного портфеля. Валютные шоки не могли не отразиться на экономике ряда проектов, профинансированных банком, которые чувствительны к колебаниям курса тенге. В этой связи банком был реструктурирован ряд займов, прежде всего путем изменения валюты кредитования на тенге. В этом году мы продолжим работу над качеством портфеля, в то же время не останавливая финансирование новых проектов и не снижая темпы освоения средств, выделенных из Национального фонда в рамках программ «Нұрлы жол» и новой индустриализации», – прокомментировал итоги 2015 года председатель правления БРК Болат Жамишев.

Всего в 2015 году БРК и его дочерней организацией «БРК-Лизинг» принято решение о финансировании 42 проектов на общую сумму займов 283 млрд тенге:

8 инвестиционных проектов на сумму займов свыше 186 млрд тенге (строительство завода по производству цианида натрия мощностью 15 тыс. тонн в г. Каратау, производство моторного топлива стандарта Евро-5, строительство в г. Кызылорде завода по производству и обработке листового стекла мощностью 197 100 тонн/год, создание комплекса по производству железнодорожных колес в г. Павлодаре, газификация пяти населенных пунктов в Кызылординской области, модернизация завода по производству минеральных удобрений в г. Актау); 9 экспортных операций (ТОО RG Brands Kazakhstan, АО «Баян-Сулу», АО «АрселорМиттал Темиртау», ТОО «Казцинк», ТОО «Казфосфат», АО «Усть-Каменогорский титано-магнийевый комбинат», АО «Кентауский трансформаторный завод», ТОО «Маслодел», АО «Алюминий Казахстана») на сумму 71,5 млрд тенге;

25 лизинговых сделок на сумму 25,5 млрд тенге, в том числе финансирование экспорта казахстанских локомотивов для Азербайджанских железных дорог.

Из 260 млрд тенге, выделенных из Национального фонда Банку развития в конце 2014 и в 2015 году, на 100% одобрены к финансированию средства на реализацию проектов второй пятилетки индустриализации (75 млрд тенге), освоены на 100% средства на поддержку казахстанского экспорта товаров обрабатывающей промышленности (50 млрд тенге), производство пас-

сажирских вагонов (5 млрд тенге) и лизинг коммерческой техники (4 млрд тенге).

По состоянию на 11 февраля т. г. в рамках первого транша средств Нацфонда (50 млрд тенге), выделенных на поддержку крупных проектов в обрабатывающей промышленности (лимит финансирования на одного заемщика составляет от 200 млн до 5 млрд тенге), коммерческими банками, с которыми БРК ранее заключил соответствующие кредитные соглашения, одобрено 34 проекта на сумму 47 млрд 220 млн тенге, начато финансирование 28 проектов на сумму 33 млрд 737 млн тенге. По второму траншу средств Нацфонда (50 млрд тенге) банками второго уровня одобрено 48 проектов на сумму свыше 47 млрд 775 млн тенге, начато финансирование 42 проектов на сумму более 35 млрд 809 млн тенге.

В рамках программы льготного автокредитования по состоянию на 11 февраля т. г. БРК подтвердил на соответствие условиям финансирования, утвержденным правительством РК, 5161 заявку физических лиц, поступившую в коммерческие банки-агенты, на покупку автомобилей казахстанского производства, на сумму свыше 16 млрд 904 млн тенге. На аналогичную дату шесть банков-агентами фактически выдано 4523 автокредита на сумму 14,5 млрд тенге. При этом первый транш выделенных из Нацфонда средств в сумме 15 млрд тенге освоен на 87% – выдано автокредитов на 13 млрд тенге; второй транш, выделенный в 2016 году в сумме 11 млрд тенге, уже освоен на 12,7% – выдано автокредитов в объеме 1,4 млрд тенге.

Объявление о проведении конкурса на соискание премии Президента Республики Казахстан «Алтын сапа» и республиканском конкурсе-выставке «Лучший товар Казахстана» 2016 года

Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен» извещает организации различных форм собственности, занимающиеся производством товаров и оказанием услуг, об объявлении конкурса на соискание премии Президента Республики Казахстан «Алтын сапа» и республиканском конкурсе-выставке «Лучший товар Казахстана» (далее – конкурсы) 2016 года.

В соответствии с Указом Президента от 9 октября 2006 года № 194 «О конкурсе на соискание премии Президента Республики Казахстан «Алтын сапа» и республиканском конкурсе-выставке «Лучший товар Казахстана» конкурсы проводятся ежегодно.

Участвовать в конкурсах могут индивидуальные предприниматели и юридические лица, занимающиеся производством товаров, оказанием услуг (за исключением производства вооружений и военной техники) на территории Республики Казахстан (далее – участники конкурса), за исключением организаций, в которых доля участия государства составляет более 50%, а также организаций, в отношении которых в установленном порядке приняты решения об осуществлении процедур, предусмотренных законодательством Республики Казахстан о реабилитации и банкротстве.

Желающие принять участие в конкурсах должны до 1 июля 2016 года представить заявки и материалы (отчеты), оформленные в соответствии с Правилами оформления, представления и предварительной оценки материалов участников конкурса на соискание премии Президента Республики Казахстан «Алтын сапа» и республиканского конкурса-выставки «Лучший товар Казахстана», утверждаемыми Правительством Республики Казахстан.

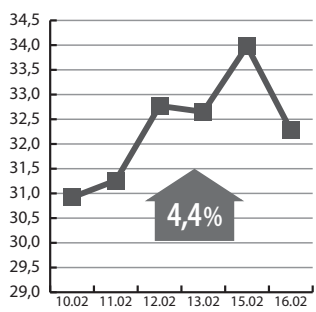
С более подробной информацией можно ознакомиться на сайте www.altynsapa.kz.

ИНВЕСТИЦИИ

ОФИЦИАЛЬНЫЕ КУРСЫ ВАЛЮТ НА 18/02/16

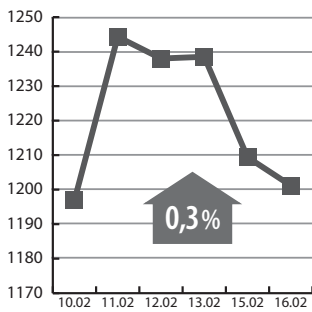
1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	256.12	1 ДИРХАМ ОАЭ	AED / KZT	97.4	1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN / KZT	90.78	1 ТАЙСКИЙ БАТ	THB / KZT	10.05	1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK / KZT	42.27
100 БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ	BYR / KZT	1.65	1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	357.71	1 РИЯЛ САУДСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	95.4	1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	121.12	1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	362.86
1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ	BRL / KZT	89.62	1 ЕВРО	EUR / KZT	399.92	1 МЕКСИКАНСКИЙ ПЕСО	MXN / KZT	19.04	100 УЗБЕКСКИХ СУМОВ	UZS / KZT	12.71	1 ЮЖНО-АФРИКАНСКИЙ РАНД	ZAR / KZT	22.7
100 ВЕНГЕРСКИХ ФОРИНТОВ	HUF / KZT	12.89	1 ИНДИЙСКАЯ РУПИЯ	INR / KZT	5.23	1 МОЛДАВСКИЙ ЛЕЙ	MDL / KZT	17.86	1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	13.37	100 ЮЖНО-КОРЕЙСКИХ ВОН	KRW / KZT	29.46
1 ДАТСКАЯ КРОНА	DKK / KZT	53.58	1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	54.91	1 НОРВЕЖСКАЯ КРОНА	NOK / KZT	41.55	1 ЧЕХСКАЯ КРОНА	CZK / KZT	14.81	1 ЯПОНСКАЯ ЙЕНА	JPY / KZT	3.14

BRENT (10.02 – 16.02)



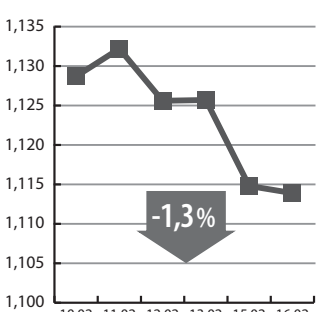
По мнению аналитиков Forex Club, цена на нефть уже достигла дна, поэтому теперь будет стремиться пробить отметку в \$36 за бочку.

GOLD (10.02 – 16.02)



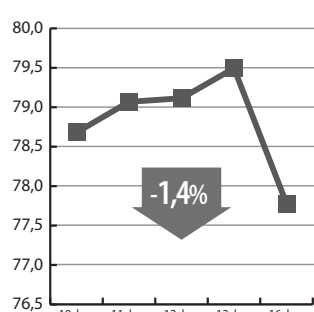
Цены на золото снижаются третью сессию подряд за счет сокращения спроса на надежные активы на фоне подъема на фондовых рынках.

EUR/USD (10.02 – 16.02)



Евро укрепляется к доллару в результате снижения европейских акций и цен на нефть.

USD/Rub (10.02 – 16.02)



Рубль позитивно реагирует на заявление ряда стран о заморозке добычи нефти.

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

Россия и Саудовская Аравия предопределили будущее рынка нефти

Анна КОКОРЕВА, аналитик «Альпари»

Цены на нефть после активного роста, начавшегося в конце прошлой недели, резко пошли вниз. Во вторник утром марка Brent (апрельские контракты) торговалась выше \$35 за баррель, стоимость WTI с поставкой в марте поднялась до \$31 за баррель. Но уже в середине вторника североморская нефть опустилась в цене до \$33,9 за баррель, а WTI с поставкой в марте – до \$29,7 за баррель.

Причина активного восстановления цен на нефть в конце прошлой и начале новой недели была основана на слухах о встрече ОПЕК со странами-добытчиками, не входящими в картель, чтобы обсудить возможные меры по стабилизации цен на рынке нефти. По некоторым данным, речь идет о согласованном снижении добычи на 5%.

Оптимизм инвесторов возрос после сообщений о переговорах в Дохе министра энергетики России Александра Новака с министром нефти Саудовской Аравии, Венесуэлы и Катара. Эта новость направила котировки вверх.

По итогам встречи Саудовская Аравия и Россия договорились заморозить добычу нефти на январских уровнях, чтобы не допустить дальнейшего роста предложения сырья на рынке и падения цен. Договоренность была достигнута с оговоркой и будет действовать только в том случае, если остальные страны не будут пользоваться сложившейся ситуацией и наращивать добычу, в то время как крупнейшие добывающие страны в мире ее заморозили.

После того как информация об итогах встречи просочилась в СМИ, котировки резко пошли вниз. Этого следовало ожидать. В данной ситуации сработало простое рыночное правило «покупай на ожиданиях, продавай на событиях». Крупные инвесторы владели информацией гораздо раньше, чем она дошла до широкой общественности. Однако падение цен по итогам встречи не значит, что оно продолжится и в последующие дни. Наоборот, договоренность о замораживании добычи в среднесрочной перспективе будет поддерживать цены на нефть и не позволит им опуститься ниже текущих уровней. Если к договоренности России и Саудовской Аравии присоединится еще ряд стран, то котировки получат новый шанс на рост.

«Быкам» не до пшеницы

Снижение спроса на мировом рынке пшеницы приводит столь стремительными темпами, что все ранее озвученные риски (El-Nino, плохой озимый вес на Украине) теряют свою силу и, вероятно, неспособны удержать котировки от обновления сезонного минимума.

Во-первых, обновленный в феврале прогноз Минсельхоза США вновь достаточно существенно сдвинул мировой баланс рынка пшеницы в сторону предложения. При этом относительно неизменном уровне производства (735,77 млн тонн) и входящих остатков (214,51 млн тонн) уровень мирового потребления был снижен на 4,73 млн тонн и ожидается в текущем МГ в размере 711,41 млн тонн. В начале сезона потребление ожидалось в районе 719 млн тонн. Главной причиной подобного шага явился Китай, правительство которого запустило долгосрочную программу снижения уровня потребления пшеницы в пользу других зерновых. В результате пересмотра баланса показатель конечных мировых остатков пшеницы ожидается на уровне 238,87 млн тонн (+6,83 млн тонн). Комплексный показатель stock to use ratio (отношение прогнозных конечных остатков к сумме потребления и экспорта) повысился на 0,9 б. п. и достиг нового рекорда на уровне 27,3%.

Источник: данные USDA, расчеты Инвесткафе

Экспорт в США движется по-прежнему вяло и без признаков ускорения. USDA в четвертый раз в текущем МГ снизил свои ожидания в отношении зарубежных поставок, теперь – до 21,09 млн тонн. При этом, если рассмотреть динамику общего объема экспортированной пшеницы из США в сумме с проданной, но не поставленной продукцией (outstanding sales), выраженной в процентном отношении от экспорта, становится очевидно, что фактический экспорт будет еще ниже. Указанный коэффициент едва превышает 80%, в то время как в прошлом году он был на уровне 90%. Если рассчитать этот же коэффициент исходя из экспорта, который USDA ожидал в январе, то его значение не превышает уровень 12/13 МГ. Американской пшенице явно не хватает спроса.

Источник: USDA, расчеты Инвесткафе

Текущие FOB-цены поставщиков из США приблизительно на \$21 за тонну выше, чем у экспортеров из России и Украины. В отличие от январской ситуации теперь США в ценовом смысле есть куда падать.

На последнем тендере по закупке пшеницы, проведенном Египтом после двухнедельного перерыва, минимальную цену (\$186,55 за тонну) выставила Румыния. Предложения экспортеров из США озвучены не были. Но даже если они появятся на следующем тендере, для победы им придется побить цены ЕС, Украины и России, а это предполагает снижение FOB-цены как минимум на \$25.

Поведение фондовых трейдеров комплексно дополняет «медвежью» картину. Хедж-фонды, снижавшие короткие позиции по пшенице весь январь, на прошлой неделе сразу на 31% увеличили продажи, а общий объем рынка при этом вырос. Учитывая, что аналогичная ситуация сложилась и на рынке кукурузы, можно сделать вывод о скоординированной позиции фондов на аграрных рынках.

В течение ближайших двух месяцев можно будет достаточно точно определить размер ущерба, нанесенного озимой пшенице осенней засухой на Украине. В Индии отмечается снижение урожая по причине El-Nino. Однако при этом ослабление спроса произошло настолько быстро и оказалось настолько серьезным, а техническая картина так заметно изменилась в худшую сторону, что не остается иного выбора, как поменять рекомендацию на «продавать» с целью достижения майским фьючерсом на пшеницу уровня \$4,4 за бушель в течение ближайших двух месяцев.

Источник: Инвесткафе

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (11.02 – 18.02)

KASE

рост	изм. %	падение	изм. %
АО "Косма"	3,7	АО "Банк ЦентрКредит"	0
АО "Национальный сервис-трейдинг Банк Казахстана"	-0,2	АО "Развитие Добыча "Кадунский"	1,6
АО "ТрансОйл"	0,6	АО "КЕГОС"	-0,6
АО "Казахмыс"	2	АО "Казахмыс"	-2,1
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—

NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
Yahoo	2,24	Whole Foods Market	0,25
Jdcom	1,85	Initiative Surgical	3,88
Piccom Technology	0,79	Charter Communications	1,18
Liberty Global	2,41	Liberty Media a	0,19
Liberty Global a	2,45	The Kraft Heinz Company	0,39
Siyarika Solutions	3,81	Intl	0,14
Biomarin Pharmaceutical	4,18	Liberty Media	0,13
TipR Advisor	3,42	Costco Wholesale	0,46
NetScp	1,2	Verisk Analytics a	0,16
Pricelinecom	52,67	Electronic Arts	0,11

MMBB

рост	изм. %	падение	изм. %
United Company Rural	0,58	АБК "Система"	-0,01
Новатек	12,7	Суруннефтегаз (руб.)	-0,02
АРОСА	1,32	Монат	-8
ГМК	3,6	ФСК ЕСК	0
Норникель	141	Московская Биржа	-0,21
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—

PTC

рост	изм. %	падение	изм. %
Новатек	12	Суруннефтегаз (руб.)	0,06
ГМК	0,37	ДИКСИ	0,3
АРОСА	1,34	Московская Биржа	0,07
ГМК	3,6	Монат	4
Норникель	147	СОМАЕРС	0
Polymer International	11	Росстат	0
Башнефть АНК	36	МНМК	-0,09
Транснефть (руб.)	2 800,00	ФСК ЕСК	0
Суруннефтегаз	0,48	Росстат	-4
НВьюко	2,7	АКР	-3,5

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Adidas AG	2,59%	Deutsche Boerse AG	-0,51%
Siemens AG	1,40%	E.ON SE	-0,18%
Deutsche Bank AG	1,18%	HeidelbergCement AG	0,68%
Boysen (Pantacor) Werke AG	1,09%	Inde AG	0,70%
Deutsche Lufthansa AG	1,02%	Commerzbank AG	0,84%
SAP SE	0,44%	BASF SE	0,94%
Pfizer KGaA	0,43%	Vonovia SE	1,24%
Henkel AG & Co KGaA	0,40%	K+S AG	2,01%
Deutsche Post AG	0,01%	Volkswagen AG	2,53%
Beiersdorf AG	-1,37%	ThyssenKrupp AG	-4,93%

Dow Jones

рост	изм. %	падение	изм. %
Boeing Co/The	3,65%	Chevron Corp	-0,73%
Caterpillar Inc	3,26%	Wal-Mart Stores Inc	-0,42%
UnitedHealth Group Inc	2,98%	Travelers Cos Inc/The	-0,11%
Cisco Systems Inc	2,91%	Exxon Mobil Corp	0,23%
Apple Inc	2,82%	Verizon Communications Inc	0,26%
Home Depot Inc/The	2,67%	Intel Corp	0,49%
NIKE Inc	2,43%	Johnson & Johnson	0,49%
General Electric Co	2,12%	Coca-Cola Co/The	0,58%
Goldman Sachs Group Inc/The	1,98%	Procter & Gamble Co/The	0,59%
Walt Disney Co/The	1,93%	United Technologies Corp	0,62%

FTSE 100

рост	изм. %	падение	изм. %
Rolls-Royce Holdings PLC	2,69%	Standard Chartered PLC	0,68%
Merlin Entertainments PLC	2,39%	Land Securities Group PLC	0,79%
DCC PLC	1,64%	Helm Pharma PLC	1,40%
Berkley Group Holdings PLC	1,40%	Dixons Carphone Co Ltd	1,63%
easyjet PLC	1,24%	Hammerston PLC	1,63%
Royal Mail PLC	1,11%	Shire PLC	2,03%
RELX PLC	1,10%	3 Group PLC	2,15%
International Consolidated Airlines Group SA	1,06%	Schroders PLC	2,26%
Ashford Group PLC	0,78%	Prudential PLC	2,41%
British American Tobacco PLC	0,57%	Aberdeen Asset Manag. PLC	2,43%

