

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 27 (656)

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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 27 (656), ЧЕТВЕРГ, 11 АВГУСТА 2016 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
СОМНИТЕЛЬНЫЕ
АМБИЦИИ

>>> [стр. 2]

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:
ВХОДА
НЕТ

>>> [стр. 3]

ИНВЕСТИЦИИ:
ОБЗОР СЫРЬЕВОГО
РЫНКА

>>> [стр. 4]

**ИНДУСТРИЯ:**
ДИЗЕЛЬНЫЙ
ВОПРОС

>>> [стр. 6]

* Бриф-новости

Оружейный домик

В Казахстане на стадии разработки находится новый законопроект об обороте оружия, согласно которому предлагается вывести все оружейные магазины в отдельные здания. Ассоциация оружейников «Корамса» против такого решения, поскольку это в разы увеличит стоимость их бизнеса.

>>> [стр. 2]

Бизнес на любви

Свадебные церемонии занимают особое место в казахстанской культуре. По мнению опрошенных экспертов, даже в условиях экономического кризиса популярностью пользуется формат свадьбы, затраты на который составляют не менее 1 млн тенге.

>>> [стр. 7]

Как «кинуть» на миллион

Capital Expert Kazakhstan обвиняют в обмане своих клиентов, которые за одну ночь потеряли более \$1 млн своих средств.

>>> [стр. 8]

Турецкий гамбит

Сближение Турции и Казахстана скорее вынужденное, чем добровольное

Геополитика

В конце минувшей недели президент Казахстана Нурсултан Назарбаев посетил Турцию с официальным визитом. Торговые взаимоотношения между странами переживают не лучшие времена — объем товарооборота за прошлый год сократился на 40%. Настолько же мог снизиться туристический поток из Казахстана в эту страну, заявляют в Ассоциации туристических агентств Казахстана (АТАК). Однако политологи, опрошенные «Къ», увидели в данной встрече больше геополитического наполнения, чем решения взаимных экономических проблем.

Арман ДЖАКУБ

Сам визит состоялся в пятницу, 5 августа, и был первым для турецкого лидера после неудав-



Президент Казахстана пообещал проверить Казахстанско-Турецкие лица на причастность к деятельности Гюлена

шей попытки государственного переворота. Президент Нурсултан Назарбаев в очередной раз выразил слова поддержки турецкому правительству.

«Попытка государственного переворота, произведенная отдельными силами, вызвала у нас большое беспокойство. Такое никогда нельзя поддерживать. В ходе этих событий

очень много людей погибло, многие пострадали. Семьям погибших я от себя лично и от имени казахского народа выражаю соболезнования. Этот визит я совершил специально для

того, чтобы поддержать моего брата Эрдогана и Турецкое государство», — заявил глава Казахстана (цитаты по МИА «Казинформ»).

Торговые амбиции

Одним из важных посылов по итогам двусторонней встречи стало намерение обеих стран довести взаимную торговлю до \$10 млрд. Сама сумма не нова и озвучивалась год назад в рамках реализации совместной экономической программы «Новая синергия». Однако с учетом торговых реалий добиться таких результатов будет крайне не просто.

По данным Комитета государственных доходов, взаимная торговля между Казахстаном и Турцией по итогам 2015 года составила чуть более \$2 млрд из которых \$1,27 млрд пришлось на казахстанский экспорт. Впрочем, в сравнении с показателями годичной давности, объем торговли сократился на 40% (с \$3,3 млрд в 2014 году). Объем отечественного экспорта сократился сильнее — на 44% или на \$1 млрд в номинальном выражении.

стр. 2 >>>



КОМПАНИЯ VI GROUP ПОЗДРАВЛЯЕТ СТРОИТЕЛЕЙ КАЗАХСТАНА С ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ПРАЗДНИКОМ.

МЫ СОЗИДАЕМ БУДУЩЕЕ - ЭТО БОЛЬШАЯ ЧЕСТЬ!



Оружейный домик

Оружие

В Казахстане на стадии разработки находится новый законопроект об обороте оружия, согласно которому предлагается вывести все оружейные магазины в отдельные здания. Ассоциация оружейников «Корамсак» против такого решения, поскольку это в разы увеличит стоимость их бизнеса. При этом эксперты расходятся во мнениях о целесообразности такого метода предупреждения терроризма.



Правительство планирует перенести оружейные магазины в отдельные здания

требуется перевести еще 61 магазин.

Однако казахстанская оружейная ассоциация «Корамсак» провела собственное исследование и пришла к выводу, что подобных магазинов в стране всего 19. В ассоциации считают, что отдельное здание является более удобным в нерабочее и ночное время. Кроме того, по подсчетам ассоциации, в общей сложности это будет стоить порядка 2,5 трлн тенге без учета стоимости земли.

Стоимость строительства здания под магазин может обойтись предпринимателям как минимум в 41 млн тенге без учета стоимости земли и рекламы новой торговой точки. По информации «Къ» стоимость аренды будки в одном из торговых центров Астаны достигает 1 млн тенге без учета коммунальных услуг.

Действующий сотрудник одной из силовых структур РК, пожелавший остаться анонимным, в беседе с «Къ» заявил, что перенос оружейных магазинов в отдельные здания не является панацеей от всех проблем.

«Логика очевидна. Планируется оградить оружейные магазины от мест скопления людей. Но отдельное здание может находиться в центре города. А если поместить магазины в труднодоступные места, то время реагирования силовых структур и охранных агентств сократится. А в таких ситуациях каждая минута дорога», — заявил собеседник «Къ».

К такому же выводу пришли и эксперты в ассоциации «Корамсак». «Если рассмотреть возможность передислокации оружейных магазинов в отдельные здания, то в условиях снижения спроса и доходов магазинов, доступными могут быть только здания (переоборудованные или вновь построенные), находящиеся в низком ценовом сегменте, а значит, удаленные на окраины населенных пунктов. Это снижает скорость реагирования «тревожных групп» и правоохранительных органов, существенно уменьшит фактор помощи населению при раннем реагировании на нападения и тайные проникновения».

«Специализированный магазин по торговле гражданским и служебным оружием и патронами к нему — отдельно стоящее здание, отвечающее требованиям технической укрепленности и безопасности, прочно связанное с землей и подключенное (технологически присоединенное) к сетям инженерно-технического обеспечения», — гласит статья 1 подпункт 17.

По данным МВД, в Казахстане имеется 103 рабочих оружейных магазина, из них 42 уже находятся в отдельных зданиях. На сегодня

Иного мнения придерживается политолог **Айдос Сарым**. Он считает требование переноса оружейных магазинов в отдельные здания обоснованным. «В первую очередь это вопрос безопасности. Торговля оружием — это такой бизнес, к которому нужны достаточно жесткие требования. И если игроки на этом рынке серьезные, то с этими требованиями они должны согласиться».

«Если я захочу заняться бизнесом, предположим, нефтяным, — продолжает политолог, — то от меня потребуют наличие всего необходимого оборудования. Но ведь никто не скажет, что это какое-то ущемление прав нефтяников. Или еще один пример, владельцы казино в свое время тоже возмущались, что им теперь можно заниматься своей деятельностью только в двух городах (Капчагай и Бурбай). Но сейчас все продолжают работать, и, насколько я знаю, никто не вышел из рынка».

«Корамсак» предлагает привести все оружие в магазинах в состояние, когда невозможно сделать выстрел в течение времени, необходимого для реагирования силовых структур. В свою очередь собеседник «Къ» предложил продавать оружие и патроны к нему в разных точках города.

«Нападающим придется атаковать два оружейных магазина. И если будет ограблен магазин, предположим, с боеприпасами, то полиция уже будет в курсе, куда может быть направлена вторая атака. Также это значительно облегчит мониторинг оборота оружия», — заявил спикер.

Однако эксперт предупредил, что в таком случае прибыль оружейных магазинов упадет. «Каждый магазин будет специализироваться в чем-то одном. Также предприниматель может открыть две точки и продавать и оружие, и патроны отдельно».

Айдос Сарым считает, что новые требования не должны вступать в силу сразу после принятия законопроекта. «Нужно дать оружейным магазинам полгода-год. За это время оружейные магазины наладят свои дела, чтобы соответствовать всем квалификационным требованиям. Возможно, какие-то магазины объединятся».

Сомнительные амбиции

Топливо

ТОО «Казахстанский нефтеперерабатывающий завод» (КНПЗ) объявил о создании сети автозаправочных станций в Казахстане. В КНПЗ заявляют, что представители их сети АЗС смогут получать топливо по распределению напрямую от Минэнерго. Однако эксперты сомневаются в таком развитии событий.

Ербол КАЗИСТАЕВ

КНПЗ в течение 5 лет создаст республиканскую сеть АЗС. На сегодня уже более 25 владельцев трехсот заправочных станций изъявили желание стать частью этого проекта. Размер инвестиций составит порядка \$50 млн. «Сегодня Министерство энергетики распределяет топливо между реализаторами нефтепродуктов. Но в дальнейшем многие АЗС, не входящие в крупные сети, не получают заявленные объемы топлива. Таким образом, там создается дефицит товара», — рассказал о причинах создания управляющей директор ТОО «КНПЗ» **Даулет Калиханов**.

По словам спикера, изначально в КНПЗ планировали выкупить 5 АЗС, но при доскональном изучении состояния станции пришли к выводу, что сподобными проблемами сталкиваются многие розничные реализаторы.

Даулет Калиханов заявил, что помимо дефицита топлива многие АЗС недостаточно укомплектованы. Отсутствуют места для хранения товара, многие заправки имеют не-

презентабельный вид. «В силу этих факторов у населения падает уровень доверия к подобным АЗС», — добавил спикер.

Представители КНПЗ заявили, что \$50 млн планируется инвестировать в модернизацию АЗС, которые находятся в не лучшем состоянии. «Часть денег взята из собственных средств компании, часть привлечена из различных финансовых институтов», — заявил Даулет Калиханов.

Председатель ОЮЛ «Жанар Жаргамай» **Кайыпбек Камбаров** не считает создание сети АЗС решением всех проблем. «Есть положительная сторона, это поддержка МСБ в стране. В остальном не совсем понимаю, каким образом они будут работать. Распределением топлива занимаются местные исполнительные органы (МИО)».

Собеседник «Къ» заявил, что государство не может обеспечить все АЗС в полном размере. «К примеру, в Южно-Казахстанской области насчитывается более 500 АЗС, а по распределению государство может обеспечить порядка 350. При этом идет отток топлива в соседние страны».

По словам спикера, в России и Кыргызстане стоимость топлива на порядок дороже. Поэтому некоторые закупают топливо в Казахстане и контрабандой везут туда. «Фактически, чтобы решить проблему дефицита топлива, требуется увеличение цен», — пришел к выводу Кайыпбек Камбаров.

Министерство энергетики РК заявляет, что распределяет топливо по оптовым реализаторам. О причинах дефицита нефтепродуктов в АЗС ведомство рекомендует интересоваться у МИО.

«Распределение нефтепродуктов среди оптовых реализаторов

производится совместной рабочей группой под председательством Министерства энергетики РК ежемесячно с участием представителей ресурсодержателей, местных исполнительных органов всех регионов Казахстана, включая Астану и Алматы, представителями крупных сетей АЗС (Гелиос, КМГ Өнімдері, Синойл, НПЗ), Министерства сельского хозяйства РК, Казахстан Темир Жолы в лице локомотива», — сообщает Минэнерго.

В КНПЗ заявляют, что их партнеры смогут получать топливо по распределению напрямую из Минэнерго, игнорируя акиматы. Однако аналитик нефтегазовой отрасли **Сергей Смирнов** считает, что подобный вариант событий маловероятен.

«Министерство энергетики распределяет нефтепродукты по регионам. Далее акиматы делят топливо между АЗС. Напрямую это сделать не получится. Для этого нужны свои люди в уполномоченном органе. Но в распределении участвует слишком много людей, и крутится слишком много денег. Поэтому провернуть подобное без последствий не реально», — заявил Сергей Смирнов.

«Создание сети АЗС никак не повлияет на рынок. 300 АЗС на всю страну это слишком мало, чтобы что-то изменить. Что касается цен, то вряд ли КНПЗ заинтересован в их снижении. Тем более, что в России цены на порядок выше и еще будут расти», — добавил спикер.

Собеседник «Къ» считает, что цены на нефтепродукты в Казахстане зависят от цен в России, так как часть товара — импортная. «Таким образом, у нас в стране стоимость топлива в лучшем случае останется неизменной».

Турецкий гамбит

<<< стр. 1

Казахстанский экспорт слабо диверсифицирован. Основными статьями торговли являются медь (\$337 млн), сырая нефть (\$241 млн), цинк (\$175 млн) и алюминий (\$121 млн). Из Турции в Казахстан в большей степени идут лазеры и другие оптические приборы (\$30 млн), металлическая продукция из черного металла (\$26,2 млн), сельхозоборудование (\$24 млн) и ковры (\$16 млн).

Судя по опубликованному видеоклипу со встречи двух лидеров, в числе казахстанской делегации присутствовали вице-премьер **Бахытжан Сагинтаев**, глава МИД РК **Ерлан Идрисов**, помощники президента **Алихан Смаилов** и **Нурлан Ермакбаев** (является по совместительству секретарем Совбеза РК), министр по инвестициям и развитию **Женис Касымбек**, а также президент АО «Казахстан Темір Жолы» **Аскар Мамин**.

Исходя из этого, резонно предположить, что не последним пунктом торговой повестки стала интеграция железнодорожной ветки Жезказган — Бейнеу через порт Баку (Азербайджан) со строящейся линией Ахалкалаки (Грузия) — Карс (Турция) и далее в Европу через тоннель Мармарай в Стамбуле.

Другим немаловажным фактором во взаимоотношениях двух стран стало снижение потока туристов из Казахстана в Турцию. «У нас нет единого реестра туристов, но если ориентироваться на показатели продаж туристических агентств, входящих в Ассоциацию, туристический поток в этом году упал примерно на 40% к уровню прошлого года», — заявил «Къ» глава АТАК **Денис Кривошеев**.

По данным Пограничной службы Комитета национальной безопасности за 2015 год, Турцию посетили 317 990 казахстанцев. 95% из них указали в качестве цели поездки — туризм (107,8 тыс. человек) и частный визит (194,2 тыс. человек). Турция является безусловным лидером по числу туристических выездов граждан РК. На страну приходится более половины от общего числа выехавших за границу на отдых (200,5 тыс. человек). Ближайшими конкурентами являются Китай (38,6 тыс. человек) и ОАЭ (23,2 тыс. человек).

«Падение продаж турагентств связано с экономическими факторами», — считает Денис Кривошеев. — Тысяча долларов в этом и прошлом годах, это две разные суммы для казахстанцев. А с учетом того, что путевка обычно на семью из 3–4 человек, можно предположить, что расходы на отдых в Турции могли возрасти с 350 тыс. тенге до 700 тыс. тенге».

В мае текущего года в Казахстане вступили в силу законодательные поправки в закон «О защите прав потребителей», который также повлиял на удорожание заграничного отдыха.

«Сейчас Комитет по защите прав потребителей запретил невозвратные билеты. Мы сейчас готовим по этому поводу заявление. Эта норма привела к росту стоимости авиабилетов на 30% внутри страны. У нас также давно запретили чартерные программы. Так что запрет на невозвратные билеты ударит и по международным направлениям», — подчеркнул глава АТАК.

Геополитическая карта

Политолог **Досым Сатпаев** в интервью «Къ» называет три возможных повода к этому визиту. «В этом году в Кыргызстане должен

пройти очередной саммит Совета сотрудничества тюркоязычных стран (Тюркский совет). На сегодня на фоне неудавшегося госпереворота в Турции и охотой за последователями **Ф. Гюлена** между Анкарой и Бишкеком разгорелся дипломатический конфликт на почве деятельности турецких лицеев. С учетом предстоящей встречи в Бишкеке, ситуацию нужно отрегулировать, и визит Назарбаева, как одного из активных участников совета, возможно, состоял в «подготовке почвы», — рассказывает собеседник.