Nikkei 225

рост	изм. %	падение	изм. %
SoftBank Group Corp	5,84%	Inpex Corp	-6,74%
Sharp Corp/Japan	3,31%	Daikin Steel Co Ltd	-5,87%
Casio Computer Co Ltd	3,24%	PS&S Insurance (Holding) Inc	-5,08%
Tokyo Electron Ltd	2,82%	Hitachi Constr. Machinery Co Ltd	-4,86%
KDDI Corp	2,49%	Fair Retailing Co Ltd	-4,79%
Kubota Corp	2,13%	Chugai Pharmaceutical Co Ltd	-4,76%
Toho Zinc Co Ltd	1,82%	Shoju Shell Seiko KK	-4,68%
Pacific Plastics Co Ltd	1,73%	Toyota Corp	-4,64%
SCREEN Holdings Co Ltd	1,60%	Haseko Corp	-4,62%
Bank of Yokohama Ltd/The	1,38%	West Japan Railway Co	-4,54%

S&P 500

рост	изм. %	падение	изм. %
ADT	12,77	Pisource	-0,17
Chesapeake Energy	0,27	Tesoro	-0,64
Freightliner-PlatzRaar	0,84	Realty	-0,66
Williams Companies	1,54	Platathon Oil	-0,09
Yahoo	2,24	Patnet	-0,41
Wynd Resorts	5,51	Dun & Bradstreet	-1,67
Micron Technology	0,79	Tenet Healthcare	-0,42
Normal Foods	2,94	American Int. Group (AIG)	-0,94
Skyuoka Solutions	3,81	Devon Energy	-0,43
Staples	0,53	Transocean	-0,2

EURO STOXX 50

рост	изм. %	падение	изм. %
Schneider Electric	3,87	E.ON	0,06
ASML	1,79	Boyer	0,29
Soci' G n role SA	0,97	Boyer	0,6
Volkswagen vz	3,25	Freemove	0,29
Deilmir	1,78	Lor al	0,8
Compagnie de Saint-Gobain	0,83	Unidrad	0,02
ASML	1,79	Asiacrestor General	0,04
Vinci	1,44	Telefonica	-0,01
Deutsche Bank	0,36	Banco Santander Central Hispano	-0,01
ING Group IV	0,22	Enel	-0,02
BNP Paribas	0,84	Eni	-0,09

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

изм. %	
KASE	-0,72%
Dow	0,00%
NASDAQ	2,28%
Nikkei 225	-1,36%
S&P500	1,65%
PTC	2,30%
Hong Seng	-1,03%
ММББ	0,85%
IBOVESPA	2,13%
IBOVESPA	1,26

СЫРЬЕ

изм. %	
Light	2,51%
Natural Gas	1,31%
Алюминий	0,03%
Медь	0,63%
Никель	0%
Олово	0%
Палладий	0,64%
Платина	0,20%
Серебро	-0,55%
Цинк	0%

FOREX

изм. %	
Eur/Chf	0,17%
Eur/JPY	0,0394%
Eur/Kzt	0,21%
Eur/Rub	-1,67%
Eur/Usd	-0,13%
Usd/Chf	0,29%
Usd/JPY	0,13%
Usd/Kzt	0,00%
Usd/Rub	-1,29%

ИНВЕСТИДЕЯ

NetFlix расширяет горизонты

Амир АКТАНОВ, аналитик инвестиционной компании «Асыл-Инвест»

Крупнейший поставщик интернет-видео NetFlix в 2016 году планирует мировую экспансию. По оценкам экспертов, в этом году число клиентов сервиса достигнет 100 млн человек, а к 2018 году их число вырастет до 135 млн пользователей. Аналитики рекомендуют покупать акции компании с потенциалом роста в 30%.

– Расскажите подробнее о деятельности компании.

– NetFlix – ведущий провайдер телевизионного контента, предоставляющий клиентам доступ к просмотру огромного количества сериалов, фильмов, шоу и так далее. В настоящий момент клиентская база компании составляет более 74 млн человек в 190 странах мира. Удобство использования сервиса заключается в том, что во время просмотра подписчик

может остановить вещание и перейти к просмотру контента уже в удобное для него время. Ежедневно с помощью стримингового телевидения NetFlix просматривается более чем 125 млн часов фильмов и сериалов. Доля NetFlix в общем объеме широкополосного интернета составляет 36%. В 2007 году компания запустила потоковый сервис и увеличила свое присутствие до 60 стран, в начале текущего года она объявила о том, что продолжит экспансию, открыв доступ еще в 130 странах мира. Такое положение вещей приближает расширение клиентской базы компании к 100 млн человек.

– Как сегментирован бизнес компании?

– Бизнес компании построен вокруг стримингового телевидения (90%). Оставшиеся 10% выручки формируются за счет сдачи в прокат DVD-фильмов. Ежегодно растущее количество охватываемых стран под эгидой стримингового телевидения NetFlix приводит к увеличению количества подписчиков. Согласно прогнозам, к 2018 году количество подписчиков NetFlix составит 135,6 млн человек. Компания активно привлекает новую аудиторию путем

ежегодного выпуска большого количества сериалов, передач и фильмов. Примечательно, что выпущенные продукты компании транслируются исключительно на каналах NetFlix.

– Какую аудиторию охватывает ресурс?

– В 2016 году услугами NetFlix можно будет воспользоваться более чем в 190 странах мира. В скором времени в трансляцию NetFlix будут добавлены наиболее распространенные языки, среди них китайский, корейский и арабский. Порядка 1,8 млрд человек, или практически четверть населения Земли, говорят на данных языках. В настоящий момент NetFlix доступен на 17 языках мира. С 6 января 2016 года NetFlix доступен во второй по численности стране мира – Индии. Государство ежегодно демонстри

Рашида ШАЙКЕНОВА

Директор Казахстанской туристской ассоциации (КТА)

Рашида Рашидовна Шайкенова с 2000 года является директором Казахстанской туристской ассоциации (КТА) – отраслевой организации, которая объединяет более 370 участников туристского и гостиничного рынка

Родилась в Казахстане 26 мая 1955 года. Окончила Оренбургский педагогический университет. Более 26 лет проработала в сфере образования.

Долгое время жила в Бишкеке. Вернулась на историческую родину уже в качестве супруги дипломатического работника, Генконсула Кыргызстана в РК.

Казахстанская туристская ассоциация (КТА) основана в мае 1999 года при поддержке Президента Республики Казахстан.

В состав КТА входят Казахстанская ассоциация гостиниц и ресторанов (КАГИР), туристские, страховые и авиакомпании.

Представители КТА находятся в городах: Алматы, Астана, Актау, Усть-Каменогорск, Москва, Ташкент, Шымкент.

КТА ЯВЛЯЕТСЯ ЧЛЕНОМ:

- Совета по туризму при МИИР РК департамента индустрии туризма;
- Форума предпринимателей Казахстана (ФПК);
- Российского союза туриндустрии (РСТ);
- Национальной палаты предпринимателей РК (НПП).

«Мы предлагаем исключить первый инструмент – финансовое обеспечение»

У многих участников на туристском рынке есть ощущение, что ценовое дно практически найдено. Кроме того, вслед за резонансными банкротствами крупных компаний правительство предложило ряд мер по страхованию от рисков для конечных потребителей. Таковым был основной итог 2015 года. Что ждет турбизнес Казахстана в наступившем году и как скажутся изменения «Къ» рассказала директор Казахстанской туристской ассоциации Рашида Шайкенова.

Гульжанат ИХЕЕВА

– Рашида Рашидовна, что скажете вкратце о 2015 году?

– Год для рынка был критическим. Первая волна инфляции нами была не особо замечена и зимне-весенний сезон состоялся. Так как продажи на летний сезон начинаются задолго до наступления лета, летний сезон тоже прошел достаточно стабильно, но со второй половины августа мы почувствовали, что спрос на туристическом рынке падает. Осень и зима 2015 года были очень сложные в этом плане. Сначала мы определяли падение на 60–70%, но в начале декабря стало понятно, что спрос упал на очень большие цифры. Очевидно, что это результат инфляции. Известно, что при возникновении финансовых трудностей человек чаще всего отменяет отдых. В этот период были «свернуты» многие чартерные программы. Отмечу, в 2014 году, который также считается кризисным, у нас интенсивно работали наряду с регулярными рейсами и чартерные программы в такие страны как Таиланд, Вьетнам, Египет, Дубай в Эмиратах и Гоа в Индии, на остров Хайнань. Это были очень востребованные туры, поэтому рынок работал и получал доходы. В 2015 году их не было. Объявленные чартерные программы были вынуждены закрыться. Нельзя сказать, что никто не выезжал, потребность человека не только в отдыхе, но и в образовании или рекреации все равно остается. У небольшого процента людей одиночные туры пользовались спросом. То есть, очень серьезный стресс получил именно массовый туризм.

– Какие направления больше всех испытали давление дорогого доллара?

– В первую очередь пострадало европейское направление, так как это не массовый, а индивидуальный туризм. Раньше мы с вами могли вывезти с собой \$1 тыс., которой нам хватало на такое удовольствие, как шопинг, к примеру. Но раньше, если это было 150 тыс. тенге, то сейчас 400 тыс. тенге. Для нас везде повысились цены, вне зависимости от того, какая это страна и какой они предлагают турпродукт, так как турфирмы свои финансовые расчеты ведут в валюте. В 2015 году с рынка ушло одно из самых популярных направлений – Египет. Сегодня в этой стране сделано много для безопасности, и она заинтересована в привлечении казахстанских туристов. Если Египет вернется на наш рынок, то станет одним из наиболее доступных направлений во время кризиса.

– Насколько известно, Комитет гражданской авиации не запрещал летать в Египет, а лишь рекомендовал ограничить перелеты. Тем не менее, направление было закрыто?

– Конечно, ограничения были рекомендательного характера, однако рынок по обоюдному согласию и по добровольному решению авиакомпании SCAT, с которой у нас была чартерная программа, прекратил возить туда туристов. Рынок не может позволить себе продавать небезопасные направления.

– В этом году ожидаете возвращение Египта?

– Да, есть ожидания, что данное направление на нашем рынке восстановится.

– Можете сказать, сколько заработал рынок в 2015 году?

– Вопрос относится к разряду финансовой тайны. Когда падает спрос, падают и доходы. Нужно помнить,



Директор КТА Рашида Шайкенова: «2%–3% компаний, входящих в состав ассоциации, закрылись, 5%–7% приостановили свою деятельность».

что туристский бизнес – маломаржинальный. Турфирма – это посредник между клиентом и средствами размещения, передвижения и так далее. Назвать турбизнес высокодоходным нельзя, хотя есть примеры успешных крупных туроператоров, которые имеют собственные отели и большое количество чартерных программ.

– А какие направления сейчас продаются лучше?

– У нас по-прежнему популярны Эмираты. В этом году была очень популярна Шри-Ланка. Направление не новое, но привлекло в этом году больше туристов, чем обычно. Думаю, люди, которые уже раз 10 съездили в Турцию, просто захотели сменить место отдыха, посмотреть на другую страну, где они еще не были. Продаются также Таиланд и Гоа. Туры в Грузию начали продаваться в положительной динамике, так как там кроме пляжного отдыха и горнолыжного туризма страна предлагает лечебно-оздоровительный туризм. Европа отчасти продается, но закрылось такое направление, как Финляндия, потому что чартеры убрали.

Существует тенденция перетока наших туристов с приграничных с Россией областей к российским турфирмам, так как у них имеются чартерные программы и разнообразие предлагаемых туров, к тому же оттуда летать дешевле.

Количество людей, которые готовы ходить из одной турфирмы в другую за скидку в \$5 сегодня увеличилось.

Также отмечу, что по оценкам туроператоров, работающих по внутреннему рынку туризма, количество людей, которые пользуются внутренним турпродуктом, повысилось. Нужно отметить, что оно выросло за счет туров выходного дня.

– То есть, не связано с падением спроса на выездной туризм.

– Люди стали больше выезжать в пригородные зоны на отдых по выходным дням, чтобы восстановиться после рабочей недели. Было бы ошибочно полагать, что рост внутреннего туризма происходит за счет паде-

ния выездного. Потому что, несмотря на то, что основным компонентом между клиентом и средствами размещения, передвижения и так далее. Назвать турбизнес высокодоходным нельзя, хотя есть примеры успешных крупных туроператоров, которые имеют собственные отели и большое количество чартерных программ.

Конечно, мы должны развивать внутренний и выездной туризм. Но сюда нужно вкладывать усилия как рынка, так и государства.

– По данным минсельхоза, вскоре в частные руки в долгосрочную аренду будут переданы участки в нацпарках. Как вы думаете, насколько это поможет выездному туризму?

– Если говорить о туризме Казахстана, то основной турпродукт Казахстана, кроме Великого шелкового пути, кроме экстремальных видов отдыха, это экологический туризм, уникальная природа Казахстана, его флора и фауна. И где все это? На особо охраняемых территориях. В буферной зоне на этой территории должна создаваться инфраструктура. Понятно, что сами национальные парки создать это не могут, так как являются бюджетными организациями. Поэтому считаю, что идея хорошая. Но этой идее нужно дать правильное развитие. Во-первых, руководство нацпарков должно четко представлять, где и что можно строить. Потому что у нас имеется негативный опыт на примере таких уникальных озер, как Алаколь и Балхаш. Что там происходило изначально? Шла дикая застройка побережья. В результате мы имеем отвратительного вида места размещения на таких великолепных берегах. Поэтому нужны стандарты. Нужно представлять, в какой инфраструктуре нуждается данный конкретный национальный парк.

Я не ожидаю широкого потока ино-

странных инвестиций в наш бизнес. Считаю, что нам нужно серьезно уповать на наших бизнесменов, на наших инвесторов в строительстве этой инфраструктуры. Но для них государство должно создать благоприятные условия. Как создавались внутренние инфраструктуры в других странах? Государство вкладывало в них реальные деньги, а потом отдавало под управление частным лицам. Доступность туристических ресурсов должна обеспечиваться за

счетом государственных инвестиций. К примеру, ремонт дорог республиканского или местного значения: в данном случае – это забота государства. Чтобы заинтересовать местного инвестора, нужны налоговые коридоры, нужны относительно легкие деньги – имею в виду доступные кредиты в национальной валюте и т. п. Вложения в наш бизнес – это длинные деньги. К примеру, до кризиса 2008 года, если вы вложили средства в строительство гостиницы, то прибыль могли получить через минимум 5 лет. А сейчас это 10 и больше лет. И если вы сумеете выйти на точку безубыточности за какое-то короткое время – вы успешный бизнесмен. А прибыль будете получать однозначно через 10–12 лет. Нужно учитывать также, что туристический сезон у нас короткий – только летом к нам приезжают. А все остальное время предприятие будет стоять и потреблять деньги.

– На сколько количество туристических фирм в стране сократилось.

– Сократилось. И продолжает сокращаться. В целом по рынку сложно назвать конкретные цифры. Но если взять КТА, есть компании, которые приостановили свою деятельность. Они отправили свой персонал в отпуск и, скорее всего, без содержания. И эта тенденция характерна для всего рынка. Ряд компаний закрыли свой бизнес. Потому что грядущие изменения в законе и нынешнее состояние рынка не оставляет перспектив людям работать в этом бизнесе. В процентном выражении 2%–3% компаний, входящих в состав нашей ассоциации, закрылись, 5%–7% приостановили свою деятельность – вернутся они в бизнес или нет – не могу сказать.

Обычно в это время активно шли продажи по массовым направлениям, в том числе в Турцию. Но сейчас интенсивных продаж нет, так как нет спроса. И чартерные программы еще не разработаны. К тому же, к сожалению, мир стал сегодня небезопасным, и участвовавшие случаи терактов тоже являются большой проблемой для рынка.

– Как вы оцениваете туристский рынок Турции в ближайшей перспективе?

– Турецкий рынок всегда был серьезно ориентирован на казахстанского потребителя, и она завоевывает наших туристов как никакая другая страна. Когда наступит март, вы увидите, как начнется массовый заезд в Казахстан представителей турецких турфирм и отельеров, чтобы ориентировать казахстанский рынок на свою сторону и предлагать различные акции. Авиакомпании также будут гибко варьировать свои

цены. Понятно, что нельзя предлагать цену ниже себестоимости, в убыток себе, но конкурентная цена будет давить на стоимость. К тому же, как бы ни менялась экономическая ситуация в стране, потребность к путешествиям у людей остается. И я надеюсь, что ближе к лету потребительский спрос на туристическом рынке к лету будет повышаться. На сколько процентов – пока трудно сказать.

– Вы отметили, что грядущие изменения в законодательстве создают препятствия турбизнесу ...

– Согласно Закону о туристской деятельности в новой редакции, для рынка создается три финансовых инструмента, которые будут «выдавать» турфирмам разрешение работать. Туроператор должен создать себе финансовое обеспечение через банковскую гарантию, которая выдается за счет замороженных денег, либо за счет недвижимости. Следующим шагом оператор должен предоставить эту гарантию Фонду защиты интересов потребителей, которым будет управлять некий оператор, выбранный на конкурсной основе. Механизм работы Фонда пока не понятен – мы ждем подзаконные акты. Известно, что в Фонд турфирма должна будет сдавать за каждого туриста определенную сумму – какую – еще не уточнили. Задача Фонда – предоставление оперативной помощи туристам, если те, как в известных случаях, остались где-то за рубежом из-за финансового краха туроператора. И третий инструмент – он действующий – обязательное страхование гражданско-правовой ответственности турфирмы.

Чем отличается казахстанский туристический бизнес от бизнеса, к примеру, соседней России? Моекостью рынка. В одной только Москве проживает практически все население Казахстана. Если из Москвы только в год вылетает 3–4 миллиона человек, то можете представить, какую цифру показывают остальные регионы? А сколько казахстанцев за год выезжает за границу с разными целями? Цифра не доходит и до одного миллиона, не считая одного и того же туриста, который за год 2–3 раза выезжал из страны. Поэтому нас нельзя сравнивать с тем же российским рынком. У нас очень маленький потребительский рынок.

Поэтому мы считаем, что вот эти 3 финансовых инструмента – очень большая нагрузка на рынок. Мы предлагаем исключить первый инструмент – финансовое обеспечение, потому что малый бизнес, каковым является туристский, не может предоставлять такие деньги и поддерживать банковский бизнес.

МАУ

Алматы - Нью-Йорк - Алматы 840\$

Алматы - Париж - Алматы 582\$

Алматы - Прага - Алматы 569\$

Алматы - Лондон - Алматы 585\$

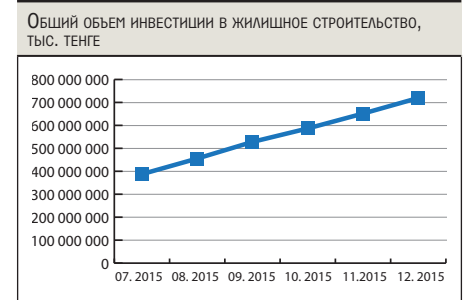
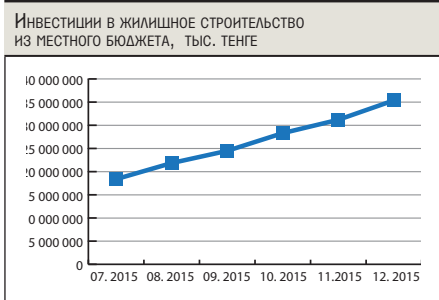
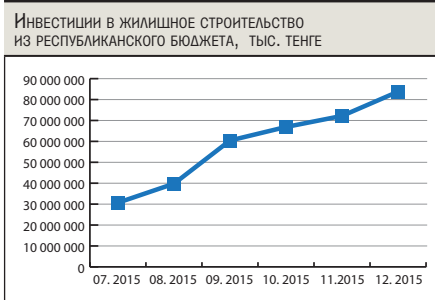
Міжнародні
Авіалінії
України

г. Алматы, м-н Керемет 5
Тел.: +7 (727) 315 10 43

г. Астана, ул. Кунаева 14/1
Тел.: +7 (7172) 50-82-74

www.transavia-travel.kz

НЕДВИЖИМОСТЬ/ПОТРЕБНЫОК



Ориентир для ритейла



Подорожание овощей и фруктов объясняется 60%–70% долей импорта из Китая и Узбекистана.

Продажи

Сегмент ритейла в Казахстане активно развивается под влиянием различных обстоятельств, как позитивного, так и негативного характера. Эксперты выделяют три основных тренда, которые будут на этом рынке в 2016 году – интернационализация, оптимизация и кооперация.

Павел АТОЯНЦ

Прежде всего, участники рынка говорят о том, что одними из первых ощутили на себе последствия девальвации. Генеральный директор компании «Оптовый клуб» (торговая сеть «Арзан») **Артур Янушевский** рассказал во время заседания экспертного клуба Raimbek, что разные группы покупателей совершили переход в нижестоящие сегменты. Покупательская способность снизилась за счет экономии потребителей на эксклюзивных товарах, к примеру, таких, как оливковое масло. Сократились продажи одежды, спорттоваров и электроники.

В свою очередь, председатель совета директоров Raimbek Group **Раимбек Баталов** пояснил, что в кризисный период для рынка ритейла истинно классической схемой является приход крупных иностранных игроков. После девальвации заходить гораздо дешевле, чем в период бурного роста.

«Недавно открылся гипермаркет Carrefour. Анонсировались сети Auchan, OBI. Как вариант, может

зайти IKEA. Потребитель будет уходить в лучший сервис, лучший по цене, по качеству и другим составляющим. Сейчас идет достаточное активное развитие и местных сетей разных форматов: магазинов у дома, супермаркетов, оптомаркетов, дискаунтеров. Мы видим все больше цивилизованной торговли. Динамично сокращается доля барачных и базара», – отметил Раимбек Баталов.

Директор тепличного хозяйства Green Land **Алмас Даутов** указал на то, что «фреш» (овощи, фрукты, мясо) является ключевой позицией на полках торговых сетей, так как эти продукты должны быть надлежащего качества и продаваться по доступной цене. Наблюдаемый рост ритейла в Казахстане должен стать драйвером для развития местных сельхозпроизводств и снижения цен на плодоовощную продукцию. Подорожание овощей и фруктов объясняется 60%–70% долей импорта из Китая и Узбекистана. Чтобы изменить ситуацию, требуются существенные изменения в сфере производства сельхозпродукции.

По мнению директора фруктовых садов Alma Prodex **Максима Коваленко**, дальнейшее развитие сельского хозяйства в стране возможно только благодаря кооперированию мелких и средних фермеров.

Отдельный акцент участники экспертного клуба Raimbek сделали на необходимости переходить в Казахстане к торговле через торгово-логистические площадки, что поможет фермерам решить вопросы логистики. В качестве примера был приведен действующий в Барселоне крупный хаб Mercabarna, где продукция хранится, моется, упаковывается,

разделяется по разным сегментам. В Польше какое-то время назад государство в партнерстве с бизнесом создало торгово-оптовую биржу для фруктов, овощей и других товаров, что позволяет продукции доходить до всех каналов дистрибуции. В Казахстане же пока торговля идет в формате базара «Алтын Орда», и это отражается на ценообразовании.

Самой посещаемой торгово-розничной сетью на рынке ритейла в Алматы, как было озвучено во время встречи, остается Magnum. Этому во многом способствует развитая сеть, включающая семь точек. А вот гипермаркет «Рамстор» существенно потерял позиции за последние несколько лет, но при этом и маркетинговых изменений никаких не производит. В этом плане Артур Янушевский ожидает, что приход в Казахстан Carrefour может поднять местные стандарты, показать местным игрокам, как можно делать торговлю на другом уровне. Но оценивая уровень конкуренции, он сделал вывод, что в Алматы еще много свободного места.

«У Carrefour большая площадь, хорошая коммуникация с покупателем. Их аудитория, думаю, от «средний минус» до «средний плюс». В Польше, когда приходили такие игроки, это сразу меняло уровень торговли. Как будет в Казахстане, пока трудно сказать, потому что лично я, посетив французский гипермаркет, понял, что все-таки ожидал большего. Для «Арзана» Carrefour не такой прямой конкурент. Может быть, для Magnum, который отреагировал сразу, выпустил листовку, показавшую, что у них все дешевле», – отметил Артур Янушевский.

Недвижимость без банковского сектора



Жилой сектор

На казахстанском рынке недвижимости ожидается рост интереса к договорам о расщорке, то есть сделкам без участия банков, а напрямую между продавцом и покупателем. Такой прогноз дают представители риэлторского рынка.

Сара РЫСКАЛИНА

Как сообщили «КЪ» в АН Viziit, в скором времени на рынке появится новый для казахстанского рынка вид сделки – продажа квартир в рассрочку напрямую от продавцов, минуя банковские ипотеки. Застройщики, конечно, уже активно продвигают такое предложение, но риэлторский рынок пока делает робкие шаги. Однако продавцы пока относятся к такому способу с недоверием, а во-вторых, по словам руководителя агентства недвижимости Viziit **Ларисы Степаненко**, многие продавцы – это те, кто уезжает из страны, поэтому рассрочка для них неприемлема.

«На уровне риэлторского рынка эта задумка пока еще сырая, мы его недавно только начали популяризировать. Основной массе людей рассрочка намного выгоднее, чем брать дом в ипотеку – проценты меньше. А некоторые застройщики, к примеру, до 5 лет выдают жилье в рассрочку без процентов. Это довольно успешный инструмент в мировой практике, поэтому думаю, что со временем она будет у нас очень популярна», – уверена эксперт.

В свою очередь директор по продажам Homsters.kz **Катерина**

Ладыженская полагает, что увеличение банковских ставок напрямую скажется на росте предложения рассрочки.

«В свете девальвации доходы населения значительно уменьшились. Большинство работодателей не проводили пересмотр зарплат с учетом девальвации, соответственно и банки будут ужесточать оценку платежеспособности клиента, т. е. доходы потенциальных заемщиков упали. Это приведет к сокращению объемов банковского ипотечного кредитования и появлению рассрочки от самих застройщиков», – говорит эксперт.

Напомним, что с 1 января 2016 года в силу вступили поправки в закон, согласно которым запрещено оформление валютной ипотеки, и установлена новая очередность погашения долга, в связи с чем несколько банков Казахстана приостановили выдачу ипотеки на жилье.

Что же касается цен на недвижимость, перевод ценников в тенге не привело к снижению стоимости их в долларах, как прогнозировали некоторые эксперты рынка.

По данным портала недвижимости Krisha.kz, в первую неделю торгов в национальной валюте рынок показал, что участники пока не готовы расстаться с привычным денежным знаком. Если в первых числах февраля квадратный метр в Астане стоил 388 тыс. тенге, то через неделю он оценивался в 447 тыс. тенге – то есть, прирост составил 59 тыс. тенге. Цены в Алматы менялись аналогично.

Катерина Ладыженская считает, что такой тренд еще долго будет оставаться в силе, так как законодательный переход на фиксацию цен в тенге и ментальная готовность населения – это две разные вещи. К тому же продавцы желают окупить

свои инвестиции, вложенные когда-то в недвижимость в той же валюте, в которой вкладывали.

«В большинстве случаев люди покупали свои объекты в долларах США, поэтому слежение за курсом – нормальная практика. Основная причина ориентирования на курс валюты – это обязательства в иностранной валюте. Если застройщик или продавец брал кредиты в иностранной валюте для покупки или постройки недвижимости, закупал отделочные материалы, соответственно и цены будут выставляться, ориентируясь на курс валюты. Есть случаи, особенно у застройщиков, когда строится и продается несколько объектов одновременно; тогда, для поднятия выручки и инвестирования в строящиеся объекты, фиксируют цены в тенге, чтобы быстрее распродать и не замораживать строительство», – говорит г-жа Ладыженская.

По словам Ларисы Степаненко, обозначение стоимости недвижимости в тенге, в первые дни повергло покупателей в смятение – они не понимали – цены поднялись или упали, и по привычке переводили их в доллары. «Их пугали цифры, где нулей стало намного больше. Элитные коммерческие объекты или жилье стали показывать миллиардные цифры. И покупатели были дезориентированы, но сейчас это явление идет к спаду. Выставление цен в тенге привело рынок к какому-то успокоению», – считает г-жа Степаненко.

Сейчас на рынке наблюдается весеннее оживление – традиционное сезонное явление, когда начинает продаваться самое популярное жилье – это 1–2-комнатные квартиры эконом-класса. Цены на них в тенговом выражении, как уверяет эксперт, пока стабильные.

Запасной аэродром

Инвестиции

За последние несколько лет интерес к приобретению казахстанскими гражданами иностранной недвижимости все еще остается на прежнем уровне. Основным движущим мотивом является защита активов и капитала, а также приобретение недвижимости для собственного проживания.

Марина ГРЕБЕНЮК

Как сообщают эксперты финансового журнала LS, жилье за границей имеют от 300 тыс. до 500 тыс. граждан Казахстана. При этом самыми популярными направлениями среди казахстанских покупателей в 2015 году по-прежнему являются Болгария, Турция, Испания, Черногория и Латвия.

По данным портала недвижимости kp.kz, ценовой диапазон на жилье в Болгарии представляет собой 30–40 тыс. евро, в Великобритании – 1,5 до 20 млн. фунтов стерлингов, в Испании – от 100 до 500 тыс. евро, в Латвии от 250 тыс. евро, в США – от 350 до 850 тыс. долларов, а также от 1,5 до 2,5 млн долларов, в Турции – 30–40 тыс. евро.

Наиболее популярными районами при покупке жилья в Турции являются Стамбул и побережье Средиземного моря – Аляния и Анталья. В основном покупателями становятся бизнесмены, рассматривающие по-

купку недвижимости в Турции, как удачную инвестицию.

В Испании казахстанцы интересуются жильем в таких местах, как Марбелья, Золотая Милла, Сьерра-Бланка, Ла-Загалеа, Марбелья-Клуб, Пуэнте-Романо и Альбос-Реалес. В первую очередь такой интерес объясняется низкой стоимостью недвижимости: цена квадратного метра во многих регионах этой страны составляет около 1 тыс. евро. К тому же, граждане Казахстана могут взять в кредит квартиру под 2,5–4% годовых при оплате 50% от стоимости квартиры из собственных средств. Поэтому, покупка недвижимости в Испании становится не только делом состоятельных граждан.

Если говорить про Великобританию, то граждане Казахстана наиболее часто покупают недвижимость в Лондоне и поселке Вирджиния-Уотер, который находится в графстве Суррей. Также к популярным районам можно отнести районы Мэйфэр, Найтсбридж и Белгрэвия. Клиенты из Казахстана традиционно любят Великобританию из-за стабильной экономической и политической обстановки, возможности ведения бизнеса, высокого уровня жизни, безопасности, а также возможности получения престижного образования.

США также привлекает граждан Казахстана политической стабильностью и возможностями для инвестиций. По наблюдениям риэлторов, большинство клиентов из Казахстана не стремятся окончательно переехать в Соединенные Штаты: часто обсуждается вопрос учебы в высших учебных заведениях и перспектива работы в первые несколько лет после окончания вуза.

Самый популярный для казахстанских покупателей регион Болгарии – Черноморское побережье, а также окрестности Риги. Эксперты отмечают, что после последних событий в экономике нашей страны, недвижимостью в Болгарии заинтересовались клиенты со средним достатком – с бюджетом в 20–30 тыс. евро. Тем более что Болгария предлагает самые низкие цены на недвижимость по европейскому стандарту. Многие клиенты рассматривают Болгарию не только как страну для летнего отдыха, но как и для переезда на постоянное проживание.

А вот ОАЭ выбирают в основном те, кто рассматривает недвижимость в качестве удачной инвестиции. Самые популярные места для покупки недвижимости в этой стране – Дубай и Рас-эль-Хайма.

Справка

Согласно исследованию британской компании Rightmove, 60% покупателей зарубежной недвижимости уже при заключении сделки задумываются о том, как имущество будет передаваться наследникам.

Рынок был жив

Сделки

По итогам 2015 года число сделок купли-продажи жилья увеличилось на 5,2% на фоне стабильного роста тенговых цен на недвижимость. Наибольшая активизация рынка была зафиксирована в Алматы, Астане и Мангистауской области.

Ирина ФЕЛЬ

В 2015 году зарегистрировано свыше 166 тыс. сделок купли-продажи жилья, что выше прошлогоднего показателя на 5,2%, подсчитал портал Ranking.kz. Увеличение активности зафиксировано в 10 регионах РК. Самые высокие темпы роста отмечены в Мангистауской области и Астане. Южная столица как всегда заняла место по количеству сделок – 20,4 тыс., рост на 12%. Далее следуют Карагандинская область – 17,9 тыс., рост на 7,5% и Астана – 17,2 тыс. плюс



72,8%. На лидеров приходится треть заключенных сделок в РК.

Снижение интереса к покупке жилой недвижимости наблюдалось в начале года и в период девальвации тенге. В остальные месяцы количество сделок росло по сравнению с соответствующими месяцами 2014 года.

В марте и апреле был зафиксирован максимальный темп роста сделок купли-продажи жилья.

В течение всего года росли сделки как на рынке квартир так и в секторе продаж индивидуальных домов. 65% из заключенных сделок приходится на жилье в многоквартирных домах.

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 4 (633), ЧЕТВЕРГ, 18 ФЕВРАЛЯ 2016 г.

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
СТРАХОВЩИКАМ
НУЖНА СИСТЕМА

>>> [стр. 8]

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ЧУЖОГО
НЕ НАДО

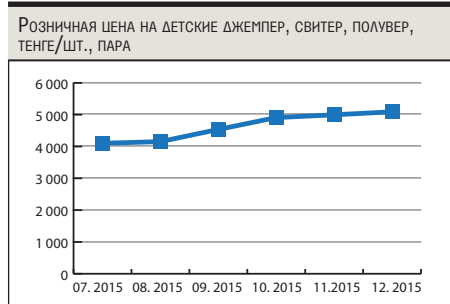
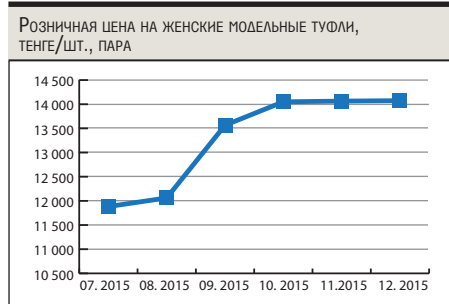
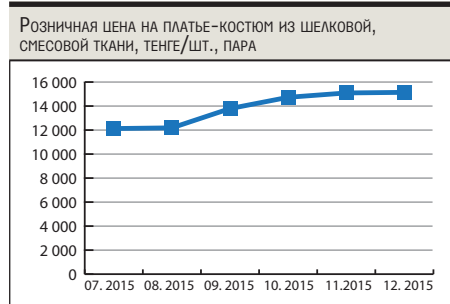
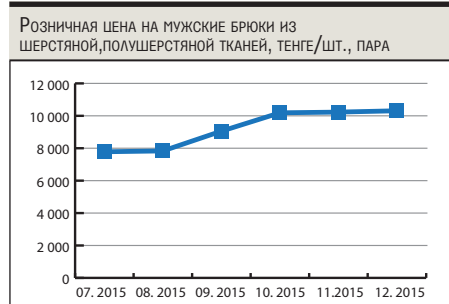
>>> [стр. 9]

ИНДУСТРИЯ:
КМГ – ЕЩЕ
НЕ ВРЕМЯ

>>> [стр. 10]

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
ИСТОРИЯ
КАЗАХСТАНСКОЙ
ЗОЛУШКИ

>>> [стр. 12]



Бизнес с выхлопом

Сервис

За минувший год в Алматы открылось с десяток станций, устанавливающих на авто газобаллонное оборудование (ГБО). Владельцы сервисов предвещают активное развитие рынка, обращая внимание не только на увеличение спроса, но и на появление соответствующей инфраструктуры. Начиная с 2013 года, количество газовых заправок в городе выросло в пять раз – с 14 до 72.

Павел АТОЯНЦ

Директор Gazamir-Pro Амир Урисов рассказал «К», что несколько лет назад его бизнес начинался с переоборудования семи автомобилей в месяц, а сегодня этот показатель возрос в семь раз. Он объясняет, что газомоторного транспорта на дорогах становится все больше из-за ухудшения экономической ситуации в стране и повышения цен на бензин. Значительный интерес к переходу на газ проявляет как население, так и коммерческие перевозчики, для которых даже 5%-я экономия считается большим достижением.

«В данном случае экономия денежных средств составляет около 50%. Соответственно, коммерческий транспорт, чтобы выживать в конкурентной борьбе, массово переходит на экологический и более экономичный вид топлива. Кстати, за последние десять лет рынок газомоторных автомобилей в мире увеличился в 17 раз», – поделился информацией Амир Урисов.

Директор сервиса Italian Gas Systems (IGS) Роман Шовкоплас привел свои расчеты – при среднем пробеге автомобиля ежемесячная экономия (при установке ГБО) составляет 20-25 тысяч тенге в месяц. При большем пробеге экономия возрастает еще больше. В нынешнее кризисное время, когда бюджеты домохозяйств сократились почти в два раза, это существенная помощь.

«Битопливников» все больше

О росте рынка ГБО в Алматы свидетельствуют и официальные данные. Как сообщил заместитель начальника УАД ДВД города Алматы полковник полиции Жандос Мураталиев, за год количество автотранспорта со смешанным типом топлива в городе выросло с 2425 до 4038 единиц. На всякий случай поясним, что после переоборудования машины становятся битопливными, а не чисто газовыми, так как для запуска двигателя им все равно требуется некоторое количество бензина. Возвращаясь к статистике, также стоит отметить, что с 479 822 до 487 620 единиц увеличилось и число машин на бензине. Менеджер проекта ПРООН-ГЭФ «Устойчивый транспорт Алматы» Елена Ермакова предполагает, что это может быть связано с массовыми покупками дешевых авто в России сразу после девальвации рубля.