Вторая возможная причина — встреча президентов Турции и России. Турецкая газета **Hurriyet** во вторник, 9 августа, в канун встречи Реджепа Тайипа Эрдогана и **Владимира Путина** со ссылкой на турецкие дипломатические источники назвала основных посредников в восстановлении отношений между странами. К слову, ими стали глава генштаба Турции **Хулуси Ака**, российский бизнесмен-стурецкими корнями **Джавит Чаглар** и президент Казахстана Нурсултан Назарбаев.

При этом издание уточняет, что ключевым пунктом примирения стало письмо с извинениями в адрес российского руководства, в написании которого принимали активное участие дипломаты из посольства Казахстана в Турции. Соответственно, «определенные вопросы, в том числе по снятию антитурецких продовольственных санкций, по предстоящей встрече Эрдогана с Путиным тоже могли обсуждаться», заметил Досым Сатпаев.

Третьим пунктом повестки могла стать обсуждение вопросов, касательно деятельности Казахско-Турецких лицеев (КТЛ) на территории Казахстана, допускает политолог.

«В принципе, Министерство образования и науки РК уже сделало со своей стороны полное и емкое заявление, хотя Турция им вряд ли удовлетворится. Визит подтвердил мой прогноз, что тема будет подниматься и дальше. Выступая на пресс-конференции в Турции Назарбаев также подчеркнул, что руководство Казахстана не видит проблем в работе лицеев, сделав акцент на высокой успеваемости учеников и достижениях выпускников. Единственным президент попытался смягчить риторику, предложив создать совместную комиссию и проверить КТЛ на причастность к деятельности Гюлена. Это определенный реверанс, хотя, возможно, и не совсем правильный подход», — заявил Досым Сатпаев.

«Последние год-два Турция переживает трудные времена. Это и экономические проблемы, связанные со свертыванием отношений с рядом стран, включая Россию. Зажим оппозиции, авторитарные замашки Эрдогана. Все это вкуче привело к нарастанию протестных настроений в обществе, которые и привели к попытке государственного переворота в стране. Визит Назарбаева был первым после неудавшейся смены власти, и был обусловлен демонстрацией поддержки режима турецкому руководству», — комментирует цели визита политолог **Расул Жумалы**.

Второй момент, по мнению эксперта, это поиск подходов и поддержка во взаимоотношениях с российским руководством.

«Многие наблюдатели отмечают схожесть стилем правления Путина и Эрдогана. У обоих очень натянутые отношения с Западом, державные позиции в отношении близлежащих государств. И во многом это все сузило поле для маневра и диалога для своих государств. В этом плане Казахстан, имеющий доверительные отношения как с Россией, так и с Турцией, сыграл немалую роль в примирении государств. Он является удобным мостом, чтобы как-то регулировать и согласовывать вопросы по региону. И по предстоящей встрече с Путиным», — поясняет политолог.

«Были некоторые заявления и по деятельности КТЛ, продолжает собеседник «Къ». — По сути вопроса, присутствие слова «турецкий» в наименовании лицеев не должно вводить в заблуждение — это казахстанское учебное заведение. Здесь я согласен с мнением общественных деятелей и Министерством образования и науки, которые заявляли, что это дело Турции. Решение провести проверку по просьбе Турции, мне кажется, успешный шаг. Я знаком с деятельностью КТЛ и не считаю его деятельность деструктивной для нашей страны. Религиозные дисциплины там не преподаются, выпускники очень успешны», — подчеркивает Расул Жумалы.

Руководство МОФ KATEV не отреагировало на просьбу «Къ» прокомментировать ситуацию.

Оба политолога сходятся во мнении, что подобная риторика по отношению к Казахстану не подкреплена достаточными экономическими рычагами, поэтому о реальном воздействии говорить сложно. «Нужно также отделять личные амбиции Эрдогана и желания турецкой элиты», — отмечает Расул Жумалы.

Турецкие активы в Казахстане в основном представлены в ГКМ (ГОК «Восток», принадлежит Yildirim Group), пищевой промышленности (Sultan Marketing, принадлежит Okan Holding и СП «Кокка-Кола Алматы Боттлерс», подконтрольная Anadolu Beverage Group), недвижимости, а также ВИАЭ (ТОО Windhan принадлежит Energy&Emission B.V.).

Из числа широко известных казахстанских активов в Турции являются проект Canyon Ranch Village (Capital Partners **Серджана Жумаева** и **Бурака Оймена**) на турецком курорте Каплаган, а также месторождения хромовой руды в городах Дензизли и Сивас, разрабатываемые АО Sat&Company (принадлежит **Кенесу Ракишеву**).

«В ходе обострения российско-турецкого конфликта после сбитого СУ-24 в Сирии, был разговор о возможном перекрытии маршрутов поставки российской нефти через Босфор, от чего автоматически пострадал бы и Казахстан. Более того, турецкие компании и граждане активно представлены на строительном рынке, инженеринге. С этой стороны она (т.е. Турция) даже более уязвима, чем Казахстан», — отмечает Досым Сатпаев.

Турецкий бизнес

По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики, в Казахстане на 1 августа было зарегистрировано свыше 3,78 тыс. компаний с участием турецкого капитала. Их численность — 1 675, из которых 42 и 33 являются средними и крупными соответственно. В региональном разрезе 73% турецких компаний локализовано в Алматы (2 500) и Астане (763).

flyqazaq.com

Қолайлы рейстерді орындаңыз:
Совершайте удобные перелеты:

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

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

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

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Altaco Partners»

Адрес редакции: 050000, РК, г. Алматы,

ул. Шевченко, 90, оф. 41

(ул. ул. Наурызбай батыра)

Тел./факс: +7 (727) 232-45-55.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

Главный редактор:

Марат КАИРБЕКОВ

Тел. +7 (727) 232-45-55,

m.kairbekov@kursiv.kz

Редактор:

Кристина БЕРШАДСКАЯ

Тел. +7 (727) 232-45-55,

kristina@kursiv.kz

Редактор сайта kursiv.kz:

Динара ШУМАЕВА

Тел. +7 (727) 232-45-55,

d.shumayeva@kursiv.kz

Коммерческий директор

департамент развития

интернет-проектот:

Руслан ИСМАИЛОВ

Тел. +7 707 171 12 24,

r.ismailov@kursiv.kz

Руководитель службы

по рекламе и PR:

Аиша ТЕМЕРЖАНОВА

Тел. +7 707 333 14 11,

a.temerzhanova@kursiv.kz

Служба распространения:

Михаил ТИХОНОВ

Тел. +7 707 333 14 11,

m.tikhonov@kursiv.kz

Редакция:

«Власть и бизнес»

Арман ДЖАКУБ

«Компании и рынки»

Анна ШАТЕРНИКОВА

«Банки и финансы»

Николай ДРОЗД

«Инструция»

Элина ГРИНШТЕЙН

«Культура и стиль»

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

Технический редактор:

Олеся ТРИТЕНКО

Корректорский бюро:

Светлана ПЫЛЬНИЧЕНКО,

Евгения ТРЫШКОВА

Представительство в г. Астане:

г. Астана, пр. Кобанбай Батыра, 2/2,

оф. 201 В, БЦ «Зарянка», по вопросам

размещения рекламы обращаться по

тел. +7 (7172) 22-82-72

Руководитель регионального

представительства:

Рустем АЛИЕВ

Тел. +7 701 422 04 15,

astana@kursiv.kz

Корреспонденты в г. Астане:

Ербола КАЗИСТАЕВ

Подписные индексы:

для юридических лиц — 15138,

для физических лиц — 65138

Газета зарегистрирована

в Министерстве культуры и информации

Республики Казахстан.

Свидетельство о постоянстве на учет

№ 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.

Отпечатано в типографии РПНК «Экспресс».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

Входа нет

Эксперты ожидают повышения цен на украинские товары

Санкции

Власти Российской Федерации ограничивают транспортные перевозки украинских товаров в Казахстан и Кыргызстан. «Къ» решил выяснить, как это повлияет на их стоимость в Казахстане.

Айгерим УРДАБАЕВА

Поставка украинских товаров не допускается на территорию Казахстана через Российскую Федерацию. Об этом заявила замминистра экономического развития и торговли Украины **Наталья Микольская** на заседании генсовета Всемирной Торговой Организации (ВТО).

По данным официального сайта ВТО, еще 9 марта текущего года Украина подала запрос в организацию, где говорится, что Российская Федерация ограничивает транзит украинских товаров в Казахстан, вследствие чего товар может поставляться только через два транзитно-пропускных пункта Белоруссии. При этом ответ Российской Федерации был следующим: «Данные меры принимаются прежде всего для экономической защиты России в отношении не только Украины, но и всего Европейского Союза».

Следует отметить, что данный вопрос был поднят также и в июне

2016 года, где украинские власти спросили, почему ранее на запрос в марте Российская Федерация «не предоставила разъяснительный ответ». Однако российские власти заявили, что такие ограничения «соответствуют положениям ВТО».

Напомним, что с 1 января 2016 года президент России **Владимир Путин** ввел Указ о транзитных перевозках. Накануне в эфире украинского «5 канала» Наталья Микольская сообщила, что 90% поставок в Казахстан и Кыргызстан были возвращены в количестве 150 вагонов и порядка 70 машин, которые проходили через Российскую Федерацию.

Более того, как сообщает информационное агентство «Новости-Казахстан», еще 143 вагона были задержаны, 106 из которых были отправлены альтернативным маршрутом, 33 — возвращены грузотправителю.

В беседе с «Къ» президент «Ассоциации таможенных брокеров» **Геннадий Шестаков** отметил, что существование ущерба возможные ограничения не вызовут: «Украина далеко не основной партнер Казахстана, так как на отечественном рынке возятся и продаются аналогичные товары».

При этом несомненно, что цена на украинские товары поднимется прежде всего из-за смены транспортного маршрута. Как утверждает Геннадий Шестаков, товары будут перевоз-

иться через Баку, Актау, и увеличение составит порядка \$1 000 на грузовик.

«С увеличением общей стоимости (не на единицу товара) перевозки увеличатся на 6%, в общей стоимости товара это вызовет повышение не более 1–2%. Маловероятно, что возникнет серьезная недоступность из-за изменения цены», — добавил спикер.

Министерство национальной экономики РК на запрос «Къ» ответило, что через альтернативные маршруты, Грузию и Азербайджан, транспортные издержки составят \$4 тыс. за каждую машину и \$8 тыс. за каждый вагон, а срок доставки товаров увеличится на 5–7 дней.

При этом, генеральный директор АО «Центр развития торговой политики» **Арман Абенев** комментировал данную ситуацию отказавшись, аргументируя это тем, что организация является подведомственной МНЭ РК.

Стоит отметить, что в 2015 году с украинскими предприятиями в торговых отношениях составили более 1 500 отечественных предприятий. Более того, в начале этого года НПП «Атамекен» писали о том, что товарооборот между Украиной и Казахстаном является «значительным», и некоторые товарные позиции не имеют аналогов.

На запрос «Къ» в НПП «Атамекен» прокомментировали, что импортированные товары с Украины однозначно подорожают, однако «из-за

отсутствия информации по сопутствующим расходам, связанным с использованием альтернативного маршрута, говорить о конкретных расчетах не представляется возможным».

К слову, организация отметила, что над урегулированием данного вопроса ведется работа по двум направлениям. Во-первых, НПП «Атамекен» содействует во включении «отдельных категорий украинских товаров, не входящих в промышленную группу, но являющихся критически важными для развития собственного производства РК в других отраслях» в соответствии с пунктом 1.2 Указа Президента Российской Федерации от 1 июля 2016 года № 319 где говорится о том, что на сельскохозяйственную продукцию, сырью и продовольствия введены санкции.

Во-вторых, НПП «Атамекен» работает над обеспечением доставки товаров из Украины через порты Черного и Каспийского морей. По предварительным данным организации, товары в Казахстан будут поставляться по Транскаспийскому маршруту: через Порт Ильичевск — Поти (Батуми), а также сухопутный участок: Грузия (Поти/Батуми) — Азербайджан (Баку) и паромную переправу: Азербайджан (Баку) — Казахстан (Актау). По альтернативному маршруту расходы варьируются от \$2,9 до \$4,5 тыс.

Футбол – игра миллионеров

Спорт

Сборная Казахстана по футболу вошла в сотню лучших команд по версии FIFA. Заняв 97-ю строчку рейтинга, отечественная команда побилла свой собственный рекорд (98-е место). Такой прогресс стоил стране больших денег, а с учетом амбициозных целей суммы будут только расти.

Ербол КАЗИСТАЕВ

Казахстан расположился на 97-м месте рейтинга FIFA, поднявшись за месяц с 112-й строчки. Годом ранее ФК «Астана» стала первым отечественным клубом, принявшим участие в Лиге Чемпионов УЕФА. Прогресс, безусловно, есть, и останавливаться на этом казахстанские футбольные функционеры не собираются.

В ноябре 2016 президент футбольной Федерации Казахстана (ФФК) **Ерлан Кожагапанов** призвал футбольные клубы быть открытыми в своей финансовой деятельности.

«С 2016 года бюджет ФФК будет открытым! Призываю клубы КПЛ (Казахстанской Премьер Лиги) последовать примеру Федерации. С 2017 года сделаем прозрачность бюджетов для клубов обязательным условием», — написал на своей странице в Фейсбуке Ерлан Кожагапанов.

Правда, остается не ясным, обязательным условием чего станет прозрачность бюджетов, и каким

образом ФФК будет это реализовывать. Дело в том, что в ответе на запрос редакция «Къ» получила ответ, противоречащий утверждению президента организации.

«Федерация футбола Казахстана не регулирует деятельность футбольных клубов. Этим занимается профессиональная футбольная лига Казахстана», — сообщили в ФФК.

Но пока слова Ерлана Кожагапанова об открытости Федерации с делом не разнятся. ФФК ежегодно выкладывает финансовые отчеты. Бюджет Федерации футбола Казахстана с 2009 года по 2011 год составлял 1,8 млрд тенге, в 2012 году — 3 млрд тенге, в 2013 году вырос до 5,2 млрд тенге. Потом, в 2014 году, пошло понижение до 4,1 млрд тенге, а в 2015 году уже 2 млрд тенге.

Отдельно стоит отметить растущую зарплатную ведомость Федерации. В 2009 году на оплату труда ушло 375,5 млн тенге, в 2010—490,9 млн тенге, в 2011 году — 602,1 млн тенге, а в 2012—813,5 млн тенге. Резкий скачок наблюдался в 2013 и 2014 годах, где выплаты составили 1,9 и 1,8 млрд тенге соответственно.

Однако на вопрос «Къ» об источниках финансирования ответа не последовало. Как указано на сайте ФФК, генеральным спонсором федерации является Фонд национального благосостояния «Самрук — Казына». Также официальные сайты ФИФА и УЕФА сообщают, что осуществляют различные выплаты национальным федерациям.

стр. 7 >>>

Альтернативная энергия, будущее уже здесь?

Заявленная тема EXPO-2017 в Астане «Энергетика будущего» затрагивает множество вопросов, связанных с практической реализацией этой концепции. Впрочем, успешный пример ряда стран вселяет оптимизм относительно будущего «зеленой энергетики» в Казахстане.

Арман БУРХАНОВ

Сегодня экология в моде, о ней много говорят, а в сознании людей происходят серьезные перемены — люди хотят жить в чистой и безопасной окружающей среде. Однако мировая экономика так быстро измениться не может, и миллионы автомобилей, ТЭС и гигантских заводов продолжают выбрасывать в атмосферу вредные вещества. Наибольшую плату, как обычно, платят беднейшие страны, всеми силами пытающиеся повысить внутренний валовый продукт и неспособные при этом обеспечить защиту окружающей среды. Жизнь в таких странах омрачена не просто низким достатком, но и проблемами со здоровьем в результате загрязнения воды и воздуха.