Кризис дает возможность купить уникальную, редкую вещь по «бросовой» цене

Генеральный директор сервиса IGS оценивает рынок Алматы и области в 500 тысяч автомобилей, которые потенциально можно перевести на газ. Остальные либо не подлежат переоборудованию, либо подпадают под категорию малолитражного транспорта, либо на них уже установлено ГБО. При этом он отмечает, что официальная статистика не отражает полной картины, потому что на рынке действуют и кустарные сервисы, которые или совсем не выдают документы для регистрации ГБО, или выдают поддельные документы. Таким, по его словам, может быть примерно 20%. Поэтому машин со смешанным типом топлива в Алматы несколько больше, чем говорят официальные данные.

Сервис Italian Gas Systems появился на рынке Алматы в июле прошлого года. В августе на станции было переоборудовано пять машин, и с тех пор ежемесячно шел прирост клиентов. Спад наблюдался только в новогодние праздники. В феврале сервис планирует выйти на показатель в 60 обслуженных машин, и затем в течение года довести его до 500 машин за счет развития сети.

«На сегодня мы переоборудовали чуть более сотни машин. По статистике, у нас доминируют японские и корейские автомобили, растет количество российских машин. Прежде всего, это «Лады» и «Газели». Средний возраст машины в Алматы составляет 11 лет, поэтому в данный момент мы специализируемся на установке ГБО четвертого поколения для инжекторных авто. Немецкие машины более дорогие, новые модели оснащены системами непосредственного впрыска топлива и требуют ГБО пятого поколения, мы пока ими не занимаемся», – пояснил владелец сервиса.

Бизнес прибылен, но требует ответственности

По словам директора Gazamir-Pro Амира Урисова, бизнес по установке ГБО генерирует достаточно хорошую прибыль, так как потенциальных кли-

ентов очень много, но требует большой ответственности. У нас же все делают наоборот. Принцип одного окна не работает. Для того чтобы начать заниматься ГБО, достаточно просто открыть ИП. В итоге, оборудование устанавливают люди без квалификации, без доступа к работе с газом», – прокомментировал ситуацию директор Gazamir-Pro.

В свою очередь, Роман Шовкоплас оценивает доходность своего бизнеса в 20-30%. Остальные 70%, по его словам, уходят в расходную часть. Несмотря на усиливающую конкуренцию, собеседник «К» отметил, что на рынке совсем не тесно, и у каждого есть свой клиент. А те, кто стремится получить быструю прибыль, предлагая дешевое низкокачественное оборудование, как правило, приходят ненадолго. С первого июля по сегодняшний день Italian Gas Systems обслужил 109 машин на сумму 23 040 700 тг.

Перевести машину на газ в лицензированных сервисах Алматы стоит от 750 до 1500 долларов. Еще 15 000-17000 тенге водителю нужно заплатить за оформление документов. Из-за достаточной дороговизны услуги многие автомобилисты в Казахстане предпочитают устанавливать ГБО в рассрочку. К примеру, среди обращающихся в IGS, таких примерно 50%.

В свою очередь, Амир Урисов обращает внимание на то, что в Казахстане оформить документы для эксплуатации газового оборудования стоит почти в десять раз дороже, чем в соседних странах. Там при переводе на газ за регистрацию взимается не более 2000 тенге. По его словам, в целом государство не предпринимает особо никаких мер для того, чтобы сделать рынок более цивилизованным.

«По-хорошему, государство должно стимулировать перевод автомобилей на газ, упрощая процедуру оформления и ужесточая требова-

ния к установщикам. У нас же все делают наоборот. Принцип одного окна не работает. Для того чтобы начать заниматься ГБО, достаточно просто открыть ИП. В итоге, оборудование устанавливают люди без квалификации, без доступа к работе с газом», – прокомментировал ситуацию директор Gazamir-Pro.

Пропан-бутан побеждает

В настоящее время под рынком ГБО Алматы и области в большей степени следует подразумевать пропан-бутановое направление, и даже соотношение пропан-бутановых и метановых автозаправочных станций в городе составляет примерно 25 к 1. Отчасти поэтому цена пропан-бутановой смеси в 2015 году снизилась до 48-52 тенге за литр, а метан остался на уровне 59 тенге за литр. Кроме того, оборудование для пропана-бутана обходится водителям дешевле.

Если же говорить об экологической составляющей, то метан намного чище. Но в нынешней ситуации, когда Алматы задыхается в выхлопах бензинового транспорта, делать на это акцент было бы неправильно.

«Метан, конечно, является самым экологичным топливом, более чистым, чем пропан-бутан, не говоря уже о бензине. Но по ряду факторов пока побеждает пропан, который и стоит дешевле. Это объясняется тем, что в Южном Казахстане используется природный газ, импортируемый из Узбекистана. Как только до Алматы дотянут трубы и сюда пойдет казахстанский природный газ, ситуация начнет быстро меняться. Тогда метан станет дешевле метана. И количество метановых заправок тоже будет расти. Будущее за метаном, но для этого нужно изменить государственную политику, привлечь инвестиции в строительство заправок станций», – объяснил директор IGS.

Директор сервиса Gazamir-Pro Амир Урисов добавил, что при сравнении с современным автомобилем 2015 года, который соответствует стандарту евро-4, пропан-бутановая смесь будет чище бензина на 20-25%, а метан на 40-45%. Если же брать автомобиль десятилетнего возраста и старше, коих в Алматы большинство, то экологичность пропан-бутана будет выше бензина в три раза.

Правда, Роман Шовкоплас отметил, что большинство алмаатинцев, пока, к сожалению, более побуждает перейти на ГБО экономическая составляющая.

«Из ста опрошенных нами клиентов, только трое ответили, что перешли из-за экологии. Хотелось бы, чтобы сознание людей изменилось, и они думали не только о деньгах, но и том месте, где они живут, чем дышат их родные и близкие. Мы стараемся проводить пропаганду ГБО, как решение очень большой проблемы в Алматы со смогом. Единственный способ очистить город – это сократить выбросы, перевести автомобили на более чистый газ», – заключил владелец сервиса.

2015. Прокат нормальный

Рынок

Киноиндустрия Казахстана в сравнении с другими развлекательными отраслями чувствует себя весьма стабильно: в целом она становится более цивилизованной при том, что уровень кинопотребления неуклонно растет. По данным 2015 года в стране зарегистрировано 63 кинотеатра и 242 зала. Если сравнить с Россией и Америкой – киноплощадок в Казахстане все еще не так много, а если с другими странами СНГ – вполне достаточно. При этом в наступившем году ожидается появление новых игроков в индустрии и открытие еще трех многозальных кинотеатров.

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

На 2016 год в тройку лидеров казахстанских сетей кинотеатров входят такие компании как KinoPark Multiplex Cinemas, в распоряжении которой 54 зала по Казахстану общей вместимостью 8497 посадочных мест (Алматы, Астана, Актобе), компания Chaplin Cinemas, которая владеет 6 кинотеатрами (тремя мультиплексами в Алматы и кинотеатрами в Атырау, Актау и Уральске), а также компания Star Cinema под управлением которой находятся 4 многозальных кинотеатра в Алматы и Астане. Интересно, что при обыкновенной «непрозрачности» этой отрасли в Казахстане, некоторые из них впервые озвучили прибыль за 2015 год.

«Если, к примеру, в большинстве казахстанских кинотеатров компании-дистрибьюторы вынуждены привлекать специально обученных людей, которые считают количество зрителей в зале, и сверяют с тем, сколько было продано билетов, то у нас же никого считать не надо», – рассказал Андрей Мануйлов, PR-менеджер сети кинотеатров Chaplin Cinemas. – В конце прошлого года мы установили программное обеспечение в наших региональных кинотеатрах.

Это позволило подключить все кинотеатры нашей сети к программе Rentrak – одной из крупнейших в мире компаний, подсчитывающих сборы кинофильмов. В 2015 году мы показали 145 фильмов. Кассовые сборы за год составили 1,3 млрд тенге. При этом, процент сборов казахстанского контента составил не более 5%. Большая часть суммы с проката иностранных картин ушла правообладателям. Кстати, когда речь заходит о работе с крупными голливудскими студиями, которые приносят основную доход, то здесь распределение выручки выглядит так: 60% достается правообладателю, 40% кинотеатру. Думаю, ситуация изменится в скором времени, потому как мы работаем над тем, чтобы делить прибыль со сборов 50/50, как это делают в России и других странах. А вот с казахстанскими фильмами мы работаем именно по такой системе. Это правило также касается ряда российских проектов и зарубежных картин, которые представлены мелкими и независимыми студиями.

Если детально углубляться в цифры, то в 2015-м году отечественные кинотеатры посетили более 10 млн человек, при том, что в Казахстане самая высокая заполняемость залов не превышает 25-30%. Некоторые эксперты считают, что казахстанцы все чаще предпочитают «поход в кинотеатр» вместо «похода в ресторан» по причине сравнительно низкой стоимости такого развлечения. При этом средняя цена билета в Казахстане – 1500 тенге. Такая цифра

складывается из цен на обычные сеансы, 3D-сеансы и прочие премиум-сеансы, особенно популярные в разгар сезона блокбастеров. Наибольшим спросом у зрителей пользуются мультиплексы при торговых центрах – многозальные кинотеатры с прилегающей к ним инфраструктурой. Интересный факт: если раньше основной доход кинотеатров зависел в первую очередь от выручки, полученной от продажи кинобилетов, то сейчас существенным источником дохода кинотеатра является реклама (ролики перед началом сеанса, банеры в фойе и т.д.), а также продажа сувениров, сладостей и напитков. В среднем поход в кино на одну персону обходится казахстанцам в 3000 тенге.

По ту сторону экрана

Ежегодно кассовые сборы кинотеатров в Казахстане растут за счет проката картин иностранного производства, фильмы же отечественной киноиндустрии продолжают быть малопривлекательными для отечественного зрителя. В год в Казахстане прокатываются более 250 картин. Около 75% из них – иностранные.

По данным Гульнары Абикиевой, кинорежиссера и киноведы, а также арт-директора кинофестиваля «Евразия», в Казахстане производится порядка 20 полнометражных игровых картин в год. Какие-то из них показывают исключительно на кинофестивалях, другие демонстрируют в кинотеатрах только с одной целью – привлечь как можно больше зрителей, а значит, и заработать как можно больше денег. При этом известный казахстанский кинокритик Карим Кадырбаев отмечает, что в отечественном кинопроизводстве наметился положительный вектор.

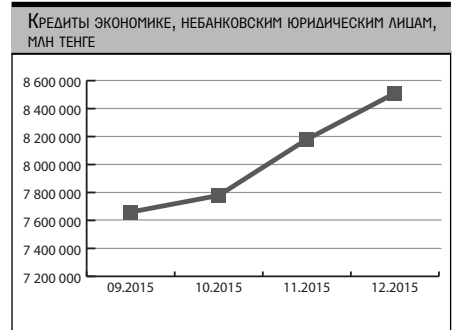
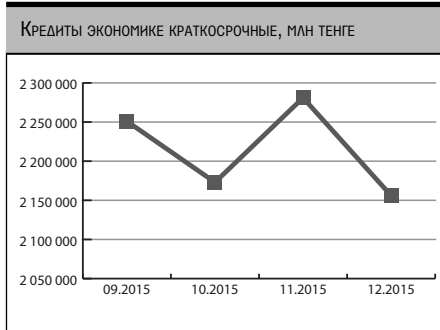
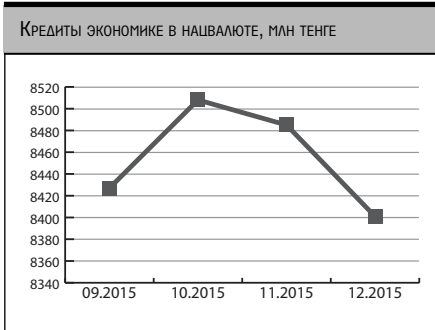
«С каждым годом количество производимых фильмов растет, а соответственно растет и количество успешных проектов. В этом году неплохой зрительский потенциал я вижу сразу у нескольких проектов. Что касается того, как бороться с предвзятым отношением к местному кинематографу – это вопрос, скорее риторический. Едва ли 2-3 успешных проекта смогут кардинально изменить ситуацию. Необходимо увеличивать количество производимых картин и в условиях жесткой конкуренции выбивать свое право за зрительское внимание. А вот все попытки квотировать кинематограф моментально убивают систему кинопроката», – рассказал он.

В 2015 году самыми кассовыми казахстанскими картинами стали комедия «Побег из аула. Операция Махаббат» Нуртаса Адамбаева, драма «Рэкетир-2: Возмездие» Акана Сатаева, драма «Адель» и комедия «Свадьба на троих» Аскара Бисембина. Интересно, что картина «Потому что Шымкентский» режиссера Жанибека Жанкараева, которой в прокате отказали многие независимые кинотеатры, собрала весьма неожиданную сумму – 47,7 млн тенге.

В то же время иностранные проекты продолжают бить свои же рекорды. В прошлом году самым кассовым кинопроектом во всем мире стал седьмой эпизод франшизы «Звездные войны: Пробуждение силы». Совокупные кассовые сборы картины на всех рынках превысили \$2 млрд, что позволило ей занять третью строчку рейтинга самых успешных кинопроектов в истории мирового проката. В Казахстане эти показатели также весьма впечатляют: только за первый уикенд широкого проката (с 17 по 20 декабря) новый эпизод космической саги заработал более 114 млн тенге. По словам Наримана Абиева, ведущего специалиста по продвижению кинопроката в компании «Меломан», в прошлом году также наибольшей популярностью пользовались романтические комедии и анимационные фильмы студии Disney и Pixar.



БАНКИ И ФИНАНСЫ



Выручка экспортеров под пристальным вниманием

Регулирование

Прозрачность валютной выручки обеспечивает подконтрольность денежных потоков от крупных компаний в бюджет и, следовательно, возможность управлять валютным рынком Казахстана. Такое мнение высказали эксперты, комментируя заявления главы Национального банка об усилении контроля за валютной выручкой экспортеров.

Сабина МУСТАФИНА

Напомним, что Нацбанк Казахстана планирует усилить контроль за внешнеэкономическими операциями в целях определения объема выручки от экспорта, заявил 15 февраля в ходе заседания правительства председатель Национального банка Данияр Акишев.

«Мы должны иметь ясную картину, какой объем валютной выручки от экспорта возвращается в Казахстан, а какой, возможно, оседает на счетах зарубежных банков. Для этого нужно проводить тщательный мониторинг за внешнеэкономическими операциями и покупок валюты предпринятиями, если она не требуется для их деятельности», – отметил глава Нацбанка.

Почему нет «ясной картины»?

По мнению экономистов, вероятно, проблема в том, что у Нацбанка не совпадают показатели по притоку/оттоку валюты с данными таможи. Иначе бы вопрос об усилении контроля вообще не стоял.

Как пояснил независимый финансист Александр Юрин, казахстанская статистика платежного баланса в настоящее время далека от идеала и вряд ли может служить аналитическим инструментом при принятии взвешенных решений, связанных с регулированием трансграничных потоков товаров, услуг и капитала, в том числе решений в области проведения валютной политики.

Объем неучтенных операций, который отражается в статье «ошибки и пропуски», достигает очень серьезных значений, имеются и иные белые пятна.

С другой стороны, сам процесс формирования статистики платежного баланса, судя по всему, является достаточно трудоёмким и отнимает довольно много времени – данные по платежному балансу публикуются с существенным запаздыванием.

«По-видимому, Национальный банк решил в какой-то мере оптимизировать механизм сбора и обработки данных при формировании



Контроль за выручкой позволит стабилизировать курс тенге

статистики платежного баланса. При этом, во-первых, непонятно, почему такая работа не проводилась ранее и почему этот вопрос был так неожиданно поднят главой Национального банка. Во-вторых, нет ничего сверхсложного в том, чтобы оценить долю выручки экспортеров, которая остается на счетах в зарубежных банках, – глава Нацбанка вполне мог бы привести свою оценку сложившейся ситуации, а не просто обозначать проблему», – комментирует эксперт.

По предположению председателя правления BRB Invest Галима Хусаинова, Национальный банк, скорее всего, хочет понять, какая часть выручки зависит в качестве дебиторской задолженности в иностранных банках.

«Думаю, если не будет административного давления на экспортеров, то это положительная инициатива», – считает он.

Скрытая выручка

На вопрос, действительно ли компании скрывают часть выручки за рубежом на счетах иностранных банков, Александр Юрин поясняет, что формулировка «скрывают часть выручки» в данном случае не совсем уместна.

Дело в том, что компании-экспортеры функционируют преимущественно вне тенговой экономики и конвертируют в национальную валюту только ту часть выручки, которая необходима им для покрытия расходов, номинированных в тенге, включая заработную плату и налоги. Конвертация же всей валютной выручки попросту не имеет смысла, так как рабочей валютой для них является преимущественно доллар.

«По-видимому, в данном случае глава Национального банка имел в

виду несовершенство процедур сбора информации для формирования статистики платежного баланса, в силу которых некоторые доходы экспортеров остаются неучтенными, что ведет к росту ошибок и пропусков», – считает финансист.

По мнению аналитика группы компаний «Финам» Богдана Зварича, данным решением Нацбанк хочет ввести усиленный контроль за действиями экспортеров.

«Если выручка не доходит до страны, значит, она оседает на внешних счетах. В результате деньги не возвращаются в экономику республики. Также дополнительный приток валютной выручки может привести к стабилизации ситуации на валютном рынке и некоторому укреплению тенге. Если же компании часть выручки оставляют за границей, то это может снизить поддержку национальной валюты со стороны экспортеров», – полагает аналитик «Финам».

Он добавляет, что накопление на внешних счетах валютной выручки, возможно, является скрытым выводом денег из экономики Казахстана. В результате это не только сказывается на курсе тенге, но и приводит к снижению инвестиций внутри страны, а следовательно, отражается на ее экономических показателях. Если же Нацбанк будет иметь полную картину происходящего, он сможет снизить инвестиционные вливания в страну, а следовательно, отражается на ее экономических показателях. Если же Нацбанк будет иметь полную картину происходящего, он сможет снизить инвестиционные вливания в страну, а следовательно, отражается на ее экономических показателях.

Аналитик рейтингового агентства Fitch Роман Корнев предположил, что, возможно, Нацбанк хочет стимулировать таким образом продажу валютной выручки крупными корпорациями.

Что изменится?

По словам директора аналитического подразделения ИК «Golden Hills

– Капиталь АМ» Михаила Крылова, прозрачность валютной выручки обеспечивает подконтрольность денежных потоков от крупных компаний в бюджет и, следовательно, возможность управлять валютным рынком Казахстана на уровне микроструктуры. Возможно, будут выявлены и факты хищений, если таковые имеются.