Впрочем, говоря об альтернативной энергетике, речь идет не только об экологии, но и об элементарном дефиците энергоносителей, призраком которого уже маячит на горизонте. Кроме того, сама возможность получить доступ, если и не к вечному двигателю, то хотя бы к неисчерпаемой (по земным меркам) солнечной и ветряной энергии, весьма заманчива для любого государства.

В поисках чистой и дешевой энергии

Как и во многих других вопросах, мотивы для развития альтернативной энергетики могут быть разными. Если для развитых стран это в первую очередь защита окружающей среды, то для стран развивающихся — это получение доступа к возобновляемым источникам энергии (ВИЭ), в перспективе очень и очень дешевым. Однако, какими бы не были мотивы правительства и корпораций, развитие ВИЭ — это масштабная и, по-настоящему, амбициозная задача, требующая серьезных инвестиций.

Серьезных успехов в развитии ВИЭ, как ни странно, добился Китай, с одной стороны страдающий от загрязнения, вызванных «угольной» энергетикой, а с другой — стремящийся обеспечить свою энергетическую безопасность в будущем.

Уже сегодня доля «зеленой экономики» Китая составляет порядка 10% от общего энергобаланса страны, а к 2020 году, согласно Закону КНР «О возобновляемой энергии» от 2006, доля ВИЭ в общем энергобалансе должна вырасти до 15%. К 2030 этот показатель составит рекордные 50%. Эти планы особенно впечатляют, если учесть, что на момент принятия закона доля ВИЭ в Поднебесной была менее 1%.

Очевидно, что такого успеха Китай добился лишь потому, что государство возлоло эту задачу в приоритет, щедро выделяя необходимое финансирование и жестко контролируя его расходную часть. Это необходимо для растущей экономики страны, этого требует новое



поколение модернизированных китайцев, активно использующих блага цивилизации, как правило, работающие на электричестве. Только за прошлый 2015 год общий объем энергопотребления Китая составил 4,5 трлн кВт·ч, что на 1% превысило показатель 2014 года. Примечательно, что в тот же период инвестиции в ВИЭ в Китае выросли на 17%, достигнув \$110,5 млрд, тогда как в самой индустриально развитой стране мира — США рост составил всего 7% или \$56 млрд.

Говоря о мерах по господдержке ВИЭ, китайцы не имеют в виду разовые акции, это масштабная и долгосрочная политика. Уже сегодня государство в обязательном порядке полностью финансирует производство первых 50 образцов нового вида продукции связанной с альтернативной энергетикой на каждой фабрике в стране. Однако, в соответствии с Концепцией энергетической безопасности КНР, принятой в 2010 году, все аспекты развития ВИЭ Китая находятся под строгим государственным контролем, а потому махинуторы от «зеленой экономики» в Поднебесной пока замечены не были.

«Зеленая» пятилетка

Несмотря на то, что Китай является крупнейшим импортером нефти, в том числе и казахстанской, основной энергоноситель в стране — каменный уголь, запасы которого достаточно велики, чтобы цена на него была невысокой. Однако загрязнение воздуха и парниковые газы вынуждают Пекин переориентироваться с угольной энергопроизводства на «зеленое». И представленный в марте 13-й пятилетний план экономического развития до 2020 года отводит этой задаче важную роль.

Согласно плану этой пятилетки, чтобы преодолеть катастрофические проблемы с экологией, вызванные чрезмерно большой долей угольного сектора, правительство намерено продолжить развитие в стране гидроэнергетики, интенсифицировать развитие атомной промышленности, сделать производство чище за счет использования природного газа и возобновляемых источников энергии. Ожидается, что в течение пяти лет эти меры позволят снизить уровень загрязнения атмосферы на 16%. Кроме того, новые предприятия это еще и новые рабочие места, которые обеспечат

Китаю дополнительный рост ВВП.

Одно из наиболее ярких воплощений этой политики — амбициозный проект под названием Dilingha. Речь идет о крупнейшей солнечной электростанции, строительство которой Китай начал в пустыне Гоби. Гигантская солнечная электростанция раскинется на территории площадью 25 квадратных километров и будет включать в себя шесть огромных солнечных башен, подключенных к множеству солнечных панелей. Каждая из шести башен сможет генерировать 135 мегаватт электроэнергии. Этого достаточно для обеспечения электричеством более одного миллиона домохозяйств в соседней китайской провинции Цинхай.

Операторами проекта выступают главные китайские энергетические компании — State Grid Corporation (7-ая по вырчке энергокомпания в мире по версии журнала Fortune), а также Shanghai Electric Group и Qinghai Huanghe Hydropower Development Co. По словам аналитиков, после запуска электростанции ежегодное потребление угля в Китае сократится на 4,3 млн тонн. Это позволит значительно снизить выбросы углекислого газа и диоксида серы, образующиеся в результате сжигания этого все еще традиционного для Китая вида топлива.

Еще один прорывной проект китайской «зеленой» индустрии — это детище Ocean University of China и Yunnan Normal University. Разработанные ими солнечные батареи, могут генерировать электричество не только в ясные дни, но и во время дождя, а значит, привлекательность и экономическая эффективность батарей резко возрастает.

В случае, если проект выйдет на полную мощность, а зная китайцев можно быть уверенным, что так и будет, это может серьезно повлиять на спрос таких батарей. Уже сейчас более половины всех солнечных панелей в мире производится в Китае. А крупнейшей компанией — производителем солнечных батарей еще в 2010 году стала китайская Suntech.

Даже другие, более известные на Западе производители локализуют свое производство в Китае. К примеру, так поступила технологичная Canadian Solar, известная по всему миру своими высокоэффективными солнечными панелями. И здесь интерес Китая понятен, ведь если сотрудничать с ведущими мировыми компаниями, реализовать соб-

ственные программы может получиться быстрее. Так, сравнительно недавно Canadian Solar представила уникальный механизм заземления, использование которого может позволить снизить длительность монтажа солнечных батарей на крышах на 75%, и этот секрет китайские производители уже изучают.

Ветер перемен

Не забывают в Китае и про другой важный источник возобновляемой энергии — ветер. В рамках государственной поддержки ВИЭ субсидируются большие и малые предприятия по производству ветрогенераторов. Результат налицо — по данным на февраль текущего года, в Китае работали ветряные электростанции суммарной мощностью 145,1 ГВт, что составляет почти 40% от ветряных мощностей всего мира. При этом, согласно все тому же 13-му пятилетнему плану экономического развития, до 2020 года Китай собирается ввести в строй еще 100 ГВт ветряных мощностей.

Несмотря на определенный скептицизм в отношении энергии ветра в нефтедобывающих странах, инвестиции в подобные проекты не имеет ничего общего с выбрасыванием денег на ветер, ведь уже сейчас Китай реально ощущает позитивное влияние ветряных технологий, а в ряде городов страны даже улично-освещенные организовано с учетом использования мини-ветрогенераторов и дополнительных солнечных панелей.

Всего по оценкам Китайского института научных исследований климата, потенциал ветряной энергетики Китая составляет 3,22 млн. МВт. Технический потенциал оценивается в 1 млн, МВт, из них 253 тыс. МВт наземных электростанций и 750 тыс. МВт оффшорных, что объясняется возможностью использовать силу морского ветра на протяженной береговой линии принадлежащей КНР.

Первая подобная оффшорная ветровая электростанция Juwuba была построена в 2009 году в Шанхае. Установленные по обе стороны Дунхайского моста ветрогенераторы вырабатывают 100 МВт в год, а в скором будущем эта же станция будет ежегодно вырабатывать 260 млн кВт·ч электроэнергии. Всего на электростанции Juwuba будет установлено 34 ветрогенератора мощностью 3,0 МВт каждый.

Что касается наземных мощностей, то и здесь Китай богат значительными ресурсами для развития ветроэнергетики, в первую очередь, речь идет о провинции Внутренняя Монголия, где пустыни и полупустыни с постоянными ветрами — это практически неисчерпаемые возможности для развития ветроэнергетики. Так, почти 40% ветряных мощностей Китая могут быть расположены именно в этом регионе. Еще одна значимая локация для размещения ветряков — это Турфанская котловина в Синьцзян-Уйгурском автономном районе. Ее ресурсы оцениваются в 1 млрд кВт·ч в год с площади 1000 кв. км.

Дорогу осилит идущий

В Казахстане, который в следующем году станет хозяином выставки EXPO-2017, посвященной теме «Энергетика будущего», ВИЭ в общем энергобалансе страны составляет всего 1,5% или 91 ГВт, из которых большая часть приходится на гидроэнергетические сооружения, собственно солнечная и ветряная энергетика пока занимает ничтожно малую долю.

Как и в Китае, традиционным топливом у нас является уголь, путем сжигания которого на теплоэлектростанциях вырабатывается до 88% всей электроэнергии в Казахстане. При этом износ котельного оборудования ТЭС составляет 70% и более, а потому уже совсем скоро вопрос их модернизации может встать во весь рост. Логично, что подобную работу лучше провести кардинально, путем внедрения самых современных технологий, а не заниматься косметическим ремонтом физически и морально устаревших объектов. С этой точки зрения, EXPO-2017 — отличная возможность привезти в Казахстан лучшие технологии в сфере «зеленой энергетикки», перенять успешный опыт и решительно реализовать задуманное.

Доводы скептиков о том, что Казахстан в данный отрезок времени не может позволить себе как-либо по-настоящему прорывные проекты, хоть и понятен, все же не достаточно убедительный, для того, чтобы отказываться от уникального шанса совершить трансформацию сопоставимую с той, что однажды Казахстан уже переживал в прошлом, шагнув из феодализма в социализм.

В том, что такая дерзкая модернизация нужна, легко убедиться, проехавшись по бесчисленным аулам, где нехватка воды, перебои с электричеством или ограниченный доступ к телефонной связи и Интернету — обычное дело. Такое технологическое отставание с одной стороны удручает, а с другой вызывает желание действовать. Примеры, Дубай, выросшего из рыбацкого поселка в суперсовременный город-сад и Элона Маска, с нуля создавшего индустрию электромобилей, показывают, что такие технологические скачки возможны.

Выбрав тему EXPO-2017 «Энергия будущего» Астана обозначила свое стратегическое видение и намерение развивать ВИЭ уже сейчас, не дожидаясь дефицита угля, нефти, а также тотального загрязнения окружающей среды в стране. Такая позиция, безусловно, очень дальновидная и прагматичная, однако Казахстан находится в самом начале этого пути, и чтобы достичь серьез-

ных успехов, ему стоит обратить внимание на опыт других стран, в частности Китая, где успех в развитии ВИЭ был обеспечен не «невидимой рукой рынка», а конкретными мерами госрегулирования.

При этом перспективы развития ВИЭ в РК, благодаря обширным территориям пригодным для установки солнечных панелей и отличному ветровым условиям, очевидны. Так, первая солнечная электростанция в Казахстане и Центральной Азии «Отар» в Жамбылской области введенная в эксплуатацию в декабре 2012 года, имеет мощность всего 7 МВт. Мощность второй солнечной электростанции «Бурное Солар-1», начавшей работу в 2015 году составила 50 МВт. Строящаяся же в Акмолинской области новая солнечная электростанция будет иметь мощность 100 МВт в час, а при полном запуске эта цифра вырастет до 288 МВт, что сделает ее крупнейшей поддонной электростанцией в регионе.

Примечательно, что Казахстан, как и КНР, также ставит перед собой цель увеличить долю ВИЭ в общем энергопотреблении страны до 50%, правда, не к 2030 году, а к 2050. Учитывая, что экономика Китая в разы превышает отечественную, масштабы работы над «зеленой экономикой», начавшейся в КНР в 2006 году, впечатляющие и могут служить своего рода моделью. В частности, это касается опыта финансирования и регулирования сферы ВИЭ, ведь учитывая высокий уровень начальных капитальных вложений и долгий срок их окупаемости, государству необходимо создать условия, при которых инвесторам было бы экономически выгодно вкладывать деньги в строительство объектов ВИЭ.

Возможно, выход стоит искать в создании государственно-частного партнерства, где инвестиционные риски могут быть пропорционально разделены между государством и частным партнером, а ответственность за производственные расходы и непосредственное управление объектом будет осуществляться частной стороной. Выгода от такого сотрудничества будет заключаться в том, что государство сможет получить объект с меньшими затратами, при этом сумма инвестиций бизнес-партнера также будет более доступной для поиска. Данный механизм не предусматривает значительного повышения тарифа, потому что частный инвестор должен будет окупить лишь свою вложенную долю, соответствующую стоимости энергии будет соразмерно меньше.

В любом случае, в условиях, когда себестоимость добычи ископаемых ресурсов постоянно растет, а уровень выбросов вредных веществ остается недопустимо высоким, становлению альтернативной энергетикки в Казахстане будет уделяться все больше внимания. Ясно одно, занять прочные позиции в электроэнергетическом балансе Казахстана ВИЭ сможет только при комплексной государственной поддержке и создании экономических стимулов для инвесторов.

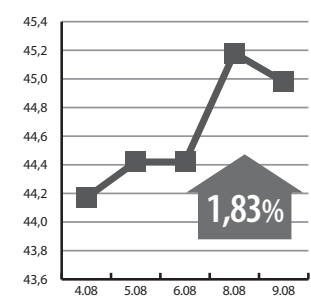
Вероятно, об этом смогут подробно рассказать опытные китайцы, и такая возможность у них будет на EXPO-2017, где у Китая самый большой павильон, а привлечение своих компаний Пекин обещал обеспечить на высоком уровне. Что ж, всегда полезно поучиться у соседей.

ИНВЕСТИЦИИ

ОФИЦИАЛЬНЫЕ КУРСЫ ВАЛЮТ НА 10/08/16

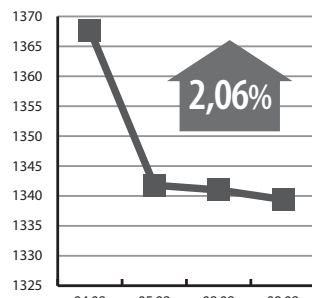
1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР AUD / KZT 264.64	1 ДИРХАМ ОАЭ AED / KZT 94.19	1 КУВЕЙТСКИЙ ДИНАР KWD / KZT 1145.71	1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ PLN / KZT 89.87	1 ТАЙСКИЙ БАТ THB / KZT 9.9	1 ШВЕДСКАЯ КРОНА SEK / KZT 40.43
100 БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ BYR / KZT 220.52	1 ДОЛЛАР США USD / KZT 345.89	1 КЫРГЫЗСКИЙ СОМ KGS / KZT 5.05	1 РИЯЛ САУДСКОЙ АРАВИИ SAR / KZT 92.23	1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА TRY / KZT 116.22	1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК CHF / KZT 351.8
1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ BRL / KZT 109.18	1 ЕВРО EUR / KZT 383.45	1 МЕКСИКАНСКИЙ ПЕСО MXN / KZT 18.67	1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ RUB / KZT 5.35	100 УЗБЕКСКИХ СУМОВ UZS / KZT 13.9	1 ЮЖНО-АФРИКАНСКИЙ РАНД ZAR / KZT 25.56
10 ВЕНГЕРСКИХ ФОРИНТОВ HUF / KZT 12.35	1 ИНДИЙСКАЯ РУПИЯ INR / KZT 51.7	1 МОЛДАВСКИЙ ЛЕЙ MDL / KZT 17.59	1 СДР XDR / KZT 481.51	1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА UAH / KZT 11.74	100 ЮЖНО-КОРЕЙСКИЙ ВОН KRW / KZT 31.32
1 ДАТСКАЯ КРОНА DKK / KZT 51.58	1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ CNY / KZT 51.94	1 НОРВЕЖСКАЯ КРОНА NOK / KZT 40.92	1 СИНГАПУРСКИЙ ДОЛЛАР SGD / KZT 256.59	1 ЧЕХСКАЯ КРОНА CZK / KZT 14.19	1 ЯПОНСКАЯ ИЕНА JPY / KZT 3.38

BRENT (04.08-09.08)



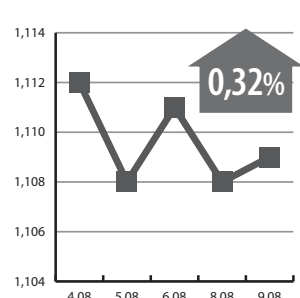
На динамику повлияли сообщения о возможности проведения новых переговоров о заморозке уровня добычи странами-членами ОПЕК

GOLD (04.08-09.08)



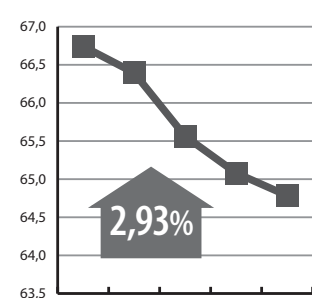
Динамика обусловлена ожиданием рынка информации по ставке ФРС

EUR/USD (04.08-09.08)



По данным Reuters, на динамику повлияло закрытие американских торгов

USD/Rub (04.08-09.08)



По данным Regnum, на динамику оказывает влияние резкое подорожание в цене нефти из-за вербальных интервенций со стороны представителей ОПЕК

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

Нефть растет на спекуляциях о заморозке добычи

Аналитики инвестиционной компании «Сентрас Секьюритиз»

Нефтяные котировки по итогам прошлой торговой недели сумели удержаться в зеленой зоне и закрыться ростом. Драйвером роста стали данные Министерства энергетики США по запасам и добыче нефти и нефтепродуктов. Так, запасы нефти на прошлой неделе выросли на 1,4 млн баррелей при прогнозах сокращения на 1,75 млн баррелей, а резервы бензина упали на 3,262 млн баррелей при ожидавшемся снижении на 0,65 млн баррелей.