Как сказал директор OIL Gaz Project Жарас Ахметов, если часть валютной выручки не поступает в страну, это ухудшает сальдо по торговым операциям и давит на курс тенге. Если выяснится, что кто-то действительно что-то скрывает, к нему можно будет применить соответствующие меры воздействия.

По мнению Александра Юрина, при желании на основе данных, полученных Нацбанком, можно разработать аналитические инструменты, которые будут способствовать увеличению эффективности принятия решений по корректировке внешнеэкономического баланса и проведению валютной политики.

«В этом свете вполне вероятно, что через некоторое время регулятор озаботится вопросами «оптимизации» платежного баланса, а также формулирует и представит обоснование проводимой им валютной политики», – говорит финансист.

По словам Галима Хусаинова, непоступление валютной выручки уменьшает приток валюты в страну, тем самым сокращая предложение валюты, что сказывается на курсе. Усилив контроль за внешнеэкономическими операциями экспортеров, Нацбанк сможет, во-первых, более или менее прогнозировать поступления, во-вторых, предотвращать вывод капитала через такие каналы.

Страховщикам нужна система

Мошенничество

Тема мошенничества в страховом секторе остается одной из самых проблемных зон отрасли. Страховщики неоднократно отмечали, что в ближайшем будущем объемы мошенничества станут только увеличиваться. Основная проблема в отсутствии единой системы, которая бы позволяла им эффективно бороться с мошенничеством.

Богдан ЕЛАГИН

По информации страховых компаний, около 15–20% страховых выплат уходят в карман мошенников. В западных компаниях данный процент больше, но это объясняется намного большим покрытием страховыми услугами. Как правило, при предъявлении доказательств мошеннических действий клиент забирает заявление на страховую выплату, об этом рассказал начальник управления аварийных комиссаров СК «Коммерс-Эмир» Владимир Зайковский.

Наиболее часто страховое мошенничество встречается в моторном страховании – обязательном страховании ГПО автовладельцев, автотаско и в страховании имущества. Лидерами по страховому мошенничеству являются Костанай и Караганда.

Управляющий директор АО «СК «Салем» Чингис Амиржанов говорит, что стимулирует мошенничество не только кризисный период, но и пробелы в законодательстве. «Не последнюю роль играют правоохранительные органы, также от их работы зависит ситуация, насколько активны мошеннические действия, проводимые ими превентивные мероприятия», – добавил он.

Руководитель направления противодействия мошенничеству SAS Россия/СНГ Дмитрий Коновалов отмечает, что проблема мошенничества существует не только с внешней стороны, но и с внутренней, когда в мошеннической схеме участвуют сотрудники и агенты страховых компаний. «Не стоит забывать и о смежной экономической безопасности области – информационной безопасности, где тоже наблюдается рост количества инцидентов», – добавил он.

Страховщики сближаются

Г-н Ханкин отметил, что страховые компании уже пытаются найти

общие методы борьбы с мошенничеством. «Службы безопасности страховых компаний обмениваются информацией, однако она не консолидирована в единой базе данных. Надеюсь, что в ближайшем будущем будет создано бюро страховых историй на базе единой страховой базы данных», – говорит он.

В СК «Коммерс-Эмир» борьба с мошенничеством включает экспертную обработку информации – метод «красных флажков», то есть автоматических индикаторов, указывающих на признаки мошенничества, интегрированных в IT-систему. «К сожалению, в этой части у страховщиков нет четко отработанного взаимодействия с административной полицией, поскольку мошенничество не только отраслевая проблема, но и социальная», – сетует г-н Зайковский.

«Рынок (страховые компании) знает обо всех проблемах и недостатках законодательства и на платформе Ассоциации финансистов Казахстана или Ассоциации страховщиков Казахстана пытается испробовать положение и снизить долю мошенничества в страховом секторе», – отмечает г-н Амиржанов.

В компании разработка методов мошенничества пока идет только на программном уровне, который есть на сегодня, с участием ЕСБД и базы данных страховой компании.

Решение проблемы – глубокий анализ

Г-н Коновалов отметил, что многие компании стремятся использовать открытые данные из интернета, «мониторить Big Data» – и системы противодействия мошенничеству должны уметь работать с такими данными. «Особенность аналитических систем заключается в их эффективности – они позволяют выявлять больше мошенничества, снижая при этом затраты со стороны сотрудников на проведение проверок», – считает специалист.

В целом единого инструмента для решения проблем мошенничества в финансовой отрасли нет, убежден г-н Коновалов.

«Мошенничество, во-первых, очень широкая тема, затрагивающая совершенно разные пласты бизнеса, во-вторых, мошенники постоянно совершенствуют свои подходы, в-третьих, зачастую уже существуют высокоэффективные решения для точечных задач. При этом разные инструменты должны «дружить» друг с другом, образуя единую платформу по противодействию мошенничеству в компании», – заключил он.

Объемы мошенничества

Мировой опыт страхования свидетельствует, что порядка 15% страховых случаев связано с мошенническими действиями клиентов страховых компаний. 70% всех случаев страхового мошенничества приходится на сферу автострахования. Самые распространенные виды страхового мошенничества – это умышленное повреждение застрахованного имущества (ДТП, кража авто, противоправные действия третьих лиц), попытки застраховать уже поврежденный автомобиль, а также уклонение страхователей от выполнения своих обязательств.

Страхование жилья обойдет страховщиков стороной

<<< стр 3.

Страховщики заключают договоры перестрахования катастрофических рисков CatXL по классу страхования имущества, включая частные, коммерческие, промышленные и другие риски. «Актуальность заключения CatXL состоит в том, что он обеспечивает дополнительную защиту портфеля компаний от крупных убытков катастрофического характера и является гарантией того, что страховщики ответят по обязательствам перед своими клиентами даже в случае стихийных бедствий и катастроф техногенного характера с массовыми убытками», – резюмирует специалист.

По мнению г-на Амиржанова, компании могут поддерживать достаточный уровень капитала за счет грамотного перестрахования. «От катастрофических рисков невозможно защититься только собственными средствами, в зависимости от величины катастрофы нужно покупать отдельную перестраховочную защиту от катастрофических рисков», – говорит он.

Г-жа Шарипова отмечает, что страховая компания заинтересована в страховании недвижимого имущества. «Большой объем рисков, распроданных по всему Казахстану, для нас, по сути, является диверсификацией страхового портфеля. Если перестраховщикам будут объявлены предполагаемые (немалые) объемы страховых объектов, то предло-

женные законопроект тарифы позволят приобрести адекватное перестраховочное покрытие», – полагает она.

Какие риски будут покрывать компании

Страховщики рассказали, что ущерб будет возмещаться от опасных геофизических, геологических, метеорологических, агрометеорологических, гидрологических явлений: селей, наводнений, землетрясений. Возможно, под риски будут подпадать также риски техногенного характера – пожары, взрывы и так далее.

«Если страхователь пожелает обезопасить риски от огня, взрыва, затопления и так далее, это будет производиться за дополнительную плату добровольно», – добавил г-н Амиржанов.

Сколько будет стоить страховка?

Назвать точную стоимость страховки специалисты пока не могут, однако при расчете стоимости страховки должна учитываться масса факторов. Кроме этого предлагается использовать опыт зарубежных коллег.

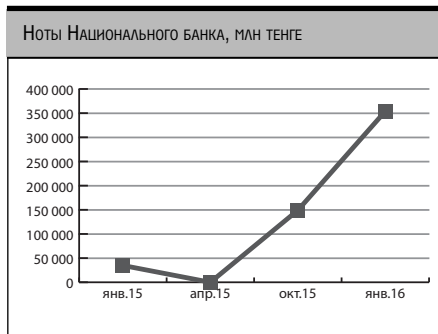
Г-н Ханкин пояснил, что при расчете тарифа страховые компании опираются на виды рисков, срок страхования и прочие факторы. Также учитываются статистика страховых случаев, вероятность наступления

страхового случая для того или иного региона, что дает возможность сделать прогнозы по будущим выплатам.

«Мы думаем, страховка будет дорогой, а сама система страхования будет настолько комфортной для владельцев жилья, что пользу от ее реализации общество ощутит в достаточно короткий срок. Что касается выплат, то мы предполагаем, что размер возмещения составит три фактора: состояние жилья, его стоимость и площадь», – заключил г-н Имминов.

Г-н Амиржанов рассказал, что, по имеющейся информации, граждан обяжут страховать минимум 35 квадратных метров. «Предполагается, что за 35 квадратных метров стоимость примерно будет равна 5000 тенге, а если страхователь захочет застраховать на большую квадратуру и не только от катастрофических рисков, то эти допслуги должны покупаться добровольно», – отмечает страховщик.

«Обсуждается несколько схем расчета премии. Понятно было только одно – что обязательному страхованию подлежит минимум 35 квадратных метров жилья. Предполагается, что на тариф будут влиять месторасположение имущества и конструкция здания. К примеру, в проекте рассматривается, что минимальный тариф страхования составит 0,14% для города Астаны и 0,2% для города Алматы», – добавила г-жа Шарипова.



Нацбанк отрекается от ЕНПФ

Пенсионные активы

Большинство аналитиков положительно оценивают вывод из-под контроля Национального банка Фонда проблемных кредитов и Единого накопительного пенсионного фонда (ЕНПФ). По их мнению, это долгожданная и нужная инициатива, но ее недостаточно, чтобы принципиально повысить эффективность управления пенсионными и банковскими активами.

Динара ШУМАЕВА

Напомним, что Национальный банк совместно с правительством готовит предложения по выводу из-под контроля Фонда проблемных кредитов и ЕНПФ. Об этом председатель Нацбанка Данияр Акишев сообщил 15 февраля во время заседания правительства в Акорде.

«По поручению главы государства Национальный банк готовит предложения по выводу Фонда проблемных кредитов и ЕНПФ из-под контроля Нацбанка. Совместно с правительством рассматриваем различные варианты, как наиболее эффективно обеспечить передачу Национальным банком несвойственных для него функций. До принятия этих решений и во исполнение поручений главы государства, данных на расширенном заседании правительства, Нацбанк обеспечит инвестирование ЕНПФ по установленным направлениям», – сказал глава финрегулятора.

Член правления АО Halyk Finance Мурат Темирханов в целом позитивно оценивает это решение. Прежде всего это касается ЕНПФ.

«Сегодня Нацбанк управляет активами ЕНПФ, одновременно регулирует деятельность фонда (устанавливает правила для самого себя) и сам же надзирает, как исполняются его правила. В такой ситуации есть очевидный конфликт интересов, и было удивительно, что его допустили с самого начала», – говорит эксперт.

Однако, по его мнению, устранение такого конфликта интересов может не привести к желаемым результатам.

Он рассказывает, что когда в Казахстане были частные пенсионные фонды, они сами принимали решения, куда инвестировать пенсионные активы, в рамках правил, устанавливаемых Нацбанком. При этом у них была рыночная борьба за привлекательные ценные бумаги – неважно, государственные это бумаги или компаний и банков. В такой ситуации для частных пенсионных фондов главным было: диверсификация портфеля инвестиций, кредитоспособность эмитентов и доходность ценных бумаг.

Частные пенсионные фонды не волновали вопросы дефицита бюджета, финансирования банков или объектов индустриализации, строительства инфраструктуры или социальных проектов и так далее. Самое главное для них было найти баланс между риском инвестиций и их доходностью, так, чтобы вкладчи-



Передача контроля над ЕНПФ другому госоргану вряд ли повысит эффективность управления фондом

ки пенсионных фондов не потеряли деньги и заработали адекватный инвестиционный доход.

Наличие конкуренции частных пенсионных фондов на казахстанском рынке ценных бумаг было ключевым стимулом для роста этого рынка. В таких условиях процентные ставки и цены на ценные бумаги были по-настоящему рыночными, и финансовый рынок прогрессировал в соответствии с рыночными отношениями.

«Сейчас, после того как все пенсионные деньги перешли под контроль государства, картина резко изменилась. Сейчас на рынке ценных бумаг практически исчезла конкуренция, поскольку вместо пятнадцати активных частных пенсионных фондов появился один большой и неактивный на рынке государственный монополист. Наличие монополиста уже убивает рынок и рыночные отношения», – комментирует Мурат Темирханов.

«При этом его уже не стали волновать возвратность и доходность инвестиций. Вместо этого государство стало рассматривать пенсионные деньги как часть госбюджета. За счет денег ЕНПФ оно начинало субсидировать госбюджет, покупая госбумаги по заниженным (нерыночным) процентным ставкам. Теперь главным приоритетом для инвестиций пенсионных активов стала государственная целесообразность, а не возвратность и доходность. В результате инвестиции ЕНПФ стали идти на проекты, которые ранее не позволялись для частных фондов, либо на проекты, в которые частные фонды не инвестировали бы сами, исходя из риска и доходности», – продолжает он.

По мнению М. Темирханова, то, что контроль над пенсионными деньгами перейдет от Нацбанка к другому госоргану, вряд ли изменит ситуацию. Единственное, что коренным образом может это изменить, – передача управления пенсионными активами нескольким частным инвестиционным компаниям. «Глава

государства уже давал поручение по этому поводу. Очень плохо, что это откладывается», – полагает эксперт.

Независимый экономист Алмас Чукин назвал эту новость хорошим решением.

«Вот есть такая психическая болезнь шизофрения – человеку кажется одновременно, что он то Вася, то Чайковский. Они часто даже спорят между собой, ругаются. Так и объединение в одном лице функции эмитсионного центра, то есть управления деньгами в стране, регулятора банковской деятельности и еще и инвестиционного управляющего Нацфондом, ЕНПФ и ФПК – это своего рода экономическая шизофрения», – прокомментировал он.

Он продолжает, что любая разумная деятельность начинается с определения цели. Если цель не определена или она определена неправильно, все остальное будет уже обречено на неудачу. Если вы идете не туда, то как бы организованно вы ни двигались, обязательно придете в никуда.

По его мнению, Нацбанк должен иметь одну главную цель, он может тактически иногда менять прицел, но не может одной рукой бороться с инфляцией, а другой – бороться за высокую доходность денег в ЕНПФ. Он не может наказывать банки за плохую работу с проблемными займами и сам же их «брать или не брать» через ФПК. Не может дорожная полиция быть главным владельцем автохозяйств.

«Нацбанк должен избавиться от всех лишних функций и сосредоточиться только на одной – на обеспечении финансовой стабильности денежной системы при максимально возможном росте экономики. Даже в этом определении уже есть противоречие, не всегда стабильность и рост друг с другом совпадают, но это жизненная проблема, и надо искать пути ее решения», – считает Алмас Чукин.

Основатель ИК Real Invest Group Бахт Ниязов не думает, что это решение принято именно новым главой Нацбанка: «Есть решение главы госу-

дарства, оно выполняется. Безусловно, эти решения можно обосновать конфликтом интересов, несвойственными функциями и так далее, однако мне кажется, что есть факт усиления правительства в этом вопросе, и это подобным образом реализуется».

По его мнению, активы ЕНПФ, возможно, будет курировать ведомство Ерболат Досаева. «Мне видится логичным такой вариант», – сказал он.

Так же как и предыдущие спикеры, Бахт Ниязов не считает, что передача контроля над ЕНПФ повысит эффективность управления активами.

«Серьезным образом ситуацию в ЕНПФ может улучшить только возврат к рыночным подходам в управлении. Я думаю, что пора серьезно переходить к этапу передачи части активов ЕНПФ в управление частным компаниям. Иначе все будет так, как есть», – считает Б. Ниязов.

Более нейтральную позицию высказал директор Центра макроэкономических исследований Олжас Худайбергенов. По его словам, можно было обойтись без передачи. «Фонд проблемных кредитов вообще должен быть «дочкой» Нацбанка – аналогичные структуры часто использовались зарубежными центробанками с целью снижения плохих кредитов. Сами мотивы передачи в другие руки мне неясны», – говорит он.

Что касается ЕНПФ, то, как полагает эксперт, тут вопрос двоякий. Сейчас можно говорить, что когда Нацбанк надзирает и управляет ЕНПФ одновременно, то возникает вопрос конфликта интересов. Однако на практике негативных последствий не видно.

«Достаточно не продлить договор о доверительном управлении, и ЕНПФ будет управлять его акционер – правительство в лице Минфина. Но там тоже конфликт интересов, когда ЕНПФ будет скупать ГЦБ Минфина. Можно создать третью структуру, например сингапурского GIC, которая будет подчинена президенту, и туда передать ЕНПФ. Тогда конфликт интересов уйдет, но все равно сохранятся все те же самые проблемы», – полагает О. Худайбергенов.

Чужого не надо

Интеграция

Казахстан может справиться с трудностями и без резервных средств Евразийского фонда стабилизации и развития. По заявлению министра финансов РК Бахыта Султанова, Казахстан никогда не обращался за помощью к фонду, однако по информации одного из аналитиков, Казахстан уже использовал средства для инвестиционных проектов.

Ева ГРАНОВИЧ

Министр финансов РК Бахыт Султанов представил поправки к договору об учреждении Антикризисного фонда и Соглашение об управлении средствами фонда, подлежащие ратификации.

В ходе пленарного заседания сената парламента принят Закон РК «О ратификации Протокола о внесении изменений в Договор об учреждении Антикризисного фонда Евразийского экономического сообщества от 9 июня 2009 года и Протокола о внесении изменений в Соглашение об управлении средствами Антикризисного фонда Евразийского экономического сообщества от 9 июня 2009 года».

Антикризисный фонд ЕвразЭС, учрежденный в 2009 году, в июне 2015 года был переименован в Евразийский фонд стабилизации и развития (ЕФСР). За время существования фонда Казахстан не прибегал к средствам организации. Эксперты рассказали, почему необходимости в привлечении союзных резервов не возникло и о том, как ЕФСР поможет Казахстану в критической ситуации.

В чем сила

Аналитик группы компаний «ФИНАМ» Богдан Зварич считает, что острой нужны во внешних средствах с 2009 года попросту не было, однако в нынешнем положении Казахстану может понадобиться поддержка. «Экономика Казахстана была достаточно устойчивой, чему способствовали и высокие цены на нефть. Поэтому необходимости в дополнительных средствах не было. Сейчас же, когда ситуация в экономике ухудшилась, средства фонда могут быть направлены на развитие различных проектов, которые в дальнейшем своими показателями могут поддержать экономическое состояние страны. В частности, речь может идти об инфраструктурных проектах», – рассказал он.

По его мнению, в случае, если Казахстан прибегнет к средствам фонда, это позволит не только сохранить существующие проекты, но и стимулировать развитие отсутствующих предприятий, что даст эффект мультипликации вложенных средств. По мнению старшего аналитика «Альпари» Анны Бодровой, финансовые потребности вполне удовлетворяли Нацбанк и Минфин, по этой причине Казахстан не использовал возможности ЕФСР.