Однако ошутимо сократилась добыча нефти (на 55 тыс. баррелей в сутки, до 8,46 млн б/с) за счет снижения добычи на Аляске. Кроме того, поддержку нефтяным котировкам оказали итоги Банка Англии, который снизил процентную ставку и расширил программу стимулирования экономики.

Однако отметим, что в конце недели нефтяные котировки были под давлением укрепившегося доллара США по отношению к мировым валютам на фоне возросших ожиданий скорого повышения процентной ставки ФРС США после выхода сильных статистических данных по рынку труда США. Кроме того, на рынке сохраняются высокие риски переизбытка нефти на фоне наращивания добычи странами ОПЕК.

Стоимость золота продемонстрировала коррекцию, снизившись на 1,14% до \$1336/т.р. унции. Промышленные металлы завершили неделю разнонаправленной динамикой. Так, стоимость цинка выросла на 0,98%, тогда как стоимость алюминия снизилась на 0,23% и цена на медь опустилась на 2,81%, вероятно, вследствие выхода слабых статистических данных по Китаю.

Нефтяные котировки по итогам торгов в понедельник, 8 августа, закрылись ростом, несмотря на публикацию данных Baker Hughes об увеличении числа действующих буровых установок в США на 7 штук — до 381 единицы максимального показателя с марта. Поддержку нефтяным котировкам оказали сообщения о том, что ряд членов ОПЕК принимает усилия по согласованию заморозки добычи. В числе стран, призывающих ОПЕК к возобновлению переговоров об установлении лимитов добычи для картеля, — Эквадор, Венесуэла и Кувейт.

Однако вероятность очередной встречи по заморозке добычи в странах ОПЕК оценивается низкой из-за неготовности Саудовской Аравии терять рыночные позиции. В любом случае рынок будет в ожидании каких-либо сдвигов в вопросе заморозки добычи, что будет оказывать влияние на динамику нефтяных котировок. По итогам торгов стоимость североморской нефти марки Brent выросла на 2,5%, закрепившись на отметке \$45,4 за баррель, и стоимость легкой американской нефти марки WTI подросла на 2,9% — до \$43 за баррель.

Нефтяные котировки по итогам торгов во вторник, 9 августа, скорректировались на фоне неопределенности касательно встречи ряда стран ОПЕК по заморозке добычи нефти. Спекуляции на нефтяном рынке обусловлены оптимизмом в отношении восстановления спроса и сохраняющимися рисками переизбытка предложения нефти на рынке. По итогам торгов стоимость североморской нефти марки Brent скорректировалась на 0,9%, закрепившись на отметке \$45 за баррель, и стоимость легкой американской нефти марки WTI снизилась на 0,6% — до \$42,8 за баррель.

Что будет с ценами на нефть?

Михаил ЦОЙ

В первую неделю августа нефть продемонстрировала уверенный рост, несмотря на американскую статистику. Нефтесервисная компания Baker Hughes по итогам предыдущей недели зафиксировала рост числа буровых установок в США на 7 единиц — до 381 штуки, однако с 8 августа нефть марки Brent подешевела на 2,7%, до уровня \$44,3 за баррель к среде 10 августа. Редакция «Къ» решила разобраться в современной тенденции на рынке нефти.

По мнению аналитика ГК FOREX CLUB Валерия Полховского, цены на нефть продолжают чувствовать себя достаточно уверенно после того, как нашли поддержку в области \$40 за баррель. Число буровых установок растет уже шесть недель подряд, но после падения на 76% или более чем на 1 тыс. штук, прирост на 50 единиц за шесть недель вряд ли можно назвать бумом. Это восстановление бурения на месторождениях, где себестоимость добычи близка к \$50 за баррель. Вполне возможно, эта тенденция продолжится еще некоторое время, но она не выльется в масштабный рост добычи в США. Поэтому рынок пока сосредоточен на том, что текущие низкие цены неплохой повод для покупок.

Поддержку контрактам нефти также оказывает макроэкономическая статистика из США. Число рабочих мест, созданных в июле в пятнищу, сильно побило ожидания аналитиков. На долю США приходится около 22% потребляемой нефти.

В центре внимания будут данные по запасам, которые будут представлены в среду 10 августа. Недели ранее было зафиксировано значительное падение запасов бензина, сигнализирующее о росте потребления.

Согласен с тем, что нефть, возможно, и дальше будет дорожать и аналитик FMCA COMPANY Владимир Лаутин. По мнению аналитика, информация о неожиданном росте потребления газа, а также слухи о том, что некоторые страны из состава ОПЕК хотели бы вновь вернуться к обсуждению введения лимита наращивания добычи нефти, должны привести к следующему повышению цены нефти.

Однако, добавляет Владимир Лаутин, рост цены на нефть пока может являться лишь временным явлением. Чтобы быть уверенным в восходящем тренде, необходимо увидеть цену выше \$45 за баррель марки BRENT.

Цены, на взгляд независимого эксперта Олжаса Байдильдинова, находятся в «пограничном» состоянии. С одной стороны, виден рост добычи в основных нефтедобывающих странах — нефтяная отрасль все же показывает гибкость в плане расходов и запас прочности. Также рынок тревожат новости о готовности «сланцевиков» нарастить добычу, то есть к низким ценам приспособились и производители высококачественной нефти.

«Также, — дополняет Олжас Байдильдинов, — «нервирующим» фактором являются прогнозы крупнейших инвестиционных банков и фондов о возможных грядущих потрясениях на финансовых рынках. В 2008–2009 годах кризис в нефтяной отрасли пришёл с финансового — нефть начала падать вслед за финансовыми площадками. Текущий кризис был связан с перепроизводством нефти, тогда как финансовые рынки были достаточно стабильны и даже росли».

К факторам роста можно отнести некоторое оживление мировой экономики, рост спроса и потребления в связи с низкими ценами на нефть, а также сокращение Инвестпрограмм ведущими нефтедобывающими компаниями — это признак того, что в ближайшие годы можно будет ожидать обратную ситуацию — дефицит поставок нефти.

Ранее Олжас Байдильдинов прогнозировал, что после восстановления цен до 50 долларов, цена летом должна будет снова упасть, и что нефть может до конца лета тестировать уровень ниже \$40, при этом осенью, уверен эксперт, цены стабилизируются на уровне \$50 и в дальнейшем продемонстрируют умеренный рост.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (04.08-09.08)

KASE

рост	изм. %	падение	изм. %
АО «Банк ЦентрКредит»	-3,7	АО «КЕБЭС»	-0,5
KAZ Minerals PLC	-1,5	АО «Казатемпек»	3,4
АО «Народный сберегательный банк Казахстана»	-0,8	АО «КазТрансОйл»	0,2
АО «Космет»	-3,7	АО «Развитие Добыча-Каз-НурИндустри»	0

NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
Unity Investments	3,78	O'Reilly Automotive	-0,97
JDocom	2,29	Check Point Software Tech.	-1,03
TrigAdvisor International	1,95	Brocade	-1,04
TriqAdvisor	1,69	Fiserv	-1,14
Sageant Technology	1,49	Dollar Tree	-1,15
NetApp	1,22	Calgene	-1,64
Shake Foods Partner	1,12	Tesla	-1,68
SBA Communications	0,97	Netflix	-1,98
MDA	0,93	Pfizer Beverage	-2,19
Apple	0,83	Tractor Supply	-2,24

MMBB

рост	изм. %	падение	изм. %
МосБиржа	2,81%	ФСК ЕСК оо	-4,20%
Novus оо	2,22%	AGRO-agr	-1,77%
MTC-оо	1,50%	Аэрон	-1,53%
Юнпро оо	1,49%	Polymetal	-1,53%
GAZPROM оо	1,45%	Аэропорт	-1,15%

PTC

рост	изм. %	падение	изм. %
PlazaOne Exchange	2,67	ROSSETI PISC	0,08
PlazaOne PISC	2,22	DIKY Group PISC	0
Mobile TeleSystems	1,5	Pharos оо	0
Fourth Generation Company of Wholesale Electricity Market	1,49	Surgutneftegas	-0,15
GAZPROM PISC	1,45	JSC Sistema	-0,17
Long-Distance and International Telecommunications	1,38	Rosneft Oil Company	-0,27
PK Group PISC	1,2	Uraloil PISC	-0,32

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Deutsche Bank	3,05	Infinion Technologies	0,31
Allianz	3,01	Daimler	0,23
Commerzbank	2,97	Boyer	0,14
RIE	2,22	Hankel vz	0,13
Linde	2,14	Freiburg Medical Care	0,04
thyssenkrupp	1,72	Deutsche Borse	0,01
HeidelbergCement	1,42	Deutsche Telekom	-0,03
E.ON	1,36	Vonovia	-0,04
Siemens	1,22	Bielefeld	-0,21
Thüringer Rückversicherungs-Gesellschaft	1,13	SAP	-0,28

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	2,29%
Dow	0,97%
MFIBB-10	1,26%
NASDAQ	0,86%
Nikkei 225	3,14%
S&P500	0,77%
PTC	3,20%
Hong Kong	2,90%
MFIBB	0,83%
IBOVESPA	0,07%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	-0,07%
Natural Gas	-0,98%
Алюминий	0,09%
Медь	-0,67%
Никель	0%
Олово	0%
Палладий	-0,51%
Платина	-0,48%
Серебро	-0,45%
Цинк	0%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	0,10%
Eur/JPY	-0,04%
Eur/Kzt	0,02%
Eur/Rub	0,09%
Eur/Usd	0,03%
Usd/Chf	0,08%
Usd/JPY	-0,09%
Usd/Kzt	0,00%
Usd/Rub	0,29%

ИНВЕСТИДЕЯ

Intuitive Surgical: роботы-хирурги заступают на службу

Аналитики предлагают купить акции компании Intuitive Surgical, капитализация бизнеса которого составляет \$26,49 млрд. Доходы компании Intuitive Surgical выросли почти на 23% относительно предыдущего года.

Аналитики ИК «Фридом Финанс»

— Расскажите, почему акции компании привлекательны для приобретения?

— 19 июля Intuitive Surgical отчиталась лучше предварительных прогнозов. Генеральный директор компании доктор Гари Газерт прокомментировал, что и «в дальнейшем фокус Intuitive Surgical остается на развитии и снабжении рынка продуктами, которые оптимизируют общее количество расходов и, в целом, повлияют на экономику». Компания предлагает решения в области т.н. мимимально-инвазивной хирургии — операции с минимальным вмешательством в структуру человеческого

тела и его органов. При этом робот не подменяет человека, но предоставляет ему более богатые возможности мониторинга пациента: специальные сканеры, размещенные на «руках» робота, осуществляют трехмерное сканирование полостей тела. После того, как получена информация о состоянии пациента, действовать начинаются «руки» со скальпелями и прочими хирургическими инструментами. Руки робота-хирурга не дрожат и не устают, а хирург и медсестра при этом находятся в комфортных условиях, управляя действиями робота через специальные пульты.

— Каковы финансовые показатели компании?

— Доходы компании Intuitive Surgical выросли почти на 23% относительно предыдущего года. Оборачиваемость по итогам 2015 года достигла рекордного показателя в \$2,38 млрд. Стабильный рост демонстрирует и ключевой для такого рода бизнесов показатель затрат на исследования и разработки: \$185,7 млн тратится на усовершенствование хирургической системы. Инвестиции приносят

результат: прибыль по итогам прошлого года составила \$588,8 млн, установив рекорд и прибавив относительно 2014-го более 40%.

— Какие корпоративные события произошли в компании за последнее время?

— Количество установленных систем Да Винчи (так называется вышеупомянутый роботизированный продукт компании) поставляется растущими темпами — в прошлом квартале было отгружено 130 единиц при аналогичном показателе прошлого периода на уровне 118 единиц. Рост базы гарантированно приводит к росту поступлений от обслуживания, а также способствует дальнейшему продвижению технологии на рынке.

Сохранению позитивного тренда в акциях также способствует повышенный прогноз компании, в котором топ-менеджмент указывает на ожидаемый рост продаж в объеме 14–15% вместо первоначально планируемых 12–14%. Согласно

последнему финансовому отчету, за второй квартал 2016 года денежные активы и их эквиваленты составляют \$4,2 млрд, это на \$424 млн больше по сравнению с показателями конца 2015 года. Основной причиной послужили сгенерированные денежные потоки от операционной деятельности и доходы от выпущенных обыкновенных акций.

Стоит также отметить, что компания, находящаяся на передовой линии технологий, и является при этом прибыльной со стабильно растущими результатами — крайне редкое явление на рынке, где годы убыточного бизнеса в погоне за масштабированием — устоявшаяся практика.

— По какой цене предлагается открывать сделки?

— При среднесрочном потенциале в 10% целевая цена акций Intuitive Surgical \$75,1. В основном, акции торгуются на NASDAQ, тикер ISRG.

О компании: Была основана в 1995 году. Штаб-квартира компании базируется в Саннивейл (Калифорния).

Жансая АБДУМАЛИК,

женский международный
гроссмейстер

Родилась 12 января 2000 года в городе Алматы. Студентка 1 курса IT-колледжа при МУИТ. Является многократной чемпионкой среди девочек и мальчиков Республики Казахстан. В 2007 году заняла 4 место в Юношеском чемпионате мира в Турции. В 2008 году заняла 1 место на Юношеском чемпионате Азии в Иране. Также в 2008 году заняла 1 место во Вьетнаме. В 2009 году заняла 1 место на Международном турнире «Джермук Опен» в Армении, 1 место на Чемпионате мира среди школьников в Турции и 1–2 место на Юношеском чемпионате

мира в Греции в 2010 году.

В 2011 году Жансая заняла 1 место на Чемпионате мира среди школьников в Польше, Международном турнире ASEAN среди девушек до 20 лет в Индонезии, 1 место на Юношеском чемпионате мира в Бразилии, получила поздравление в телеграмме от Президента РК Нурсултана Назарбаева.

В 2012 году гроссмейстер заняла 1 место на Международном турнире «Аэрофлот Опен» среди женщин в России.

В 2013 году победила на Мемориале Карена Асряна в Армении и Международном турнире среди мужчин «Брно Опен» в Чехии.