«У правительства Казахстана накоплено достаточно количество собственных резервов для решения своих проблем. Кроме того, размер самого фонда не столь велик для решения макроэкономических проблем Казахстана», – отмечает и аналитик ГК FOREX CLUB Валерий Полховский.

Однако что касается инвестиционных кредитов, то Казахстан уже реализовывал проекты за счет фонда. Например, промышленное освоение месторождения хромитов Восход, промышленное освоение месторождения урана Заречное и организация промышленной утилизации попутного нефтяного газа на месторождении Кенлык, рассказал г-н Полховский.

Не просто ларчик открывался

При текущей экономической ситуации занять у ЕФСР довольно сложно, считает экономист Дамир Баймолдин. Он отметил, что первоначальный размер антикризисного фонда ЕАЭС который равнялся \$8,5 млрд, по обновленным данным, сократился до \$7 млрд.

Антикризисный фонд ЕвразЭС

Антикризисный фонд ЕвразЭС учрежден в 2009 году. В том же году Казахстан ратифицировал договор об учреждении указанного фонда и соглашение об управлении его средствами. В состав фонда входят Россия, Казахстан, Армения, Беларусь, Кыргызстан и Таджикистан. Фонд создан в целях преодоления негативных кризисных последствий, обеспечения долгосрочной устойчивости и содействия интеграции экономик государств – участников фонда путем предоставления грантов государствам – участникам фонда для финансирования государственных программ в социальной сфере. Функции депозитария возложены на Министерство иностранных дел Российской Федерации. Первоначальные доли участия: Россия – \$7,5 млрд, Казахстан – \$1 млрд, Беларусь – \$10 млн, Кыргызстан – \$1 млн, Таджикистан – \$1 млн, Армения – \$1 млн.



«Например, фактически на конец 2014 года размер антикризисного фонда составлял чуть больше \$3,7 млрд, из них свободными оставались \$0,685 млрд, и то эта сумма большей частью сложилась из-за отказа в последнем транше Республике Беларусь (около \$0,5 млрд) и операционного дохода», – добавил он.

Чтобы занять в антикризисном фонде ЕАЭС сверх свободных средств, надо этот фонд пополнить. А у всех стран-участниц сейчас экономические проблемы», – пояснил г-н Баймолдин.

Он подчеркнул, что Казахстан, как и другие страны-участницы, вошел в фонд на весьма неравных условиях. «Первоначальный взнос Республики Казахстан в 100 раз превысил взнос Республики Беларусь, а претендовать они могут на максимальный размер помощи от размера фонда – 24 и 21% соответственно», – резюмировал эксперт.

Нужна ли помощь

Г-н Полховский считает, что Казахстан и сейчас вполне обойдется и без средств фонда. «Фонд в большей степени выступает как антикризисный для небольших членов евразийской интеграции. Либо занимается относительно небольшими по сравнению с экономикой Казахстана проектами. Они просто не сыграют ключевой роли в развитии», – пояснил г-н Полховский.

По инвестиционным кредитам рассчитывать на средства фонда можно только при реализации проектов, которые будут способствовать евразийской интеграции, к таким относятся в основном инфраструктурные проекты. Но размеры фонда также не представляют необходимости в привлечении его средств. «С проектами, которые реализовываются с его участием, в случае острой необходимости может справиться и банковская система Казахстана», – отметил он.

Аналитик не ожидает, что размер ЕФСР будет увеличиваться в ближайшем будущем из-за сложившейся ситуации в экономиках стран – участниц Союза.

Г-жа Бодрова предполагает, что острая необходимость в подобном источнике средств может возникнуть в том случае, если Казахстан начнет процесс диверсификации экономики и откажется от сырьевой модели. «Пока об этом на серьезном официальном уровне разговоров нет, поэтому и просчитывать варианты бессмысленно. У фонда изначально был обозначен механизм пополнения средств, он пока и будет работать», – добавила она.

Начальник отдела сопровождения и планирования проектного блока ЕФСР Артак Азизян пояснил, что источники финансирования определяются участниками ЕФСР исходя из своих приоритетов. «Вопрос, прибегать к заемным средствам фонда или нет, должен быть адресован представителям Республики Казахстан», – отметил специалист.

Пенсионные активы: ключевые риски

Инвестиции

Риски инвестирования пенсионных активов могут быть высокими. В части иностранной валюты это могут быть риски, связанные с курсовой разницей, в части банковских облигаций – с нецелевым использованием средств. Такое мнение высказали аналитики, опрошенные «КЪ».

Динара ШУМАЕВА

По словам министра национальной экономики Ерболат Досаева, свободные пенсионные накопления в 2016 году, всего в сумме 1 трлн 450 млрд тенге с учетом переходящих остатков 2015 года – 400 млрд тенге, будут инвестированы по ряду направлений.

Так, 350 млрд тенге будет направлено на финансирование дефицита республиканского бюджета в 2016 году, до 500 млрд тенге – на конвертацию в иностранную валюту для инвестирования на внешних рынках в целях обеспечения диверсификации портфеля ЕНПФ и повышения доходности пенсионных накоплений граждан, 600 млрд тенге – на приобретение обусловленных облигаций



банков второго уровня, нацолдингов и компаний для финансирования реальной экономики.

По словам директора аналитического департамента АО «Асыл-Инвест» Айвара Байкенова, риски невозврата в текущих кризисных условиях весьма высокие.

«Поэтому я не могу сказать, что приветствую такие решения. Если посмотреть практику поддержки коммерческих банков через ЕНПФ, то ставки для БВУ были низкими (нерыночными) и не учитывали интересы пенсионных вкладчиков. Потому есть вероятность, что такая ситуация может повториться», – говорит аналитик.

Он приветствует решение конвертировать часть средств в валюту с целью инвестирования их на зарубежных рынках, однако полагает, что сумма должна быть больше.

«Само же решение выглядит во многом запоздалым, учитывая, что большая часть валютного риска уже была реализована и ЕНПФ не смог в итоге заработать на курсовой разнице», – считает эксперт.

По мнению аналитика группы компаний «ФИНАМ» Богдана Зварича, основные риски вложения в иностранные ценные бумаги связаны с изменением курсовой разницы. Есть вероятность, что к концу года

благодаря росту цен на нефть тенге сможет укрепиться по отношению к основным мировым валютам.

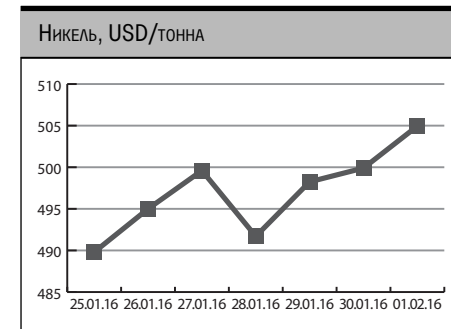
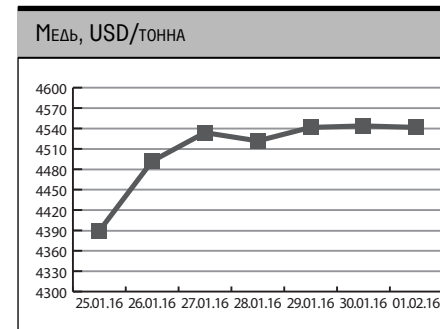
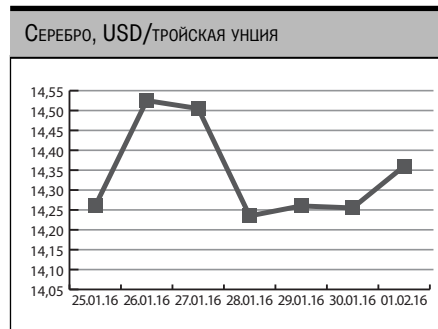
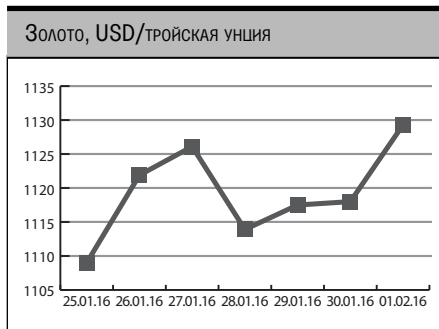
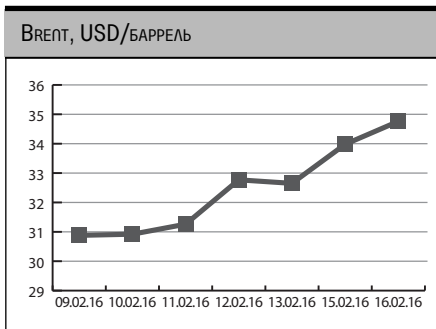
«В результате активы, которые будут куплены на пенсионные деньги, потеряют часть своей стоимости. Однако объем средств, вкладываемых в иностранные ценные бумаги, невелик по сравнению с общим объемом средств фонда, в результате чего курсовая переоценка в случае укрепления тенге не будет оказывать сильного влияния на общие результаты фонда», – комментирует аналитик.

На его взгляд, гарантий, что банки пустят пенсионные средства в экономику, нет. Они могут использовать их по своему усмотрению – данные средства они получают не как целевые кредиты, а как средства от размещения облигаций.

«Да, часть денег пойдет в экономику, однако другая их часть может быть использована, например, для покупки валюты», – предупреждает Б. Зварич.

По данным ЕНПФ, по состоянию на 1 января 2016 года пенсионные накопления составляли 5,8 трлн тенге, из них с начала 2015 года пенсионных взносов поступило 688,8 млрд тенге. Чистый инвестиционный доход составил 761,4 млрд тенге. Количество вкладчиков по добровольным видам отчислений – 9 685 698 человек.

ИНДУСТРИЯ



Шаг навстречу нефтяникам



Привязка ЭТП к мировой цене на нефть обсуждается в правительстве не первый год

Пошлины

Вопрос привязки ставки экспортной таможенной пошлины на нефть к мировой цене на черное золото наконец разрешился. С 1 марта текущего года будет введена плавающая ставка ЭТП.

Элина ГРИНШТЕЙН

Так например, при мировых ценах на нефть ниже \$25 за баррель ставка ЭТП будет равняться нулю. Если цена поднимется выше \$25 за баррель, ставка ЭТП будет определяться в соответствии с утвержденной шкалой. То есть, с ростом/снижением мировой цены на нефть будет соответственно увеличиваться/снижаться и размер ЭТП. Об этом 15 февраля 2016 г. сообщил в ходе селекторного совещания Правительства министр национальной экономики РК Ерболат Досаев.

«Для поддержки нефтегазового сектора и горно-металлургического комплекса предусмотрено предоставление льгот по НДС (налог на добычу полезных ископаемых – «Кь»), введении плавающей ставки ЭТП на нефть с привязкой к мировой цене с 1 марта 2016 года, а также снижение ЭТП на мазут до 30 долларов за тонну для обеспечения финансовой стабильности нефтегазового сектора», – сказал министр.

Рука помощи

Напомним, возможность привязки расчета ЭТП на нефть к стоимости углеводородного сырья на мировых рынках стоит ребром уже около года.

Дело в том, что, как ранее отмечалось заместителем министра энергетики **Узакбаем Карабалиным**, ставка ЭТП на нефть является фиксированной. То есть она не привязана к мировой цене на нефть и не учитывает уровень рентабельности плательщиков пошлины. Вместе с тем, себестоимость добычи нефти остается высокой, а цены на сырье, хоть в последнее время и растут, – низкими, из-за чего продолжает снижаться и рентабельность нефтедобывающих компаний.

«В данном вопросе нефтегазовая отрасль выступает одновременно в двух ролях: как главный драйвер роста экономики и пополнения бюджета, а также Национального Фонда, и с другой стороны – как самостоятельная отрасль, которая, как и другие сферы экономики, нуждается в поддержке», – говорит независимый аналитик в нефтегазовой сфере **Олжас Байдильдинов**. – «То есть практически всем отраслям экономики РК была оказана различная государственная помощь: для автопроизводителей – заградительные пошлины и сборы при стимулировании спроса посредством низких кредитных ставок, для строительного сектора – новые госзаказы и аналогичное стимулирование спроса населения, МСБ – новые транши государственной помощи и другие меры. В этой связи нефтегазовая отрасль, в действительности, также нуждается в поддержке. Одной из форм которой и является снижение различных выплат (либо их отсрочка)».

Все ниже и ниже

Принимать активные меры по снижению налоговой нагрузки на добывающие компании стали в начале прошлого года. Так в феврале 2015 г.

при Министерстве национальной экономики была создана рабочая группа. В ее состав были включены представители Министерства финансов, Министерства энергетики, АО НК «КазМунайГаз» и ассоциации KAZENERGY. Основной задачей, стоявшей перед группой, было изучение возможности разработки методики по исчислению вывозной таможенной пошлины на нефть с привязкой к мировой цене, а также применение льготной ставки налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) по низкорентабельным месторождениям. Также группой рассматривалась возможность зачета недропользователям ЭТП при уплате рентного налога.

В результате 10 марта был вынесен на голосование подготовленный Миннацэкономики проект снижения ЭТП, по итогам которого ставка была снижена с \$80 до \$60 за тонну (в дальнейшем, с 1 января 2016 г. ее вновь опустили – уже до \$40 за тонну). Также были приняты законодательные поправки, позволяющие в случае снижения средней рыночной цены на сырую нефть ниже \$540 за тонну (по результатам ежемесячного мониторинга) устанавливать размер ставок ЭТП на товары, выработанные из нефти, без применения формулы.

А так ли нужна ЭТП?

Однако в KAZENERGY сочли, что данных мер недостаточно. Потому ассоциацией были внесены предложения по разработке методики исчисления экспортной пошлины на нефть с привязкой к мировой цене. Специалисты KAZENERGY ратовали за дальнейшее снижение ставки ЭТП или вовсе ее полную отмену, что, как пояснил «Кь» г-н Байдильдинов, не лишено смысла.

«Сам механизм ЭТП неоднократно подвергался критике, поскольку он фактически дублирует НДС – нефтедобывающие компании сначала платят налог на добычу полезных ископаемых и затем при экспорте нефти платят таможенную пошлину на тот же самый добытый объем нефти», – говорит эксперт. «Кроме того, не все недропользователи платят ЭТП и другие налоги/выплаты, так как часть из них работают по Соглашениям о разделе продукции (СРП), по которым налоги и платежи взимаются на основе действовавших ранее ставок/принципов. Экспортная таможенная пошлина – это сравнительно новый для Казахстана инструмент, причем в основном его уплачивают именно казахстанские компании, которые добывают дорогостоящую нефть (по сравнению с крупными международными консорциумами)».

Мировой опыт

Вместе с тем, как говорит эксперт, снижение налоговых выплат и прочие подобные меры поддержки нефтегазовой отрасли применяются практически во всех странах и, очевидно, будут продолжать применяться до момента стабилизации мировых цен. В качестве примера можно привести Россию, где сам механизм плавающей ставки ЭТП используется уже достаточно давно – величина пошлины в РФ рассчитывается ежемесячно в соответствии со сложившимися ценами на мировых рынках.

«В целом, мера выглядит оправданной, с учетом текущей ситуации, и будет иметь положительный эффект для нефтедобывающих компаний», – подвел итог г-н Байдильдинов.

CRIRSCO отложили

Металлургия

Дату вступления Казахстанской ассоциации публичной отчетности по ресурсам и запасам KAZRC в полномочные члены Комитета по стандартам международной отчетности по минеральным запасам CRIRSCO перенесли на июнь 2016 г.

Эстер ЛИВАНСКАЯ

Об этом в ходе пресс-конференции в Службе центральных коммуникаций сообщил председатель Комитета геологии и недропользования МИР РК **Базарбай Нурабаев**. По его словам, заявка о вступлении KAZRC в CRIRSCO уже отправлена и принята комитетом к рассмотрению.

«Ожидается, что в июне членство нашей ассоциации в комитете будет подтверждено», – заявил спикер. Г-н Нурабаев рассказал, что это произойдет в рамках VII Международного горно-металлургического Конгресса и Выставки «Astana Mining & Metallurgy» – AMM 2016, который пройдет 15–16 июня. По информации МИР, приглашения на форум были направлены всем членам CRIRSCO, которые уже подтвердили свое участие.

Планы изменились

Напомним, ранее Комитетом геологии и недропользования сообщалось, что вступление Казахстана в CRIRSCO состоится в апреле 2016 г. Приурочить это событие планировалось к проведению в Астане конференции MINEX-2016. Это было согласовано в ходе годового собрания CRIRSCO в городе Бразилиа, которое состоялось с 30 ноября по 3 декабря 2015 г. На собрании также были высоко оценены усилия Казахстана по разработке и внедрению международных стандартов по минеральным ресурсам и запасам.

Пройденный путь

Встрече в Бразилии предшествовало подписание Меморандума о взаимопонимании между МИР РК и CRIRSCO. Оно состоялось 3 ноября в ходе второго заседания Казахстанско-Бразильской межправительственной комиссии по торгово-экономическому, научно-техническому и культурному сотрудничеству в Лондоне во время визита Нурсултана Назарбаева в Великобританию. А уже 10 ноября 2015 г. в соответствии с требованиями CRIRSCO и была создана неправительственная саморегулируемая организация – Казахстанская ассоциация публичной отчетности о результатах геологоразведочных работ, минеральных ресурсах и минеральных запасах KAZRC.

Создание ассоциации сопровождалось также подготовкой Кодекса стандартов публичной отчетности о результатах геологоразведочных работ, минеральных ресурсах и минеральных запасах Республики Казахстан (кодекс KAZRC) и кодекса

профессиональной этики независимых экспертов. Помимо этого, руководством по гармонизации казахстанских стандартов с международными стандартами CRIRSCO был подготовлен порядок привлечения независимых экспертов и экспертных групп, проведение независимой экспертизы недр и оплаты таких услуг. По словам г-на Нурабаева, все эти документы были приняты CRIRSCO еще в конце прошлого года.

Сам процесс разработки стандартов на основе единого шаблона CRIRSCO, определяющего, как компании должны раскрывать для широкой публики геологическую и техническую информацию о своих проектах, был начат еще в 2014 г.

Игра стоит свеч

«Разрабатываемые в настоящее время реформы в сфере недропользования направлены на повышение конкурентоспособности и улучшение условий для деятельности компаний и инвесторов в Казахстане», – сказал по этому поводу г-н Нурабаев. Ожидается, что внедрение новых стандартов и разрабатываемого в настоящее время Кодекса о недрах и недропользовании будет способствовать значительному увеличению числа недропользователей в горнодобывающем секторе, а следовательно, созданию новых рабочих мест и росту объемов работ по разведке и добыче твердых полезных ископаемых.

«Внедрение, в частности, австралийского упрощенного порядка даст

возможность привлечения десятков и даже сотен малых юниорских компаний. Все они также будут составлять отчетности по стандартам KAZRC, что будет способствовать впоследствии привлечению более крупных добывающих компаний. Получит развитие служба ведения кадастров недропользования, которая будет обеспечивать прозрачность и четкость процедур заключения контрактов, а также контроль за исполнением контрактных обязательств. В полном объеме будет функционировать Интерактивная карта для регистрации заявок недропользователей, а также онлайн доступ к геологической информации согласно установленному регламенту», – заявили в МИР РК.

Также, как уже было сказано, переход на международные стандарты является важным условием для повышения инвестиционной привлекательности горнодобывающей промышленности страны. Это связано с высокими инвестиционными рисками в проектах разведки и разработки месторождений, что, в свою очередь, означает жесткие требования инвесторов к достоверности данных о ресурсах и запасах. Напомним, на повышение прозрачности и предсказуемости сферы недропользования через внедрение международной системы стандартов отчетности по запасам полезных ископаемых CRIRSCO направлен 74-й шаг Плана нации по реализации пяти институциональных реформ «100 конкретных шагов».

КМГ – еще не время

Приватизация

Китайские инвесторы проявляют нешуточный интерес к активам АО НК «КазМунайГаз», выставленным на продажу в рамках программы приватизации. Но, по мнению экспертов, несмотря на колоссальные убытки и долги, которые КМГ нажило за последние годы, с продажей активов лучше повременить.

Эрика НАРМОНОВА

Как известно, в конце декабря прошлого года правительство Казахстана утвердило новый комплексный план приватизации на 2016–2020 гг. А в начале января 2016 г. был определен окончательный список объектов государственности, участвующих в программе приватизации. Так, в соответствии с ним, в числе наиболее крупных компаний, которые будут выведены на IPO, оказались и АО НК «КазМунайГаз».

Однако необходимо отметить, что успех инвестиционной истории КМГ не предопределен и зависит от соблюдения ряда условий. Аналитики Halyk Finance включают в их число увеличение операционной эффективности, стабилизацию финансового положения, а также масштабную работу по реструктуризации непрофильных активов.

Плюс на минус

Говоря об инвестиционной привлекательности компании, необходимо упомянуть о том, что на сегодняшний день НК «КазМунайГаз» контролирует более четверти объема добычи нефти и газа РК, а также занимает доминирующее положение в нефтепереработке и транспортировке нефти и газа. Серьезным преимуществом компании в текущих условиях повышенного риска девальвации тенге в Halyk Finance считают тот факт, что КМГ генерирует регулярные денежные потоки, номинированные в иностранной валюте.

Но у любой медали две стороны. **Олжас Байдильдинов**, независимый аналитик, специализирующийся на нефтегазовой отрасли, отмечает следующий нюанс: «Реализация активов происходит в период высокой волатильности мировых цен и общей нестабильности на мировых фондовых рынках, следовательно, продажа активов сейчас предполагает некоторую упущенную выгоду».

Поясняя свои слова, эксперт проводит аналогию с рынком недвижимости: «Продать сейчас недвижимость в Казахстане затруднительно, и если мы хотим это сделать, то придется предоставлять существенную скидку. Но если подождать несколько лет, то объект можно будет продать гораздо выше текущих цен. Так и с активами в нефтяной отрасли – после периода низких цен неизбежно придет их восстановление вместе с ростом стоимости активов».

Аналитики Halyk Finance, в свою очередь, также причисляют к существенным инвестиционным рискам низкие цены на нефть, не забыв упомянуть и такой аспект, как высокая долговая нагрузка КМГ. «На пути к IPO компании предстоит довольно большой объем работы по реструктуризации большого портфеля активов. Основным шагом в этом направлении должен стать выкуп РД КМГ, решение о котором уже находится на рассмотрении акционеров. В дальнейшем компанию, скорее всего, будет ждать оптимизация и реструктуризация, необходимая для соответствия требованиям «эпохи низких цен на нефть», – говорится в аналитическом отчете Halyk Finance. Ожидается, что в результате приватизации количество «дочек» в структуре КазМунайГаза сократится с 206 до 75. Напомним, в 2002 г. в состав только созданного КМГ входило всего 48 дочерних и зависимых организаций.

Как в шелках

Говоря о высокой долговой нагрузке КазМунайГаза, эксперты выделяют ряд принципиальных нюансов. Так **Олжас Байдильдинов** говорит: «Во-первых, КМГ в целом продолжает дотации внутреннего рынка: мы слышали заявления об убыточности поставок нефти на внутренний рынок при текущих ценах на ГСМ еще в ноябре прошлого года, а недавно, к примеру, было

заявлено об убытках КазТрансГаза на 126 млрд тенге при реализации газа на внутреннем рынке. Схожая ситуация есть по многим параметрам, то есть группа компаний КМГ в целом выполняет важную социальную функцию по поддержке отечественной экономики».

По словам аналитика, в случае реализации части активов КМГ, несущих такие функции, можно ожидать двойной эффект: материнская компания улучшит свои финансовые показатели, но при этом часть товаров/услуг станет обходиться дороже населению и предпринимателям.

«Во-вторых, долговая нагрузка может снизиться, однако на примере прошлых сделок с ФНБ и Национальным Банком видно, что подобная экстренная помощь всегда может быть оказана КазМунайГазу со стороны государства, что может служить некоторым демотивирующим фактором: если бы компания была частной или листинговалась на мировых площадках, подход к операционной деятельности и долговым обязательствам был бы другим», – говорит Байдильдинов.

Инвесторы

из РК «двоят» китайские

Говоря о приватизации в РК, необходимо отметить также и тот факт, что она проходит на фоне практической невозможности привлечения долгосрочных кредитов в национальной и иностранной валюте. «Потенциальные внутренние инвесторы могут рассчитывать только на собственные ресурсы и не могут привлечь заемный капитал, что, конечно, сказывается на конечной цене данных активов, именно об этом и говорил председатель президиума НПП», – отмечает **Олжас Байдильдинов**.

Напомним, в начале февраля на II ежегодной конференции предпринимателей Алматы председатель Палаты «Атамекен» **Тимур Кулибаев** говорил о том, что нехватка тенговой ликвидности может замедлить процесс приватизации. В этой связи глава НПП предложил использовать при выкупе предприятий бизнесменами механизм оплаты «в рассрочку» или «в доверительное управление». Кулибаев также сделал акцент на том, что в приоритете должен быть именно отечественный предприниматель.

Вместе с тем, наиболее платежеспособными покупателями в условиях вывода инвестиций с рынков развивающихся стран западными инвесторами остаются инвесторы из Китая. Кстати говоря, китайские компании уже выразили свое желание участвовать в приватизации объектов в Казахстане. Эту информацию недавно подтвердил Чрезвычайный и Полномочный Посол Китая в Казахстане **Чжан Ханьхуэй**. «У нас очень много предпринимателей запрашивают информацию о приватизации в Казахстане. Я думаю, что на обходной основе взаимовыгодного сотрудничества китайские предприниматели будут принимать активное участие в приватизации и строительстве экономики Казахстана», – заявил посол в кулуарах встречи в Астане, посвященной осуществлению планов развития Китая.

Что же касается КМГ, то в середине декабря 2015 г. уже сообщалось о намерении China Energy Company Ltd (CEFC) выкупить 51% долю в «дочке» АО НК КазМунайГаз» KMG International N.V. (бывшая Rompetrol Group N.V. (TRG)), большинство активов которой размещены в Румынии, Франции, Испании и Юго-Восточной Европе. По оценке одного из источников The Economic Times, опубликовавшего данную новость, выставленный на продажу пакет акций KMG оценивается в \$0,5-1 млрд.

В КМГ сообщили, что с CEFC был заключен меморандум, в рамках которого, в случае принятия предложения CEFC, КазМунайГаз сохранит за собой значительную долю участия в KMG, а CEFC намерено полностью финансировать инвестиционную программу KMG.

Помимо Китая, иностранные инвесторы не проявляют особого интереса к КМГ. И первопричиной этого является вовсе не долговая нагрузка компании. **Олжас Байдильдинов** основным фактором считает в дальнейшем перспективах роста. «Месторождения истощаются, а новые (как Кашаган) либо остаются в планах, либо нерентабельны (как тот же самый Кашаган). Новых прорывных технологий, способных заинтересовать инвесторов, тоже нет. Да и время для продажи активов сейчас не самое удачное», – подводит итоги эксперт.

Локализация пробует спасти казахстанский автопром



Связь

На сегодня локализация – одна из доминирующих тем для казахстанских (и не только) компаний-автопроизводителей. Ведь только повышение количественного уровня местных компонентов сможет сделать стоимость автомобилей отечественного производства невосприимчивой к валютным колебаниям и соответственно позволит предложить потребителю наиболее конкурентоспособные цены. В настоящее время отечественный уровень локализации производства иномарок в Казахстане составляет от 30 до 50%.

Елена ШТРИТЕР

В узком смысле – под уровнем локализации понимается доля в автомобилях комплектующих местного производства. В широком смысле – при подсчете локализации учитываются не только компоненты и запчасти, произведенные внутри страны, но и все затраты, связанные с обеспечением производства автомобилей — вода, электричество, заработная плата рабочим, логистика и многое другое.

И по большому счету, локализация – это не только благо для автопроизводителей (дешевле покупать комплектующие в соседнем городе, чем везти за тысячи километров), но и их обязанность по договору с государством. К примеру, помимо снижения цен на отечественные автомобили, повышение уровня локализации означает еще и создание новых рабочих мест.

К слову, одно рабочее место на заводе, дает до 15 рабочих мест в смежных отраслях (сервис, продажи, логистика, страхование, банковский сектор, реклама, производство компонентов). К 2020 году автопроизводители планируют увеличить количество рабочих мест в автомобильной отрасли с текущих 25 тыс. до 50 тыс., что в свою очередь обеспечит еще до полумиллиона рабочих мест в сопряженных отраслях.

Все автомобилестроительные предприятия РК к 1 июля 2018 года должны будут достигнуть 50%-го уровня локализации. В противном случае доступ на рынок ЕАЭС автомобилям казахстанского производства будет закрыт.

Впрочем, говоря о 50%-й локализации подразумевается, что это будет доля комплектующих не только

отечественного производства, но и производства стран ТС. На сегодня отечественный автопром производит около 22% от продаваемых автомашин в стране, а уровень локализации производства иномарок в Казахстане составляет от 30 до 50%.

В частности, на мощностях усть-каменогорского автосборочного завода «АЗИЯ АВТО» на данный момент выпускается 26 моделей четырех марок. По ключевым из них – уровень локализации достигает 30%. Уровень локализации легковых автомобилей, произведенных на заводах Allur Group, достигает 40%.

Своеобразным лидером по локализации – до 50% – стал коммерческий транспорт, выпускаемый на заводах Allur Group. К примеру, на сегодня для модели IVECO Daily (каркасный автобус средней вместительности) локализовано 50% доли местного содержания за счет сервисных работ.

А для автомобиля SsangYong Actyon Sports (комплектация для МВД РК – Автозак) локализовано 45% доли местного содержания за счет производства элементов кузова.

Основным путем повышения локализации в автопроме может быть только запуск производства по выпуску автокомпонентов.

В планах Allur Group освоение таких комплектующих, как аккумуляторы, шины, диски колес, жгуты проводов, элементы шумо-виброизоляции, детали интерьера, система вывода отработанных газов, стекла. А заодно и активный поиск потенциальных международных производителей автокомпонентов, готовых к созданию мощностей на территории РК.

«Некоторые из них уже подписаны меморандумы о сотрудничестве. В частности, компания на данном этапе налаживает связь и партнерские взаимоотношения с производителями тормозных механизмов, защиты картера, деталей трансмиссии, элементов тормозной системы, элементов подвески автомобиля», – прокомментировали представители Allur Group.

Правда, применительно к казахстанскому рынку, здесь есть некоторые сложности. Прежде всего, это небольшой внутренний спрос, обусловленный относительно небольшой (17 миллионов) численностью населения, а соответственно и недостаточные большие объемы производства. На мощностях, к примеру, Allur Group в минувшем году было выпущено 5 757 автомобилей.

«Важно понимать, что создание производства автокомпонентов это производная от крупносерийного выпуска автомобилей – 60 тысяч автомобилей в год и выше. Ни один

инвестор не станет вкладываться даже в цех по пошиву чехлов для сидений, не имея в радиусе 200 км автомобильного конвейера, который обеспечит его гарантированную загрузку, – комментируют ситуацию в компании «БИПЭК АВТО-АЗИЯ АВТО». – Производители комплектующих приходят на новый рынок только в расчете на конкретные модели, занимающие верхние строчки в рейтингах продаж. Только сотрудничество с крупнейшими автопроизводителями способно обеспечить их необходимые объемы».

Кстати, именно ставка на объемы производства и сбыта позволила группе «БИПЭК АВТО-АЗИЯ АВТО» приступить к созданию крупнейшего в Казахстане автопромышленного кластера. И на данный момент наряду с мощностями сварки и окраски кузова ключевым объектом усть-каменогорского кластера станет технопарк по выпуску автокомпонентов.

На этапе первой очереди в Усть-Каменогорске будет налажено производство панелей приборов, бамперов, облицовки. С запуском второй очереди начнут работу отечественные производители по выпуску бензобаков, систем выхлопа, сидений, что повысит уровень локализации выпускаемых автомобилей до 50%. Еще 40% стоимости автомобилей придется на российских поставщиков. В целом, продукция строящегося предприятия будет наименее зависима от колебаний на валютном рынке – 90% себестоимости автомобиля обеспечат производители стран-участниц ЕАЭС.

Для повышения объемов производства у отечественного автопрома есть только один выход. Это выход на соседние рынки.

На сегодня уже есть реальные прецеденты (договоры и действующие проекты) выхода на российский рынок автотранспортных средств отечественных производителей таких, как «БИПЭК АВТО – АЗИЯ АВТО», DaewooBusKazakhstan, HyundaiTransAuto, AllurGroup с коммерческой техникой Iveco. Кроме того, недавно начались поставки автомобилей LADA «БИПЭК АВТО – АЗИЯ АВТО» на рынки стран Центрально-Азиатского региона.

В настоящее время локализация – это не только банальное импортозамещение, но и насущная необходимость для развития отечественных высокотехнологичных и конкурентоспособных предприятий. И не смотря на то, что ситуация на казахстанском авторынке все еще остается сложной, максимальное увеличение казахстанского содержания – наиболее логичный путь для развития отечественного автопрома.

Дорожный эксклюзив



Luxury

По проведенному исследованию порталом «Колеса» в 2015 году казахстанский автопарк пополнился 80-ю элитными авто, среди которых есть и седаны класса Luxury, и суперкары, и дорогие электромобили.

Марина ГРЕБЕНЮК

Самыми популярными среди казахстанских любителей роскоши стали британцы. Bentley и Rolls-Royce заняли первое и второе места соответственно. В 2015 году первичную регистрацию в Казахстане прошли 36 седанов и купе Bentley (27 из них прибыли в страну из соседней России) и 17 Rolls-Royce (16 из них перегнали из РФ).

Третью строчку на вершине хит-парада заняла итальянская марка Lamborghini с шестью автомобилями. Все экземпляры, в том числе два новеньких Huracan, согласно данным МВД, также были импортированы из Российской Федерации.

Всего один автомобиль не позволил Maserati и Maybach разделить почетное третье место с Lamborghini. Зато с результатом в пять машин эти марки расположились на четвертой строчке. Причем в случае с Maybach речь идет вовсе не о возрожденной в минувшем году марке, а об автомобилях, производство которых остановилось еще в 2012-м. Это относится ко всем пяти автомобилям. Три из них были завезены со вторичного рынка в России.

Наименее популярным, но, несомненно, самым эксклюзивным оказался Aston Martin. Всего один автомобиль пересек границу страны за год, при этом прибыл он, судя по всему, из дальнего зарубежья.

На отдельной позиции разместились электромобили популярного американского бренда Tesla. Несмотря на полное отсутствие инфраструктуры в Казахстане, седаны Model S стали гораздо чаще встречаться на дорогах обеих столиц. За минувший год в страну прибыло десять автомобилей этой марки.

Что касается редких BMW, то за прошедший год в Казахстане появилось сразу два гибридных спорткупе

i8 и один хэтчбек i3, однако какую версию последнего — электрическую или гибридную — ввезли в страну, сказать сложно.

Ряды не менее любимой казахстанцами марки Porsche в 2015 году пополнили парочка купе 911. К сожалению, нет возможности определить, какие из поставленных в РК на учет Cayenne или Panamera были в редких топовых версиях (Turbo S, к примеру), чтобы отнести их к разряду эксклюзива.

Отдельно стоит упомянуть два купе Mercedes-AMG GT, которые прибыли в страну в мае и июле соответственно, и один Jaguar F-Type, вставший в 2015 на учет.

Впрочем, это, разумеется, далеко не полный список люксовых авто. К примеру, известны случаи, когда дорогие автомобили каким-то образом носили на своих бамперах номера несуществующих автомобилей класса ниже, посему отследить их судьбу в принципе невозможно. В частности, номерной знак 257ADM 3-мостового Mercedes-Benz G 63 AMG, замеченного в Астане, по данным полиции, и вовсе ни за одним автомобилем не числится.

Яс S3 – с миру по нитке

Тест-драйв

Мы привыкли к тому, что у китайских автопроизводителей весьма своеобразный взгляд на дизайн и непреодолимая тяга к копированию, что в купе порой приводит к весьма интересному результату. С другой стороны, они всегда радуют ценными решениями. А если к вышеперечисленному добавить, что Яс S3 не просто китайский кроссовер, а китайский кроссовер отечественного производства, то предложение протестировать его, разумеется, заинтересовало.

Елена ШТРИТЕР

Знакомство с S3 началось с экстерьера. И на первый взгляд, на «китайца» он совершенно не похож. Внешне – это скорее, «кореец». На «лице» автомобиля выделяется шестиугольная решетка радиатора, украшенная хромированными планками, трапециевидные фары головного света с полосками светодиодных дневных ходовых огней и выразительный передний бампер. Стремительный профиль переходит в корму со стильными задними фарами и массивным бампером с противотуманками, окантованными хромом.

Интерьер за счет накладок под алюминий смотрится живо, но при этом достаточно сдержанно. Никакой аляповатой помпезности, которая порой откровенно отпугивает от «китайцев». Да и собран салон аккуратно, зазоры ровные, пластик, пусть и бюджетный, но приличного качества.

Кроме того, салонное пространство приятно удивляет замечательно продуманной эргономикой: все под рукой, там, где надо. Да и всевозможных ниш и полочек для всякой мелочевки достаточно. Имеется даже футляр для очков. Только расположено он не на привычном месте под зеркалом заднего вида, а над водительской дверью вместо ручки. Последняя водителю, в общем-то, не особо нужна, а вот «очечница» там вполне себе на месте.

Мультимедийная система радует простым и интуитивно-понятным интерфейсом. Для того чтобы разобраться в меню, не надо быть айтишником. Кстати, предусмотрено даже такая опция как система контроля давления в шинах, которая часто присутствует в дорогих автомобилях. Но вот в Яс S3 она дополнена еще и датчиками температуры, с чем я сталкиваюсь впервые.