В 2013 году выиграла 2 место на Молодежном чемпионате мира до 20 лет. В 2014 году Азиатская Федерация шахмат наградила Жансаю, пригласив на торжественную церемонию в ОАЭ.

В июле 2016 года выиграла 1 место среди женщин на Мемориале Мигеля Найдорфа в Польше.

Обладательница премий «Патриот года-2012», «Лучшая спортсменка Казахстана-2012», лауреат премии «Жас Тулпар-2013» под патронажем «Нур Отан», «Народный любимец-2013» в номинации «Респект-спортсмен».

Рейтинг ФИДЕ Жансаи Абдумалик — 2381.

«С каждым годом в Казахстане будет больше шахматистов»

Жансая Абдумалик — самая юная легенда в мире шахмат в Казахстане. В возрасте 8 лет она заняла 1-е места в Юношеском чемпионате Азии в Иране и чемпионате мира во Вьетнаме, в 9 лет — в Международном турнире «Джермук Опен» в Армении. О том, что помогает ей добиваться успехов в этом виде спорта, какую пользу приносят шахматы в жизнь молодых людей и с какой целью была открыта Академия шахмат в Алматы в интервью «Курсиву» рассказала женский международный гроссмейстер, обладательница различных премий в области спорта 16-летняя Жансая Абдумалик. В интервью также принял участие ее отец — Данияр Аширов.

Айгерим УРДАБАЕВА

— Жансая, сколько Вам было лет, когда Вы начали заниматься шахматами?

— Я начала играть в шахматы с шести лет. Изначально меня учил отец, затем нас с братом отдали в шахматный кружок. Первые два месяца я всегда проигрывала, от этого расстраивалась и плакала. Родители хотели меня забрать из шахматной школы и сказать тренеру, что не получается. Тренер попросил дать немного больше времени и убедил их, что все будет нормально. Прошла неделя, я начала делать первые «ничьи», потом уже начала выигрывать, стала более веселой и энергичной. Моим первым официальным турниром стал городской чемпионат в 2006 году в Алматы. Я заняла третье место в игре с оппонентами до восьми лет. На тот момент мне это казалось пределом мечтаний! Конечно, я радовалась, при этом — не знаю почему, — но сегодня победы и призовые места я всегда воспринимаю спокойно, думая, что так и должно быть.

— Какая Ваша первая серьезная победа?

— Моя первая серьезная победа — это чемпионат Азии в 2008 году в городе Тегеране в Иране. Тогда я заняла первое место, и следом у меня состоялся чемпионат мира до восьми лет, во Вьетнаме. Я сделала «дубль» — выиграла и кубок Азии, и Мира в один год. Это было самым запоминающимся событием. Наверное, это моя первая осознанная и значимая победа.

— Как выстроена Ваша подготовка к соревнованиям?

— Ничего особенного нет. Чтобы я не уставала во время турнира обязательно нужна физическая нагрузка. Поэтому хожу на плавание. А также занимаюсь шахматами с тренером по 4–5 часов в день. В день перед партией я никогда не плаваю, не принимаю душ и не мою голову, так как все это негативно может отразиться на моей игре. Водные процедуры расслабляюще действуют.

— На сколько шагов вперед Вы prospectиваете ход?

— Это зависит от позиции. Есть позиции, которые форсированные, их легко считать. Бывают варианты, когда можно даже 16–18 ходов посчитать наперед. В принципе, это несложно. Важно уметь рассчитывать все варианты в неясных позициях и совсем не обязательно считать на 10 ходов вперед, как говорят многие. Главное, просчитать на 3–4 хода, которые будут «четкими», а именно корректные, а не шаблонные. Это намного важнее, чем считать на 10 шагов, и при этом вариант «дырявый», с многочисленными проблемами.

— Вы определенно человек со стальным характером. Даете ли волю эмоциям?

— Конечно. В себе все держать тоже нельзя. Бывает обидно, когда ошибаешься в каких-то партиях, при том, что всю партию имела хорошую позицию с сильным соперником, и под конец не получилось. Бывает и такое — прихожу в номер и плачу от того, что упустила победу.

— А как Вы тогда относитесь к поражениям?

— Зависит от соперника. Если соперник сильный, то воспринимаю это легче. Если играла со слабым игроком, то расстраиваюсь. У меня нет такого, что ушла и забыла. Думаю об этом, прокручиваю, анализирую, делаю выводы и двигаюсь дальше.

— О чем Вы мечтаете в свои 16 лет?

— Пока у меня в жизни только шахматы. Надо выиграть чемпионат мира среди женщин, поднять свой рейтинг.



Для каждого начинающего спортсмена родительская поддержка играет колоссальную роль

На будущее, в 25 лет баллотироваться в депутаты.

— Почему Вы хотите стать депутатом?

— Все началось с 2008 года, когда я выиграла чемпионат Мира. После того, как я стала чемпионкой мира, меня в Астану пригласила депутат Гульмира Исмаибаева. Она мне показала здание Мажилиса, зал, где они работают, объяснила, как выстроена работа, как принимаются решения и обсуждаются проблемы. Тогда мне это понравилось и я захотела помогать людям, создавать законы. Она меня вдохновила. И после этого в 8 лет у меня появилась такая мечта. Но это все после того, как я делаю все в своей шахматной карьере.

— А Вы суверены?

— Мы, спортсмены, все суверены. Допустим, если ручка не в том положении лежала, надела другую футболку — игра может пойти не так, как планировалась. Бывает, что ты в какой-то одежде выигрываешь, и веришь, что благодаря этой футболке так случилось. Всегда думаешь, что если наденешь что-то другое, то, возможно, партия пойдет не так, и ты надеваешь ту же самую одежду. А потом идешь и выигрываешь. То же самое с ручкой, есть счастливые, есть несчастливые.

— Вы вообще представляете свою жизнь без шахмат?

— Если бы шахмат в моей жизни не было, то мне было бы просто представить такую жизнь. А если сейчас исключить шахматы, то я этого даже представить не могу. При этом — да, я могу отдыхать, не играть в шахматы, но максимум неделю.

— А с кем бы Вы хотели сыграть?

— Я бы хотела сыграть с четвертым чемпионом мира среди мужчин Александром Алехиным, а также с Магнусом Карлсеном — действующим чемпионом мира. В детстве я училась по партиям Алехина, мне нравится его стиль, а про Карлсена могу сказать, что он сверхталантливый человек, вундеркинд. Когда смотришь его партии, даже кажется, что играет не человек, а какие-то силы, что-то очень такое сверхъестественное. Вообще я его видела, мы играли в одном турнире в прошлом году — в сильном турнире «Катар Мастерс». Я за ним наблюдала, чувствовалась энергетика чемпиона. К примеру, когда я смотрела на других гроссмейстеров, я такого не ощущала. Для меня они обычные. А когда Магнус Карлсен просто проходит мимо или рядом стоит, сразу становлюсь такая окрыленная.

— Мешают ли шахматы школе?

— Наоборот, помогают. Сразу улучшается успеваемость, проще запоминать, решать математические задачи. Я на домашнем обучении и у меня свободное посещение, потому что тренировки по шахматам проходят утром и в связи с моими разъездами, турнирами, я не могу просто посещать школу, я все делаю на дому.

— Не было ли обидно, когда в детстве Вам приходилось много тренироваться, в то время как другие дети играли на улице и не были так заняты, как Вы?

— Знаете, я вспоминаю свое детство, вроде бы такого не было. Успевала и гулять, и заниматься, и в куллы поиграть. Я все успевала и мне нравилось заниматься всем. Будучи маленькой, я уже понимала, что занятия шахматами мне необходимы и воспринимала их очень серьезно.

— Как Вы относитесь к такому достаточно жесткому родительско-

му подходу — с детства загружать детей учебной?

— Если вы хотите, чтобы ваш ребенок кем-то стал в этой жизни, то я считаю это правильно. Я и сама буду таким родителем. Буду помогать, направлять детей и развивать их способности.

Главное — найти и развить то лучшее, что в них есть.

— От чего Вам приходится отказываться в 16 лет?

— От встреч с друзьями и общении. Притом, что мои друзья, в основном, из шахматного мира, я не могу себе позволить уделять много времени для встреч с ними.

— А Вы уже решили, в какой сфере будете получать высшее образование?

— Я сейчас закончила 9 класс. Если честно, пока не определилась. Мне нравится все! Я и рисовать люблю, могла бы пойти в художественную школу. Сейчас после 9 класса перехожу в IT колледж при МУИТе. Меня также заинтересовало программирование.

— В Алматы недавно приезжал Анатолий Карпов. Оправдал ли он ваши ожидания в блиц-турнире?

— Конечно! Он был приглашен Казахстанской шахматной Федерацией в качестве почетного гостя. Мне всегда приятно встречаться с Анатолием Евгеньевичем, он очень хороший человек и большой профессионал. Мне показалось, что блиц-турнир прошел на высоком уровне. Было очень приятно, что у нас в Казахстане провели такой турнир. Столько гроссмейстеров приехали! Очень важно, что к нам приехали профессионалы из стольких стран мира, это важно.

— За кого Вы болеете?

— За женщин я не болею. Среди мужчин — за Карлсена и Крамника.

— А что дают шахматы человеку?

— Самое главное — это развитие интеллекта, логического и стратегического мышления, способности трезво оценивать ситуацию. Для детей это в первую очередь усидчивость, они становятся умнее. Мой младший брат и сестренка год назад стали заниматься шахматами. Я смотрю на них и вижу, как они меняются. Стали такие серьезные, с характером. Даже если в будущем вы не будете профессионально заниматься шахматами, то в жизни вам это обязательно пригодится. Мой папа говорит, что шахматами нужно заниматься хотя бы для того, чтобы меньше совершать в жизни ошибок.

— В 2014 году Вы с вашими родителями открыли Академию шахмат. С какой целью она была создана?

— Прежде всего, Академия открылась для того, чтобы находить таланты. Это была моя идея детства. Я всегда хотела тренировать, чтобы в дальнейшем мы могли создать мощную профессиональную команду. К примеру, женскую сборную страны уже воспринимают как серьезных игроков. Особенно после Олимпиады, которая прошла в городе Тромсе в Норвегии — мы заняли шестое место. В 2011 году, когда меня позвали заниматься в Сингапурскую Академию шахмат, я прожила там полтора года и оттачивала свои навыки. Вместе с мамой мы анализировали, как налажена работа в Академии, как отлажено трудится тренерский состав, но и интересовало само помещение. И, вдохновившись, мы решили создать свою Академию, в которой весь учебный процесс был бы грамотным. Мои родители прошли большой путь вместе со мной, и знают, как надо правильно растить будущих

чемпионов и выбирать «правильных» тренеров на своем опыте. И вот мы открылись в Алматы и стараемся ради наших детей.

Данияр Аширов (отец Жансаи):

— Могу сказать так, когда Жансая в 8 лет стала чемпионкой мира, 300 человек в ее школе записались в шахматный кружок. На тот момент у директора не было помещения, чтобы разместить всех. Так подействовала ее победа на чемпионате мира на детей ее школы. Я также слышал, что параллельно в других городах пошел такой же шахматный бум, и дети захотели заниматься. Многие тренеры после благодарили нас за то, что учеников у них стало больше.

В тот момент просили и меня открыть шахматную школу. Но, видите ли, Жансая была еще маленькой, 8 лет, ее саму нужно было тренировать. Я понимал, что запуск такого проекта — это огромная ответственность. Мы знали это на примере своего ребенка — с детьми нужно заниматься, и если ты не будешь вкладывать душу, ничего не получится. Поэтому на тот момент, естественно, мы планировали развитие своей дочери.

Со временем, когда она достигла гроссмейстерского уровня, я стал понимать, что свободного времени у меня появилось больше по причине того, что она уже занимается с другими тренерами, которые известны на весь мир. Наше с супругой участие нужно было уже в меньшей степени. Руки немного освободились. Поэтому в 2014 году, когда мы открыли Академию, это был осознанный шаг.

Мы открыли Академию не в 2008, а в 2014 году, потому что мне хотелось создать ее с конкретной базой, с качественным преподавательским составом, чтобы было все серьезно. Во-первых, для того, чтобы не «гибли» таланты по причине бездарного преподавания. Во-вторых, мне всегда хотелось, чтобы люди, которые посвятили жизнь шахматам, получали достойную заработную плату. Речь идет о тренерах. Почему они зарабатывают так мало? Люди постоянно работают головой, обучают детей. Благодаря этим занятиям у детей развивается память, логическое, абстрактное мышление, интуиция, усидчивость, концентрация, развиваются бесценные человеческие качества, которые в будущем помогут поступить и закончить, к примеру, Гарвард. Поэтому нужно было кому-то попытаться исправить эту несправедливость.

Мне хотелось бы, чтобы тренер по шахматам зарабатывал \$5000 в месяц. Я поставил перед собой такую цель. Я считаю, что это достойное вознаграждение за то, что человек 6–8 часов в день думает головой. Конечно, занимаясь только шахматами, в список Forbes попасть трудно, но благодаря занятиям шахматами это реально, есть достойные примеры!

— Насколько рентабельна ваша Академия?

Данияр Аширов: — Это нельзя назвать бизнесом. Это в большей степени связано с потребностью души в том, чтобы преподавать, давать образование. Я всегда думал, для чего я 8 лет занимался шахматами в школьные годы? К сожалению, после поступления на первый курс университета КазГУ я прекратил ими заниматься. Оказывается, это умение пригодилось потом, чтобы научить, во-первых, играть своих детей и, во-вторых, раскрыть талант своей дочери. Когда ей было 6 лет, я понял, что она может стать чемпионкой мира и получается, что шахматное образование мне было дано, чтобы я мог распознать ее талант и впоследствии обучать и других детей, создав эту Академию.

— Поддерживает ли вас государство? В чем заключается поддержка?

Данияр Аширов: — Мы открылись два с половиной года назад. Первую поддержку мы получили от Фонда Первого Президента, который первоначально предоставил нам помещение без обязательств оплачивать аренду, и мы стали спокойно работать. Сейчас мы платим за аренду. В этом году стали появляться спонсоры, которые выделяют средства на хорошие призы при проведении детских турниров, также оплачивали участие детей из социально уязвимых слоев населения в летних шахматных лагерях.

— И сколько прошло таких турниров?

Данияр Аширов: — Состоялось два мероприятия, сейчас планируется третье. Расходы на одно мероприятие приблизительно 1 млн тенге. В стоимость входят призы, атрибутика, баннеры, видеосъемка, оплата судей.

Первое мероприятие профинансировал Президентский профессиональный клуб «Астана», с которым мы подписали меморандум о сотрудничестве на 2016 год. Второе мероприятие профинансировал Capital Bank Kazakhstan. Председатель правления банка — Гани Убаеков — профинансировал в июне поездку учащихся Академии в шахматный лагерь.

Деятельность Академии шахмат Жансаи Абдумалик направлена на развитие шахматного спорта в нашем городе и в стране в целом. Можно сказать, что Академия шахмат — это масштабный социальный проект в Казахстане, направленный, прежде всего, на воспитание и развитие интеллектуальной молодежи страны. В Академии бесплатно обучаются инвалиды, дети из малообеспеченных, многодетных и неполных семей. Откровенно говоря, мы не богатая организация, но тем не менее занимаемся такого рода благотворительностью, потому что сами через это прошли.

— Можете рассказать о тренерах Академии?

Жансая Абдумалик: — Тренеров в Академию приглашают мои родители. В Академии работает высококвалифицированный тренерский состав. При выборе тренера мы обращаем внимание на стаж работы с детьми, кого и сколько воспитал, характер человека, далее идут звание, рейтинг и отзывы. Каждый новый тренер проходит трехмесячный испытательный срок. Наблюдаем и оцениваем его работу — насколько он нравится детям и родителям.

— А кто Вас на данный момент тренирует?