Но самое интересное, что садясь за руль, понимаешь, что все вокруг



– знакомо. И приборка, и «крутилки» климат-контроля, и даже прорезиненные цилиндрики на мульти-руле, с помощью которых так удобно переключать радиоканалы, аудиотреки или скорость в круиз-контроле. Это такая смесь из Mitsubishi, Hyundai, Ford, Audi, Chevrolet, Land Rover и много чего еще.

Причем заимствования по большому счету удачные. Такое ощущение, что, не мудрствуя лукаво, китайские конструкторы взяли все самое лучшее из самых разных брендов и объединили это все в единое целое. Колодцы спидометра и тахометра радуют приятной подсветкой и хорошей читаемостью. Между ними – экран бортового компьютера, на который можно вывести все нужные водительские параметры. Показатели топлива и температуры, правда, расположены несколько непривычно, однако, признаюсь, очень удобно.

К передним креслам – минимум претензий: архитектура вполне эргономична, боковая поддержка, хоть и небольшая, но присутствует. В общем, устроиться с комфортом вполне возможно. Кстати, у S3 более чем приличная обзорность. Боковые стойки практически не загромождают обзор, а большие боковые зеркала добавляют уверенности. А вот «картинка» в зеркале заднего вида оставляет желать лучшего. При наличии в автомобиле камеры заднего вида это не проблема, а так – хотелось бы видеть больше.

Компактный руль очень удобно ложится в ладони. Правда, к сожалению, его регулировка возможна только по высоте, да и угол смещения рулевой колонки размахом не поражает.

Несмотря на то, что задний диван, судя по ремням безопасности, рассчитан на трех человек, троим там все же будет тесновато. Зато двоим – более чем комфортно. Причем на отсутствие места для ног и головы не смогут пожаловаться даже высокие пассажиры.

Мотор, устанавливаемый на Яс S3, единственно возможный в этой модели. Это бензиновый атмосферный агрегат объемом 1,5 литра и мощностью 113 сил, работающий в нашем случае в паре с вариатором (на выбор есть автомобили с «механикой»). До 2000 оборотов он как будто спит, ближе к 3000 – оживает и демонстрирует сносную динамику, а вот на 4000, наконец, появляется ощутимое ускорение, сопровождаемое басовитым ревом.

При этом, при плавной езде расход топлива (кстати, для «пропитания» автомобилю вполне достаточно 92-го бензина) составляет около 7 литров на сотню, а за динамику приходится платить 9-ю литрами.

Педали у S3 – сверхлегкие. Жмешь и не чувствуешь усилия. Кто-то назовет их неинформативными. На мой взгляд – это скорее дело вкуса и привычки. Гораздо менее приятен пустой временами руль. Из-за недостаточной отдачи скорости езда удовольствия не приносит. Впрочем, достаточно ощутимые крены ей также не способствуют.

А вот к подвеске, несмотря на упомянутые крены, претензий никаких. Способности невозмутимо легко справляться со всеми сюрпризами наших дорог она даже чем-то напомнила не убиваемую платформу 80 от Renault.

Причем разочарования не возникло даже на заснеженной обледенелой грунтовке, с которой S3 справился со спокойствием, присущим лучшим представителям класса. И 200-миллиметровому клиренсу, конечно же.

В целом Яс S3 оставляет приятные впечатления. А если учесть, что те же европейские, корейские и японские моноприводные кроссоверы на нашем рынке значительно дороже (цена на Яс S3 стартует от 3 990 000 тенге), то, я думаю, недостатка в поклонниках у него не будет.

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

ПОДПИСКА 2016

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Мертвый бассейн на тропе войны



Дэдпул в исполнении Райана Рейнольдса получился очень живым и обаятельным

Кино

Обычно ко Дню святого Валентина на большие экраны выходит что-то наивное романтично-доброе. В этом же году День всех влюбленных предваряет премьера очередного супергеройского кинокомикса от Marvel «Дэдпул».

Елена ШТРИТЕР

Бывший пехотинец Уэйд Уилсон (а именно так зовут Дэдпула в жизни) – болтун и любитель черного юмора – подрабатывал наемником до тех пор, пока не узнал, что болен раком в последней стадии. Когда герой уже мысленно прощался с жизнью, Вселенная решила протянуть руку помощи в виде Франсиса Фримана с предложением поучаствовать в одном эксперименте. После садистской терапии Уэйд расстался не только с болезнью, но и с симпатичной мордашкой («Я похож на перепелку»). Правда, в виде компенсации стал супергероем со способностью к мгновенной регенерации, что при таком чувстве юмора – вещь крайне полезная.

Одевшись в модный красный (да, чтобы не было видно крови) костюм и, взяв новый псевдоним «Дэдпул», герой с компанией единомышленников отправился восстанавливать справедливость. А именно – доэкспериментальный облик, без которого как-то неудобно возвращаться к любимой девушке.

Герой был срисован художником Marvel Робом Лайфилдом с громилы по имени Дэтстроук из конкурирующей конторы и со временем снискал славу, пожалуй, самого нестандартного супергероя. По той простой причине, что Дэдпул – полностью отморозенный псих.

Нынешняя премьера – это второй выход «Дэдпула» на большие экраны. Первый состоялся еще в 2009-м году в спин-оффе про Росомуху. Впрочем, тогда ему не перепало много экранного времени, да и вместо парня, готового шутить из закрывающегося гроба, мы увидели всего лишь молчаливого обезображенного мутанта. И делать его главным героем отдельного проекта на тот момент никто не планировал.

Однако прошло несколько лет и, поразмыслив, Marvel решила все-таки дать Дэдпулу, а заодно и сыгравшему его Райану Рейнольдсу (надо же как-то реабилитироваться за провальную «Зеленый фонарь») шанс. Выделив толком никому не известному режиссеру Тиму Миллеру скромный по голливудским меркам бюджет в \$58 млн. Причем сложилось ощущение, что львиная доля бюджета ушла на продвижение проекта.

Однако в сумме все эти минусы сложились в большой плюс. Для кино по комиксам этот фильм – определенно новый этап. Он не поражает оригинальностью истории, мощными визуальными эффектами или сильной актерской игрой, но на фоне большинства эпичных супергеройских экранизаций смотрится свежо.

Собственно, Тим Миллер решил оставить супергеройский пафос за бортом, и фильм периодически превращается в самопародию, успевая

по пути высмеять прочие франшизы. А сам Дэдпул остался практически самим собой (правда, не столь безумным, как в комиксах, и без двух других terribles супергеройской вселенной, занявшим свою персональную нишу. Ведь как ни крути, а его нельзя причислить ни к когорте героев, ни к злодейской клике. Да, он вроде называет зло и несправедливость, но очень уж по-своему... А временами еще и с особым цинизмом. У Райана Рейнольдса получилось сделать своего персонажа живым и очень отличным от вырезанных по одному шаблону супергероев. У Дэдпула слишком много недостатков, но именно в этом его обаяние.

Рейтинг «18+» (это, по-моему, первый фильм Marvel с таким рейтингом) позволил авторам оторваться по полной и с удовольствием: много крови (привет, Тарантино!), много черного юмора на грани (а порой и за гранью) фолла и на десерт – обнаженная Моргана Бакарин. Периодически вспоминалась Маска – огромное количество гзгов и не всегда политкорректный юмор.

Причем веселье начинается с начальных (помните озвучку фильмов 90-х годов – гнусавый голос и полное отсутствие цензуры в переводе?), а заканчивается финальными титрами. Кстати, не торопитесь уходить – после титров традиционная финальная сцена. Она тут тоже неплоха.

В общем, у малобюджетного кинокомикса, снятого несколькими энтузиастами, есть реальный шанс сорвать банк. Ведь маргинальный герой-сквернослов гораздо ближе народу, нежели чем любой из Мстителей или Людей Икс.

«Саквояж» впечатлений от Петра Фролова и Натальи Тур

Выставка

Страны, континенты, мегаполисы и провинциальные городишки, творения Гауди, Феллини и Кэрролла, дух странствий – все это в Алматы привезли в своем красочном «Саквояже» известные петербургские художники Петр Фролов и Наталья Тур. На своей выставке они предлагают зрителю немного поиграть – разгадать ребус из причудливых образов и культурологических ассоциаций.

Елена ШТРИТЕР

Двадцать лет назад, закончив учебу в Питере, Петр и Наталья отправились в творческое путешествие по миру. За эти годы они успели поработать во Франции, Японии, Голландии, Португалии, США, Италии, Англии, Гонконге, на Кубе. А в 2014 году художники решили подвести итог своего многолетнего творческого путешествия. Впервые они собрали вместе максимальное количество работ, большинство из которых хранится в частных коллекциях во многих странах, и решили проехать

с этой большой передвижной выставкой по разным городам.

В дорожном портфолио Натальи и Петра сейчас около 250 произведений. И хотя все эти годы художники трудились бок о бок, их работы абсолютно разные по своей сути. Впрочем, есть и сходство – творчество обоих художников отличает неординарность и яркая индивидуальность каждого полотна.

Причем не только живописного. Художники решили, что увидеть прекрасное – это хорошо, а попробовать на зубок – еще лучше. В прямом смысле этого слова. И создали огромные съедобные натюрморты («Деревенский», «Дорожный», «Художническо-ностальгический») с фирменной «фоловской» настойкой. По словам художников, эти натюрморты символизируют их жизнь. «Деревенский», к примеру, рассказывает о родине. О домике в Тамбовской области, где в светлой мастерской рождаются полотна Натальи и Петра. А «Дорожный» напоминает о том, что большую часть жизни художники находятся в пути.

Наталья создает жанровые композиции. Ее работы – это путешествие по всему миру. От Курил до Гаваны. И все они передают умиротворенность и жизнелюбие художницы.

В самых разных уголках планеты Наталья пишет вытянутые панорамные полотна, отображающие быт, дух

и уют, характерный для тех мест: крыши Гаваны, вечерний Тосканский сад, мансарды Флоренции, беспечный отдых на Тенерифе, Пасху в Уральском городке Чердынь.

Крепкая академическая школа проявляется в построении рисунка и композиции. Посредством тонко разработанного художественного языка Наталья передает красоту мира. Живого, теплого и какого-то родного.

А вот работы Петра Фролова – это истории. Сказочные, фантастические, забавные и безумно интересные. Перед каждой его картиной можно стоять часами, разглядывая мельчайшие оттенки, цветовые контрасты и элементы в стиле барокко. Все они красочные, яркие, динамичные и насыщенные разными деталями. Которые, впрочем, очень гармоничны и сбалансированы. Это как новогодняя елка – много игрушек, огней, мишуры, но все вместе создает ощущение праздника и веселой суеты.

При этом вся кажущаяся хаотичность и спонтанность композиции на самом деле подчинена единому сюжету. Который каждый зритель сможет придумать для себя сам. Да, в какой-то степени каждое полотно Петра Фролова интерактивно. Для кого-то это будет путешествие в Зеркальце Кэрролла, а для кого-то – слалом по кадрам Феллини.

История казахстанской Золушки

Премьера

Весной этого года на казахстанские экраны выходит новый сериал отечественного производства «Зауре», в основу которого легла знаменитая сказка о Золушке. История девушки, которая после долгих притеснений злой мачехи чудесным образом находит своего принца, адаптирована под наши дни с учетом казахстанских реалий. Идея создания мелодраматического сериала принадлежит Агентству «Хабар», реализовать проект взялась команда продакшн-компании «567 Creative Laboratory».

Ольга МИЛЛЕР

В адаптированной версии речь пойдет о молодой девушке по имени Зауре, которая родилась и выросла в ауле. После смерти матери девушка узнает о существовании отца, который бросил их много лет назад. По его приглашению Зауре переживает к нему в дом, где у нее появляются враги в лице мачехи и ее дочери. В

отличие от оригинальной истории, у мачехи помимо дочери также есть и сын, который рад появлению нового члена семьи.

Зрители смогут наблюдать за метаморфозами Зауре – от неуверенной в себе девушки до успешной и уважаемого дизайнера. Героиню казахстанской версии знаменитой сказки сыграет актриса Динара Бактыбаева. Широкою известность ей принесло участие в романтической мелодраме «Он и Она».

«Я давно мечтала о роли в такой истории – сильной и вместе с тем очень жизненной. Это не совсем история Золушки, которую от всех бед спасает принц. В нашей истории героиня всего добивается своими силами, упорством и талантом», – рассказывает Динара.

В фильме также исполняют роли казахстанские актеры Нурлан Туреханов, Венера Нигматулина, Айнур Ниязова, Жандос Айбасов, Артур Толепов, Камалия Байтулеуова и многие другие. Роль сына мачехи Алена досталась актеру театра ARTIШОК Чингизу Капину.

«В этом проекте мне повеселилось использовать написанный сценарий и импровизации, советы режиссера и свое личное видение образа», – рассказал Чингиз в интервью «Къ». – Конечно, было трудно

работать, так как я довольно давно не принимал участие в долгосрочных проектах, а съемки длились два месяца. Для меня роль Алена очень интересна. У моего героя есть все, чтобы быть счастливым: природное обаяние, деньги и уверенность. Алена полон сил и энергии, в этом мы с ним очень похожи. Но внезапно в его семье появляется прекрасная Зауре. Именно после ее появления герой начинает смотреть на жизнь по-новому. Перед ним встает вопрос выбора. Разумеется, как и каждый человек, он ищет любовь, ведь это все, что нужно человеку для счастья».

Автором сценария «Зауре» выступил Аскар Узабаев, за плечами которого такие проекты как «Осторожно, королева!», «Любовь тракториста», «Коктейль для звезд», «ВЗеры» и другие. А кресло режиссера занял клипмейкер Ернар Нурғалиев.

Творческая команда обещает обогатить сюжет добрым юмором и выстроить игру актеров так, чтобы разворачивающаяся интрига становилась более интересной и захватывающей от серии к серии. Сценарий написан с учетом интересов всех возрастных групп, благодаря чему «Зауре» идеально подходит для семейного просмотра.

Сериал стартует 20 февраля.

* Weekend

Концерт Тимура Урманчева, 19 февраля в 18:30

Концерт Заслуженного деятеля РК Тимура Урманчева (фортепиано), лауреатов международных конкурсов Еркебулана Сапарбаева (скрипка) и Еркема Курманбаева (виолончель).

Место: Филармония им. Жамбыла, ул. Калдаякова 35.

«Corner Of Curiosities»,

до 27 февраля

Творческая коммуникационная платформа Artcom совместно с галереей Тенгри Умай представляют Первую персональную выставку Куралай Мейрбековой — «Corner of curiosities». Молодая художница приглашает посетить свой «уголок любознательности», который стал результатом его творческого поиска.

Работы Куралай наполнены эмоциями – от простой радости бытия, любви и беззаботности до глубоких личностных переживаний. Вдохновение художница черпает из наблюдений за окружающим миром, в особенности за людьми и их отношениями.

Место: Галерея «Тенгри-Умай», ул. Панфилова 103.

Июнь испанского кино,

с 19 по 21 февраля

Проект «Киномания» и телекомпания «Русский Репортаж» представляют четыре испаноязычных фильма, участников и призеров международных кинофестивалей. «Апостол», «Рождественская ночь в Барселоне», «Аргентина», «Новогодний отрыв».

Место: Кинотеатр Иллюзион Атриум, ул. Наурызбай батыра, 7Б.

Балет «Щелкунчик»,

19 февраля в 18:30,

21 февраля в 17:00

Казахский государственный академический театр оперы и балета им. Абая продолжает постановку балета П. И. Чайковского «Щелкунчик» (балет в 2-х действиях в новой постановке).

Либретто и хореография В. Вайнонена – заслуженного артиста России. Место: ГАТОБ им. Абая, ул. Кабанбай Батыра, 110



26 февраля, Астана
КАЗМЕДИА орталыгы (Казмедиацентр)

Актуальные вопросы для обсуждения:

- Перспективы совместной работы VI Group с подрядными организациями и поставщиками в реализации проектов:
 - девелоперских
 - промышленных
 - инфраструктурных (транспортно-логистические, социальные объекты)
- Планируемые закупки и передача работ на аутсорсинг в 2016 г.
- Стандарты работы VI Group с партнерами
 - Критерии отбора и рейтинговая система оценки поставщиков и подрядчиков
 - Требования прекалфикации
 - Требования безопасности и охраны труда на проектах
 - Обучение и сертификация инженеров - работников подрядных организаций
- Внедрение бережливого производства на проектах VI Group
 - Привлечение международных экспертов
 - Применение мирового опыта Lean-менеджмента



Международный эксперт в области Lean-технологий
Основатель и руководитель компании FirstStep, США

Пол Эйерс
Привлеченный эксперт

ЕЖЕГОДНЫЙ ФОРУМ ПОСТАВЩИКОВ И ПОДРЯДЧИКОВ VI GROUP НОВЫЕ РЕАЛИИ, НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

К участию приглашаются руководители компаний - действующих и потенциальных партнеров VI GROUP

- Строительные подрядные организации
- Проектные организации
- Поставщики (строительные материалы, ГСМ, запчасти)
- Поставщики техники и оборудования
- Банки
- Лизинговые и страховые компании

Участники форума



Рахимбаев Айдын
Председатель Совета директоров VI Group



Исбаев Байыржан
Председатель Наблюдательного Совета
Холдинга VI Group Construction



Онаров Аманжолды
Председатель Правления
Холдинга VI Group Development



Кожаймитов Талгат
Председатель Правления
Холдинга VI Group Construction



Айтдархан Кусанов
Менеджер
Генеральный директор
инвестиционной компании «Алматы»



Ахметов Арман
Генеральный директор
Дивизион МЖС-Промышленность



Тубекбаев Жомарт
Генеральный директор
Дивизион Инфраструктурное строительство



Ектыбаев Естай
Генеральный директор
Дивизион МЖС-Астана



Аманжолов Актан
Генеральный директор
Дивизион Промышленно-гражданское строительство



Кутербеков Дулат
Генеральный директор
Дорожный дивизион «КАЗРАСС»



Тулэбаев Сорик
Генеральный директор
Дорожный Дивизион
«Казавтострой»



Мерғалимов Руслан
Генеральный директор
Дивизион МЖС-Астана



Жэнов Арман
Генеральный директор
Дорожный дивизион «Алматы-НС»



Чернышов Максим
Генеральный директор
Дивизион МЖС-Астана



Мукатбаев Айдос
Директор проектов
Дивизион МЖС-Алматы

Место и время проведения Форума: 26 февраля, 8:00 ч
КАЗМЕДИА орталыгы (Казмедиацентр), Конференц зал
г. Астана, ул. Д. Конаева, 4

По вопросам участия и регистрации просим обращаться:
тел.: +7 (7172) 55 98 24 +7 708 525 05 44
email: forum@bi-group.kz website: forum.bi-group.kz