— Сейчас я занимаюсь сама. До этого я занималась с бельгийским тренером Владимиром Чучельвым. Он является топ-тренером и занимается только стоп-игроками, такими как Фабиано Каруано, Анши Гири, Теймур Раджабов, и вот я с ним занималась.

— Когда Вы только начинали играть, как обстояли дела с финансированием?

— Насколько я помню, финансирования не было. Родители сами собирали деньги, брали в долг, потихоньку находили. Я очень уважаю родителей за то, что, несмотря на свое финансовое положение, они все равно в нас вкладывали. Даже при наличии последних денег. Если бы не родители, даже имея такой талант, ничего бы этого не было.

Для каждого начинающего спортсмена родительская поддержка играет колоссальную роль. Не все зависит от ребенка. Если родители просто оставляют ребенка на тренировке и уезжают на работу, ребенок сам по себе ходит, я думаю, чемпиона из него не выйдет.

Посмотрите на знаменитых шахматистов — Магнуса Карлсена, Юдит Погар — из их биографий видно, что родители полностью откладывали все свои дела: работу, занятия и все свое время посвящали детям, выставляв из них Великих Чемпионов.

Данияр Аширов:

— И нужно отметить, что все «потраченное» время родителей, силы, нервы, переживания во время турниров, вложенные средства, все это оправдалось! Если веришь в своих детей, то эта вера им передается, а значит все у них получится!

— Получается, что Академия шахмат — это социальный проект?

Данияр Аширов: — Можно сказать, да. У нас есть родители, которые не относятся ни к одному из пунктов, необходимых для социальной группы. К примеру, есть родитель, у которого средняя заработная плата 200 тыс. тенге. У него 2–3

детей и не получается платить 16 тыс. тенге за обучение. Если он приходит и хочет отдать ребенка к нам в Академию, мы идем ему навстречу. Подчеркну, что мы сами через это прошли.

— Собираетесь ли вы открывать Академию в других городах?

— Филиалы Академии шахмат должны быть открыты во всех областных центрах страны.

И это обязательно будет! Здесь все упирается в финансовый вопрос. Желательно, чтобы нам помогли городские акиматы или меценаты (спонсоры) в предоставлении помещения, потому что тяжело открываться за свой счет. Приобретение шахматного инвентаря и оплата квалифицированных тренеров — тоже немалые расходы. Мы открыты для предложений и готовы помочь своим опытом и знаниями.

Хороший пример, когда в Шымкенте ректор Государственного педагогического института пошел нам навстречу и выразил желание открыть Школу Жансаи Абдумалик. Разница между Академией и школой заключается в преподавательском составе. У нас в Академии тренируют от кандидатов в мастера спорта (КМС) до гроссмейстера. В школах — только кандидаты в мастера спорта. Ректор ГПИ отремонтировал классы, приобрел современный шахматный инвентарь, появилась зарплата для тренеров.

— А какая средняя заработная плата в Академии?

— Это коммерческая тайна. Могу сказать одно, если тренер не будет мотивирован финансово, то вряд ли будет полностью вкладываться. В тренерском составе есть гроссмейстер, и у нас пять международных мастеров. Опыт этих международных мастеров просто колоссальный, фору дадут многим гроссмейстерам в понимании шахмат! Я просто сам сижу на занятиях, и у меня душа радуется, что я пригласил людей, которые так доходчиво, так доступно объясняют сложные вещи. Поэтому когда я вижу радость и счастье в глазах детей — это самая лучшая награда для нас!

— Планируете ли открывать школы в регионах?

Жансая Абдумалик: — Да, естественно. Пока такой возможности нет, но планируем открыть во всех городах. Хотелось бы внести шахматы в школьную программу, чтобы дети могли заниматься. Когда я стану депутатом, я планирую внести шахматы в школьную программу обязательно. Я буду стараться, потому что детям это поможет в жизни. Не просто кружок в школе. Вот дети занимаются по 6–7 уроков и после этого идти в школьный кружок у них желания не будет. А если это сделать как урок, то тогда будет интересно, а главное — полезно.

— Технологии не стоят на месте. Считаете ли Вы, что в шахматах будет доминировать искусственный интеллект?

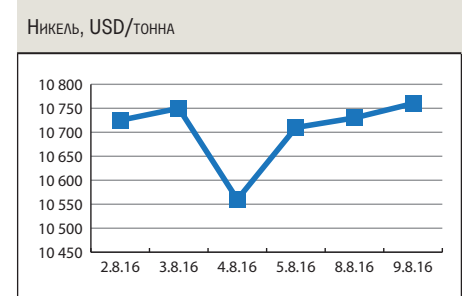
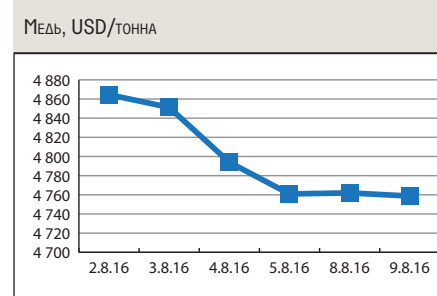
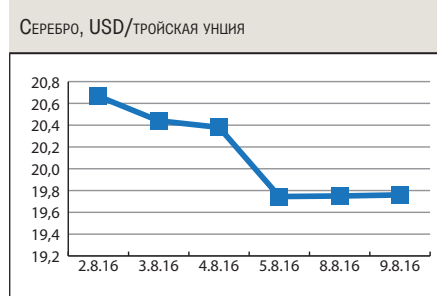
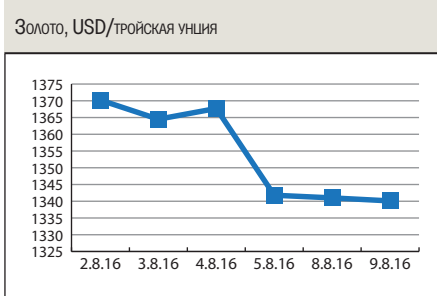
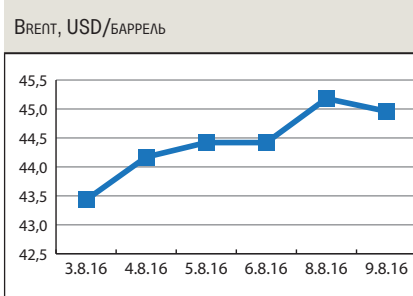
Жансая Абдумалик: — В шахматах последнее время все сидят за компьютером, работают. Без компьютера в шахматах ты уже не можешь ничего сделать. Все варианты, все дебюты — все проходит через компьютер. И да, естественно это сильно, но партии в последнее время какие-то бесчувственные. Там нет каких-то красивых вещей, как, например, было раньше. Если взглянуть в прошлое, то были идеи, люди придумывали уникальные вещи, потому что думали своей головой. Сейчас получается все проходит через компьютер. Мне такое не по душе. С внедрением технологий в игру теряется человечность. Партии стали автоматическими.

Когда до технологического внедрения люди показывали идеи, партия была красивой, смотришь — и тебе нравится. Сейчас уже есть варианты, где все автоматом доходит до эндшпиля (заключительная стадия шахматной игры. — «КЪ»), то есть компьютер за человека все проанализировал, это уже не то, когда ты сам сидишь и думаешь своей головой. Мне такое не очень нравится.

— Каким Вы видите будущее шахмат в Казахстане?

— Я думаю, с каждым годом у нас в стране будет все больше шахматистов, профессионалов. Я смотрю на наших учеников в Академии, многие уже профессионально выросли по сравнению с тем, что было раньше. Я помню, какими они были, когда только пришли к нам, и какие они сейчас по уровню игры. Я думаю, что у нас в Казахстане все будет очень хорошо в плане развития шахмат. А ближайšie мировые результаты в Академии планируем в ближайшие 2–3 года, просто нужно работать.

ИНДУСТРИЯ



Дизельный вопрос

Дерегулирование рынка решит проблему дефицита

Госрегулирование

В Министерстве энергетики считают, что отмена государственного регулирования цен на дизельное топливо не должна привести к их резким колебаниям, поскольку рынок дизтоплива в Казахстане находится в хорошем состоянии с точки зрения запасов. Однако ситуация с дефицитом дизтоплива возникла в стране и раньше.

Элина ГРИНШТЕЙН

В ходе совещания по вопросу отмены регулирования рынка дизельного топлива, которое прошло 28 июля, вице-министр энергетики Асет Магауов сообщил о том, что соответствующий приказ уже подготовлен и проходит общественное обсуждение.

«Мы считаем, что настала необходимость провести данное дерегулирование. Проект приказа на сайте нашего министерства размещен. По законодательству он должен там находиться 10 дней и проходить обсуждение общественными организациями. Текущее решение в первую очередь будет касаться только розничных цен. Оптовые цены будут формироваться по своему механизму», — заявил Магауов.

Отметим, что именно 28 июля и истекли 10 дней, отведенные на обсуждение проекта приказа. И из участников рынка, участвовавших в совещании, против данной инициативы не выступил никто. Более того, в Казахстанской топливной ассоциации отмену госрегулирования цен на дизельное топливо также сочли необходимой мерой.

Магауов в ходе совещания также отметил, что факторов, способствующих необходимости проведения дерегулирования, достаточно много. Однако на первом месте среди них стоит большая ценовая разница с соседними государствами. Например,



В период между 2012 и 2014 годами Казахстан был чистым импортером дизельного топлива

в России, по словам вице-министра, литр летнего дизельного топлива на данный момент стоит в пересчете порядка 185 тенге, в Кыргызской Республике — 160 тенге, в то время как в Казахстане цена одного литра дизтоплива составляет всего 99 тенге. Но необходимо учитывать, что существенную долю в цене российского дизельного топлива занимают акцизы и НДС, а также тот факт, что в РК нефтепродукты из России могут импортироваться без уплаты российских налогов и акцизов.

Подобные расхождения в цене приводят к тому, что большое количество транзитного транспорта предпочитает заправляться в Казахстане. Более того, по словам Магауова, происходит также и легальный вывоз дизтоплива в больших количествах в баках грузового автотранспорта, причем, водители делают по несколько рейсов в день. Это порождает риск возникновения дефицита дизельного топлива в приграничных районах страны. Для его минимизации необходимо иметь возможность производить дополнительные по-

ставки дизтоплива из России, однако, учитывая ценовую разницу, российским экспортерам нефтепродуктов это просто невыгодно.

В ОЮЛ Kazenergy нам напомнили о том, как в период между 2012 и 2014 годами спрос на дизельное топливо превысил объемы производства собственных нефтеперерабатывающих предприятий страны. А именно за их счет в Казахстане традиционно удовлетворялся спрос на дизельное топливо на внутреннем рынке. И в итоге в данный период Казахстан стал чистым импортером дизельного топлива.

А с августа текущего года по инициативе Павлодарского и Шымкентского НПЗ и вовсе будет поочередно приостановлена в связи с проведением планового ремонта, что может только еще сильнее обострить ситуацию.

Магауов заявил, что, несмотря на формирование в текущем году в стране значительно больших, по сравнению с прошлым годом, запасов дизельного топлива (на данный момент имеется порядка 200 тыс.

тонн), очередной риск возникновения дефицита из-за перетоков также имеется.

«Сейчас начинается уборочная кампания, мы выделяем по договоренности с МСХ порядка 391 тыс. тонн дизельного топлива для уборочной кампании по цене, которая была в период весенне-полевых работ. Отгрузка идет бесперебойно, в приграничных областях будет большая напряженность, и чтобы эти вопросы решить, мы считаем, настала необходимость перевести дизтопливо на дерегулирование», — сказал вице-министр, добавив, что на сегодня в адрес сельхозпроизводителей и региональных операторов уже отгружено 97% произведенного дизельного топлива, что сделано с целью не допустить затоваривания на местах.

«Мы данные по всем отгрузкам отобрали непосредственно в акиматы и попросили их на местах проконтролировать, чтобы региональные операторы дальше беспрепятственно производили распределение этих объемов розничным АЗС. То есть,

в режиме уже непосредственной сверки с акиматами мы работаем, чтобы у каждой розничной точки были в достаточном количестве объемы дизельного топлива», — пояснил Магауов.

Вице-министр напомнил, как осенью 2015 года было принято решение об отмене государственного регулирования цен на 92-й бензин. За прошедшее время цены на него стабилизировались на уровне 125 тенге за литр.

«Мы видим, что объемы 92-го бензина значительные и никакого дефицита нет. Рынок работает четко, без вмешательства государственных органов. Зимнее дизельное топливо у нас давно не регулируется. По нему также ситуация стабильная. Компании сами закупают по нему дополнительные объемы. В зимний период все достаточно плавно проходит», — заметил вице-министр, добавив, что решение о дерегулировании цен на летнее дизельное топливо, по оценкам министерства, не должно затрагивать крупных потребителей, таких как горно-металлургический комплекс и железная дорога, поскольку механизм ценообразования у них был свой, и государством регулировалась лишь розничная цена на АЗС.

Магауов также напомнил, что потребление летнего дизельного топлива в Казахстане, как правило, резко падает с началом отопительного сезона: «Соответственно, все рыночные факторы будут приводить к тому, что цена на летнее дизельное топливо в зимний период будет снижаться, объем потребления очень сильно падает. Я думаю, в интересах ресурсодержателей дизельного топлива сохранить хорошие партнерские отношения с крупными потребителями и разумно выстроить новую политику, чтобы в летний период были разумные цены для крупных потребителей, а в зимний период крупные потребители могли какие-то товарные запасы формировать».

Вице-министр озвучил и предельный прогноз по цене на дизельное топливо после отмены государственного регулирования. По его словам, 1 литр дизтоплива будет

стоить в среднем 115 тенге, и данная цена может вполне устроить представителей бизнеса в случае, если все-таки возникнет необходимость осуществлять дополнительный закуп топлива за рубежом. Однако почти сразу, как стало известно о возможном росте цен, со стороны крупных и средних игроков начался процесс «придержания» объемов дизельного топлива с целью в будущем продать его дороже.

«Мы столкнулись с тем, что на местах начинаются вопросы отдельных розничных АЗС, к которым объемы не доходят», — сказал Магауов. Он пояснил, что во избежание этого Минэнерго направил всем крупным игрокам на рынке, ресурсодержателям и региональным операторам уведомление о том, что, в соответствии с законодательством о регулировании доминантов, ограничении продаж при наличии соответствующих объемов недопустимо.

Отметим, что директор TOO BRB Invest LLP Галим Хусанов еще месяц назад говорил о том, что текущая стоимость на ГСМ не отражает действительные цены, и что они сдерживаются искусственно, тем самым могут спровоцировать дефицит топлива.

«Здесь стоит задача поиска оптимального решения по цене. С одной стороны — дизельное топливо это достаточно важный элемент в себестоимости сельского хозяйства, и повышение на 15%, несомненно, отразится на стоимости продукции. С другой стороны, обеспечение ГСМ уборочной кампании также важно. Выбирая из двух зол, решили увеличить цену на ГСМ, а вернее, отпустить в условное свободное плавание. Как у нас обычно принято, под отпуском в свободное плавание маскируют повышение цен. Естественно, и 115 тенге будет регулироваться косвенно через антимонопольный комитет и через НК «Казмунайгаз», — говорит эксперт. Однако, по мнению Хусанова, цена в 115 тенге все равно значительно ниже, чем в России, но уже лишает экономической выгоды контрабанды казахстанского дизельного топлива в приграничных территориях.

Ломозаготовители продолжают бить тревогу

Экспорт

По информации Ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий Казахстана, приказ о введении запрета на вывоз с территории страны лома черных металлов уже подписан и может вступить в силу в сентябре текущего года. Однако ломозаготовители и эксперты в один голос продолжают твердить об абсурдности данного решения и вреде, который оно может нанести металлургической отрасли Казахстана, экологии и всей экономике страны.

Элина ГРИНШТЕЙН



металлургии неоднократно приводили весомые доводы против введения запрета на экспорт лома. Аргументы были опубликованы на посвященной обсуждению приказа странице портала электронного правительства egov.kz, а также направлены непосредственно министру национальной экономики, поскольку запрет окажет на нее самое прямое влияние. Однако Куандык Бишимбаев в своем официальном ответе предпочел дистанцироваться от проблемы, переложив ее на плечи другого ведомства: «Вопрос введения ограничения на вывоз лома и отходов черных металлов входит в компетенцию уполномоченного органа — Министерства по инвестициям и развитию РК. Согласно информации уполномоченного органа, в стране сложилась критическая обстановка по загрузке отечественных предприятий. В этой связи 28 июня 2016 года Межведомственной комиссией по вопросам торговой политики и участию в международных экономических организациях принято решение о введении запрета на вывоз лома и отходов черных металлов».

Предыдущий опыт не в счет

Решение данной комиссии, по утверждению представителей Республиканского союза промышленников и предпринимателей металлургии и Республиканской отраслевой ассоциации вторичной

металлургии, «было сделано на основе субъективного мнения нескольких металлургических заводов, и не опирается на факты, явно показывающие абсурдность и вредность решений, принятых ранее и принимаемых в настоящее время».

Напомним, в результате запрета на вывоз лома, введенного в декабре 2013 года, внутреннее потребление в стране уменьшилось вдвое. «По данным самого уполномоченного органа, озвученным на совещании у первого вице-премьера, на экспорте страна потеряла 1 млн тонн и лишилась совокупного дохода в текущих ценах на 55 млрд тенге. Были потеряны тысячи рабочих мест первичных сборщиков лома и приостановлена деятельность десятков предприятий, в основном, субъектов МСБ», — заявили руководители Республиканского союза промышленников вторичной металлургии и Республиканской отраслевой ассоциации вторичной металлургии, добавив, что принимая во внимание новые итоги, инициатива введения нового запрета в сложившихся условиях просто удивляет.

В дополнение к этому есть мнение, что введение запрета является прямым лоббированием интересов крупных металлургических предприятий, зависящих от металлолома. Таким компаниям в Казахстане насчитывается около 4–5, и снижение цен на лом им, безусловно, выгодно. Стоит отметить, что вся складывающаяся ситуация

идет вразрез со словами Нурсултана Назарбаева, сказанными в послании президента народу от 30 ноября 2015 года. В нем Елбасы говорил о необходимости устранить искажение рыночных стимулов в виде искусственного регулирования цен. «Мы не должны «тянуть» неконкурентные компании за счет государства», — говорил президент.

Аргументы «за»

В Министерстве по инвестициям и развитию в свою очередь твердят об острой необходимости введения запрета. На каждое мнение представителей отрасли, высказанное в процессе открытого обсуждения проекта приказа на egov.kz, первый вице-министр Альберт Рау дал один и тот же ответ. По его словам, после снятия запрета на экспорт в начале этого года, по итогам 5 месяцев был отмечен рост экспорта лома и отходов черных металлов в Россию и Узбекистан. «Вследствие чего, по информации руководства металлургических предприятий, снижаются запасы металлолома на складах. (...) Недостаток в металлоломе для металлургических предприятий составляет не менее 125 тыс. тонн в месяц (1,5 млн тонн в год)».

Однако при этом в первых числах августа текущего года был зафиксирован факт отказа таких металлургических предприятий как «АрселорМиттал Темиртау» и ТОО «Кастинг» от вагонов с грузом лома черных металлов, простаивающих в ожидании выгрузки.

Российские эксперты против

Эксперты уверены: введение запрета на вывоз лома с территории Казахстана не выход. Напротив, это может иметь негативные последствия для отрасли. Виктор Ковшевский, директор НП НСРО «Руслом.ком» заявляет: «Ограничение экспорта на рынке лома ведет к дефициту лома и последующему закрытию металлургических производств. Этот вывод сделан на основании расчета 12 индексов устойчивости ломоперерабатывающей и металлургической отраслей в 31 стране мира, где ведется мониторинг с 2004 года».

Г-н Ковшевский пояснил, как именно из-за ограничения экспорта возникает дефицит лома: «Ограничение

экспорта лома сначала вызывает снижение цен на лом и создает иллюзию сырьевой безопасности. Затем ломосбор падает в связи с уменьшением количества ломопереработчиков из-за массовых банкротств. В процесс сбора лома, с учетом размера территории Казахстана, должно быть вовлечено все население. Это возможно при увеличении, а не сокращении количества приемных пунктов и при условии отмены налога на доходы физических лиц на вторсырье. В итоге цены опять растут, наносит удар по металлургам».

Эксперт также отметил, что ни в одной развитой стране не действует ограничение экспорта металлолома, поскольку развитая отрасль переработки вторсырья ведет к увеличению оборота металла, обновлению производственных фондов, а значит — к большой конкурентоспособности во всех сегментах промышленного производства.

Есть ли альтернатива запрету?

По мнению казахстанских ломозаготовителей, существует всего 4 аспекта, которые делают для них продажу лома за рубеж более привлекательной, нежели поставки отечественным металлургическим предприятиям. Во-первых, это формирование цен на продукцию. «Металлургические заводы Казахстана стремятся покупать сырье дешевле, чем на рынке. Конечно, желание по-настоящему, но рыночные взаимоотношения при этом работают в направлении большей прибыли», — поясняет Олег Якунин, и.о. генерального директора АО «Казвторчермет».

Во-вторых, правила приемки лома на металлургических заводах. Г-н Якунин говорит о том, что, несмотря на существование Национальных стандартов, в соответствии с которыми ломопереработчики и приемники лома металлургов, они принимают свои собственные «никому не понятные и непрозрачные» системы оценки качества лома. В результате чего ломопереработчики из двух зол делают выбор в пользу более высоких затрат на логистику, предпочитая не нести убытки от своеобразного видения качества приемки.

Турар Жолмагамбетов, главный эксперт Центра отраслевого анализа АО «Казахстанский институт раз-

вития индустрии», также говорит о том, что вопреки существованию технического регламента, проблемы по категориям приема металлолома существует. «Необходимо сделать так, чтобы нормализовались отношения между ломозаготовителями и потребителями, прийти к консенсусу», — считает Жолмагамбетов.

Еще одним «камнем преткновения» является система оплаты. По словам ломозаготовителей, от момента поставки лома на казахстанские металлургические заводы до его оплаты иной раз может пройти несколько месяцев. И совершенно противоположным образом ситуация обстоит у покупателя из соседних стран, которые исправно платят по факту поступления лома на завод.

Последним, но не по значимости, пунктом в списке стоит планирование поставок. «Важность планирования понимают все. Тем более, это важно при обеспечении поставок в объемах сотен тысяч тонн. Невозможно ни одному предприятию нарастить объемы поставок в несколько раз, если оно о такой необходимости не знает за несколько месяцев, а лучше за год. Но металлургические заводы РК планируют объемы закупок лома не более чем на один месяц! Да еще с правом отказать от приемки лома в любой момент времени», — говорит Олег Якунин.

Важно отметить, что все это не просто слова. И казахстанские ломозаготовители ввиду таких факторов, как скорость оборота денег, единое законодательное пространство и более низкие затраты на логистику заинтересованы в работе исключительно с отечественными предприятиями.

Озвученные выше проблемы уже не раз предлагалось решить путем переговоров. И в итоге недавнего обсуждения на площадке Министерства по инвестициям и развитию между ломозаготовителями и металлургами была достигнута принципиальная договоренность о подписании соглашения о гарантированных поставках необходимого количества лома на отечественные предприятия. Однако дальнейшие устные договоренностей дело так и не дошло — металлурги пожаловались на имеющийся (или нет?) дефицит лома черных металлов премьер-министру, который в свою очередь, не вдаваясь в подробности, дал указание ввести запрет.

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 27 (656), ЧЕТВЕРГ, 11 АВГУСТА 2016 г.

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ИНТЕРВЕНЦИИ
РЕГУЛЯТОРА:
ЗА И ПРОТИВ

>>> [стр. 8]

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ЗАЧЕМ РЕГУЛЯТОР
«ПРИЧЕСАЛ» ПЛАТЕЖНЫЕ
СИСТЕМЫ

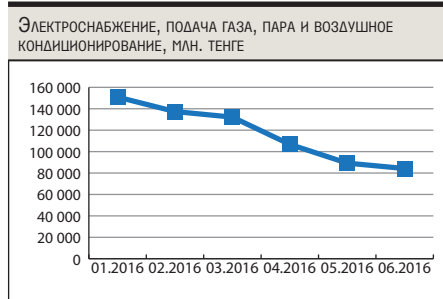
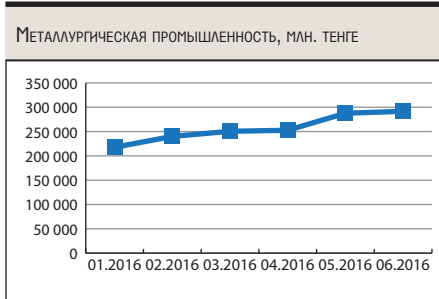
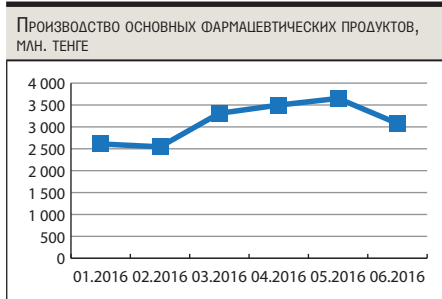
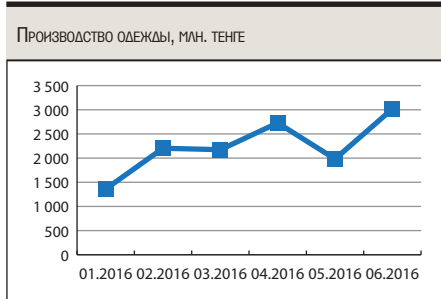
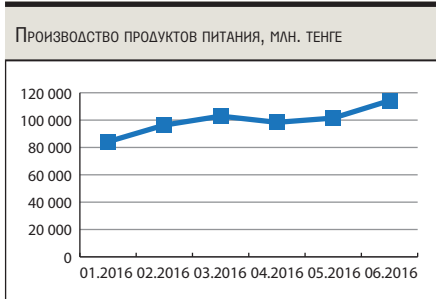
>>> [стр. 9]

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
ЭТЮД В КРАСНО-СИНИХ
ТОНАХ

>>> [стр. 12]

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
ЖАН ЛЕКЛЕЗИО О ЛЮБВИ,
ЖЕСТОКОСТИ
И МОРЕ

>>> [стр. 12]



Бизнес на любви

Услуги

Свадебные церемонии занимают особое место в казахстанской культуре. По мнению опрошенных экспертов, даже в условиях экономического кризиса популярность пользуется формат свадьбы, затраты на который составляют не менее 1 млн тенге. Это позволяет event-агентствам в свадебный сезон (август-сентябрь) удваивать текущую выручку почти в два раза.

Айгерим УРДАБАЕВА

Согласно отчету о свадебной индустрии в мире, опубликованном на официальном сайте крупнейшей компании по организации свадеб в США Wedding report inc, при выборе формата проведения свадебных церемоний на пары оказывают огромное влияние социальные сети. К примеру, у 25,7% опрошенных пар нереалистичные ожидания по организации и проведению свадебных мероприятий, которые часто не совместимы с бюджетом. При этом 21,2% предпочитают менять свои планы по организации свадьбы, которые укладываются в бюджет.

Тогда как 17,6% респондентов готовы тратить значительные суммы на свадебные расходы, что привлекает для event-компаний. Как отметила автор отчета Шэрон Нэйлор, это прибыльно для производителей свадебной атрибутики, которые неэтичным образом предлагают новобрачным семьям тратить больше и даже в долг.

В беседе с «КЪ» главный редактор журнала «Prosvadby.com», выездной регистратор Евгения Евстегнеева отметила, что в мае-июне этого года в свадебной индустрии наблюда-



Организация свадеб в Казахстане обходится от \$3 000 до \$500 тыс.

лось затишье. Причины разные: от экономического кризиса в стране до религиозных и суеверных предрассудков. «По крайней мере, в наше агентство не поступало заказов. Люди суеверны и боятся жениться в мае, а июнь — священный месяц Рамадан».

В силу менталитета казахстанские пары считают, что свадьба — это, прежде всего той. Что автоматически означает, что мероприятие должно быть роскошным. При этом использованные средства — это, как правило, кредиты в банках и накопленные сбережения, добавила Евгения Евстегнеева.

Из современных трендов спикер отметила, что с прошлого года как среди казахстанских, так и европейских пар растет популярность церемоний формата «Champagne

& sake». В первую очередь он отличается от типичного казахского «тоя» простотой и оптимизацией расходов. Средний бюджет данного мероприятия составляет 1 млн тенге.

«Такой вариант свадьбы удобен в условиях кризиса, который переживает Казахстан, проводится только свадебная церемония без огромного застолья и роскошного украшения зала на 300 человек. Гостей в количестве 100–150 человек приглашают на свадебную церемонию на красивой площадке на природе», — поясняет Евгения Евстегнеева.

Спикер отметила, что при таком бюджетном варианте организовать свадебную церемонию можно достаточно трогательно: декорировать арку, нарезать торт, открыть шампанское и устроить небольшой

фуршет: «Родные и близкие относятся к такому формату с пониманием и одобрением, потому что молодые средства на покупку квартиры или поехать в свадебное путешествие».

Важно добавить, что место проведения мероприятия варьируется от собственного сада до аренды открытых площадок ресторанов. Как отметила «свадебная фея», её агентство организует за один сезон (лето-осень) от 100–130 свадеб, при этом 10% (10–13 мероприятий) — premium-class, остальные 90% — upper-middle class.

Стоит отметить, что в основном ставка официальных организаторов и свадебных агентств за проведение одного мероприятия варьируется от 10 до 20% от общей суммы затрат. «Чем больше бюджет свадьбы,

тем больше увеличивается ставка, у каждого агентства свои условия. Есть и определенная ставка, когда, к примеру, бюджет свадьбы образно составляет \$50 тыс., фиксированная ставка церемониймейстера составит 150 тыс. тенге», — добавляет Евгения Евстегнеева.

Директор отдела планирования и организации Центра «Молодожены» Жанна Ленюкова отмечает популярность выездных церемоний. Более того, в развлекательную программу входят танцевальные флешмобы, постановочные love-story с декорациями и юмористическим сценарием.

«Самостоятельная подготовка к свадьбе женихом и невестой — это одна из тенденций свадебной индустрии в Казахстане. Все чаще родители доверяют подготовку своим детям, все больше приходит осознание, что это их праздник. Но и все больше молодоженов стремятся к тому, чтобы самостоятельно или хотя бы частично оплатить свое торжество», — отмечает спикер.

По словам Жанны Ленюковой, на вопрос по поводу цены ответить однозначно трудно. Многое зависит от количества приглашенных гостей, присутствия медийных личностей на свадьбе, насыщенности шоу-программы и эксклюзивности свадебного декора.

«Могу точно сказать, что при самостоятельной подготовке, в случае, когда ведущий сам предоставляет большую часть шоу-программы, уложиться можно и в \$7–\$10 тыс. При обращении в агентство минимальным я бы назвала бюджет в размере \$15–\$20 тыс.», — говорит собеседник «КЪ».

По ее словам, дело тут не в комиссиях агентства, а в том, что если клиент прибегает к услугам профессионалов, следовательно, его интересует разнообразие услуг на свадьбе, то есть «все под ключ», начиная от кондитеров, фотографов, ведущего и заканчивая музыкальным и световым оформлением зала,

что для бюджета в \$7–\$10 тыс. не актуально.

В данной индустрии максимальные суммы обычно не озвучиваются, при этом, по данным «КЪ», подтвержденными двумя источниками, казахстанцы тратят до \$500 тыс. на организацию свадьбы. При таком бюджете на минимальный декор тратятся от \$100 до 150 тыс., платье невесты обходится в \$5–8 тыс., приглашенные ведущие — \$5 тыс.

При среднем максимальном бюджете используются внутренние ресурсы — это местные ведущие, услуги которых составляют от \$1,5 тыс., артисты — \$5–7 тыс. Стоит обратить внимание и на то, что в среднем одно посадочное место в казахстанских ресторанах обходится виновникам торжества в \$200.

«Касательно максимального бюджета на свадьбу, здесь все зависит от фантазии и финансовых возможностей. Думаю, что даже \$200–\$250 тыс. — это не предел для нашей гостеприимной страны. Все же это — это то, чем мы славимся», — рассказывает г-жа Ленюкова.

По данным отчета Международной академии планирования свадеб и мероприятий Великобритании, в сфере свадебной индустрии ярко выражены 5 глобальных трендов: персонализация, стиль «гламур старого Голливуда», эклектичный декор, изобилие цветочных украшений, фокус на еде. По словам экспертов, в Казахстане, как и во всем мире, молодожены предпочитают фотосъемку видеосъемке.

При всех затратах на организацию свадеб, по данным Economist, Казахстан в 2015 году вошел в ТОП-10 стран по количеству разводов. При этом, по данным комитета статистики МНЭ РК, в 2015 году коэффициент разводимости в Казахстане составил 3,04 при коэффициенте брачности 8,48. Это означает, что на 1000 человек населения 3 пары подадут на развод, когда каждая 8 пара регистрирует официально отношения.

Облачные решения способствуют успешной реализации сложных проектов

TOO IQ Solutions работает на казахстанском рынке с 2014 года. Компания оказывает сервисные услуги на условиях аутсорсинга по эксплуатации, ремонту и техническому обслуживанию контрольно-измерительных приборов и автоматики, автоматизированных систем управления технологическими процессами (АСУ ТП) и ИТ-инфраструктуры. Помимо этого IQ Solutions занимается внедрением и сопровождением систем оперативного управления производством (систем класса MES) систем управления предприятием (SAP, 1C, Oracle Primavera) и систем бизнес-аналитики и визуализации KPI. Новым направлением деятельности компании является реализация проектов в части обеспечения информационной безопасности промышленных и государственных предприятий. Продукты компании востребованы крупными промышленными предприятиями, такими как, Атырауский нефтеперерабатывающий завод, Павлодарский нефтехимический завод, национальная компания «КМГ», «Международный аэропорт Алматы», «Казахтелеком», «Интергаз Центральная Азия» и другие.

С прошлого года IQ Solutions является заказчиком услуги Office 365, которую приобретает у «Кселл». Как известно, с 2015 года мобильный оператор продвигает сервисы Microsoft на казахстанском рынке, будучи Серебряным Партнером мирового IT-гиганта. О работе с «Кселл» рассказывает Александр Тен, IT-Директор IQ Solutions.



— **Облачные сервисы с недавних пор и в Казахстане перестали быть просто технологиями. Их все чаще используют в качестве бизнес-инфраструктуры и экономии бюджета на компьютерное оборудование. Как вы используете такие продукты в своей работе, какие проблемные вопросы решает их применение?**

— Облачные технологии развиваются весьма стремительно, захватывая различные сферы деятельности. Gartner прогнозирует, что уже к 2018 году 50% всех критических приложений будут вынесены в облака, а к 2020 году облака станут для нас таким же привычным сервисом, каким сегодня является Интернет.

Мы используем облачные системы хранения информации, используем SaaS-решения (Office 365 в том числе) для обмена информацией и совместной работой с докумен-

тами. В будущем мы планируем использовать PaaS-решения, постепенно выводя нашу инфраструктуру в облака.

Office 365 позволяет нам работать с электронной почтой, доступной с любого устройства (стационарного, мобильного), снабжая нас всеми необходимыми инструментами (Microsoft Office, OneDrive, планировщик задач, календарь, Business Skype). При этом мы получаем большое облачное хранилище и все это с высоким уровнем доступности и отказоустойчивости.

— **Как происходит ваше взаимодействие с Кселл?**

— Кселл — это первый и крупнейший GSM-оператор в Казахстане, поэтому на протяжении многих лет мы используем традиционные услуги сотовой связи от данного оператора. С 2015 года помимо ус-

луг сотовой связи мы на постоянной основе получаем от «Кселл» услугу облачного сервиса Office 365.

Наша основная потребность — это быстрый обмен информацией между разными подразделениями и сотрудниками компании, в том числе мобильными сотрудниками, которые регулярно находятся в движении (между офисами и регионами). Это помогает нам быстрее принимать важные решения и развивать бизнес.

Office 365 ускоряет обмен необходимой информацией, предоставляет инструменты для совместной работы и способствует успешной реализации наших проектов.

— **Почему вы приобретаете Office 365 у «Кселл»?**

— У «Кселл» более лояльная и гибкая ценовая политика в сравнении с их конкурентами. Помимо этого, нам очень удобно работать с «Кселл», оператор хорошо налажено обслуживание клиентов. Менеджеры по работе с клиентами «Кселл» всегда оперативно реагируют на наши запросы и профессионально решают возникающие вопросы.

Мы планируем продолжить работу и надеемся, что наше сотрудничество продлится не один год. Я хочу отметить, что выбирая продукт Office 365, мы оценивали стоимость владения данным продуктом в перспективе на 3 года вперед. Расчеты показали, что стоимость данной услуги от «Кселл» обходится нам дешевле, чем если бы мы ее развернули на серверах в собственном дата-центре.

Футбол – игра миллионеров

<<< стр. 3

К сожалению все не так открыто в клубном футболе. Некоторые руководители команд не готовы рассказать о бюджете. И это даже несмотря на то, что клубы в стране, помимо «Астаны» и «Кайрата», финансируются за счет бюджетов МИО. Кто-то полностью, а кто-то частично.

Самым богатым клубом Казахстана в 2015 году стала «Астана» с бюджетом в \$30 млн. Самым «бедным» — «Акжайык» (Уральск). Объем его финансов составил 439 млн тенге.

В конце мая нынешнего года УЕФА объявила о том, что футбольный клуб «Астана» заключил мировое соглашение со следственной палатой по финансовому контролю клубов.

Дело в том, что есть правило финансового fair play, предусматривающего безубыточность клубов. Астана его нарушила. Санкции предусматривают штраф в размере 2 млн евро, 1,5

из которых условные. Теперь столичный клуб обязуется не превышать дефицит бюджета более чем на \$20 млн в финансовом году 2015/2016 и не более чем на \$10 млн в финансовом году 2016/2017. А в дальнейшем полностью соответствовать критериям безубыточности.

В свою очередь «Кайрат» финансировался учредителем в лице TOO «KazRosGaz». В 2015 году им было выделено 50% от запланированной финансовой помощи. А в нынешнем году финансирование и вовсе прекратилось.

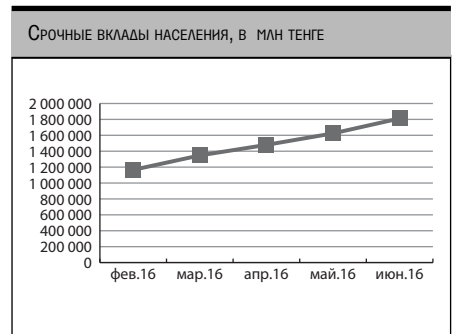
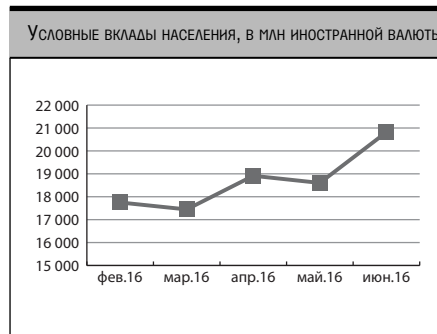
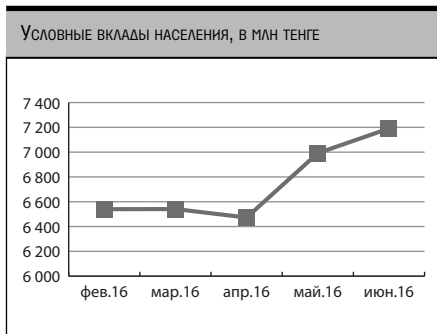
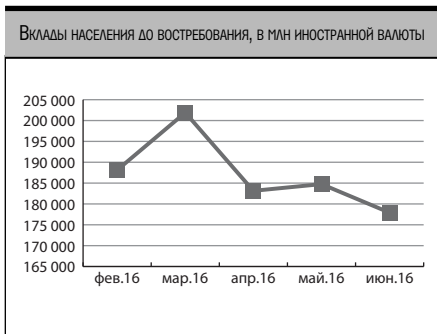
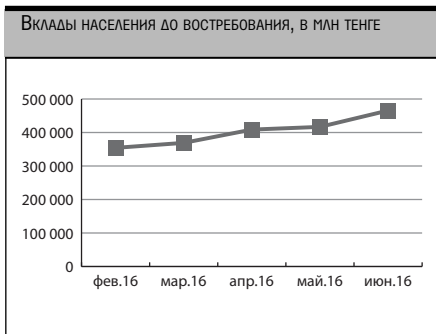
«Клуб содержится не из бюджетных средств, а за счет сторонних привлеченных инвестиций казахстанских компаний и банков», — сообщают в ФК «Кайрат».

Итак, «КЪ» решил выяснить, сколько стоит содержание футбольного клуба казахстанской Премьер-Лиги. Ниже приведены ориентировочные бюджеты за 2015 и 2016 годы. Вся информация взята из открытых источников (табл. 1).

ТАБЛИЦА 1. ОРИЕНТИРОВОЧНЫЕ БЮДЖЕТЫ НА 2015–2016 ГОДЫ НА СОДЕРЖАНИЕ ФУТБОЛЬНЫХ КЛУБОВ

Клуб	Бюджет на 2015 год, млрд тенге	Место в турнирной таблице по итогам сезона КПЛ 2015	Бюджет на 2016 год, млрд тенге
«Астана»	5,4	1	5,2
«Кайрат»	5	2	5
«Актобе»	3,1	3	2
«Иртыш»	1,9	6	1,9
«Тобол»	1,9	7	2
«Ордабасы»	1,6	4	1,9
«Тараз»	1,3	9	1
«Шахтер»	1,3	10	0,916
«Кайсар»	1,3	12	н/д
«Окжетпес»	1,2	8	1,2
«Жетысу»	1	11	0,700
«Атырау»	0,8	5	0,531
«Акжайык»	0,439	н/д	0,420

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Интервенции регулятора: за и против



Несмотря на объявленную политику свободного плавления тенге, Нацбанк намерен продолжать вмешиваться в ценообразование курса

Регулирование

В августе текущего года исполняется год, как Национальный банк отказался от фиксированного курса тенге и отпустил национальную валюту в свободное плавание. Однако это решение действительно скорее на бумаге, чем в реальности, поскольку Нацбанк продолжает вмешиваться в ценообразование курса тенге и проводить валютные интервенции на рынке. Насколько это оправданно и соответствует заявленной политике редакция «Къ» решила разобраться вместе с экспертами.

Михаил ЦОЙ

По данным регулятора, с начала 2016 года общий объем интервенций Нацбанка составил \$3 млрд. По сравнению с проведенными интервенциями в 2014 году (\$22 млрд) и 2015 году (\$17,7 млрд), видно, что свободно плавающий курс тенге значительно сохраняет золото-валютные резервы Казахстана, однако не защищает от рисков повторной девальвации.

Как заявил во время последней пресс-конференции глава Нацбанка Данияр Акишев, регулятор не защищает какой-либо коридор курса и путем интервенций только сдерживает резкие колебания тенге.

«Курс тенге за июль снизился на 4% — с 338,66 тенге до 352,52 тенге. Национальный банк в рамках политики свободно плавающего обменного курса не таргетирует определенный уровень обменного уровня. У нас нет какого-либо конкретного ориентира. Операции Национального банка на валютном рынке направлены на ограничение значительных изменений или колебаний обменного курса», — сказал он.

По его словам, с целью недопущения резкого ослабления тенге впервые с января 2016 года в июле Национальный банк проводил интервенции в форме продажи иностранной валюты (\$200 млн за июль).

При этом он добавил, что «в случае, если сценарий будет развиваться негативно относительно курса тенге, Нацбанк будет вмешиваться в его ценообразование».

За первое полугодие 2016 года тенге в реальном выражении ослаб на 1,3% (изменение индекса реального эффективного обменного курса к валютам 37 стран), а с начала 2014 года

по июль 2016 года ослабление составило 26,6%.

Ослабление тенге к российскому рублю за первое полугодие 2016 года в реальном выражении (скорректированное на изменение относительных цен) составило 6,0%, а с начала 2014 года реальное ослабление тенге составило 7,8%.

По мнению председателя правления BRB Invest Галима Хусаинова, Национальный банк не должен фиксировать курс тенге по отношению к доллару США, так как это негативно сказывается на экономике страны. Задача Национального Банка сдерживать резкие колебания валюты и не более того.

«Относительно того, что теперь тенге свободно конвертируется — однозначно это правильно. Если фундаментальные факторы ведут к укреплению тенге, то не нужно специально поддерживать слабый тенге и наоборот. Например, за период укрепления тенге с февраля по июль 2016 года Нацбанк скупили \$3 млрд или в среднем по \$600 млн, не позволив ему укрепляться в значительной мере, и всего \$200 млн потратил на то, чтобы не дать доллару значительно ослабнуть в июле 2016 года. Это говорит об асимметричной политике НБ РК», — считает г-н Хусаинов.

Если говорить о ценообразовании курса тенге без интервенций, то эксперт предлагает обратить внимание на курс рубля. «У нас достаточно узкий рынок и сложно прогнозировать, но если посмотреть на соседние страны со схожей структурой экономики, то здесь нужно смотреть на российский рубль. Исторически российский рубль никогда не стоил дороже 5 тенге за рубль, сейчас он колеблется в диапазоне 5,3–5,4. Следовательно, если взять российский рубль как индикатор, то сейчас курс был бы в районе 325 тенге за доллар», — говорит Галим Хусаинов.

Как считает независимый экономист Алмас Чукин, интервенции регулятора необходимы и помогают сглаживать какие-то несистемные колебания, но интервенции в движение «реки» не могут повернуть течение «реки» вспять.

«Сейчас мы уже открыто видим по месяцам объемы интервенций Нацбанка и можно сказать, что в целом они незначительны, и ситуация по большому счету была бы примерно такой же и без этих интервенций. Гораздо большую роль в определенной стабилизации ситуации на денежном рынке сыграла политика резкого повышения базовых ставок и ограничения денежной массы», — считает экономист.

По его словам, в целом НБ действует в соответствии со своими заявленными целями правильно и логично.

Данные по интервенциям НБРК на внутреннем валютном рынке (ежемесячно)

Отчетный период	Объем операций НБРК на валютном рынке, млн. долл. США
Январь 2016	-57,7
Февраль 2016	474,4
Март 2016	1 236,0
Апрель 2016	830,9
Май 2016	728,3
Июнь 2016	2,5
Июль 2016	-198,7

«+» — нетто покупка

«-» — нетто продажа

Но проблема в другом — поставив во главу угла борьбу с инфляцией и затягивая «монетарные гайки» до предела, можно похоронить экономику.

«Как одновременно ужимать денежную массу и увеличивать кредиты экономике (т.е. увеличивать количество денег) ещё никто не придумал, но думать надо. И единственный путь — это совместные действия с правительством, структурные реформы. А это уже не во власти одного Нацбанка. Одной монетарной политикой нынешний кризис в экономике Казахстана не решить, проблемы шире и глубже», — говорит Алмас Чукин.

С ним согласен и председатель правления ИК «Сентрас Секьюритис» Талгат Камаров. По его мнению, негативным проявлением современной монетарной политики является высокая базовая ставка в тенге 13%, которая делает все еще недоступными кредиты бизнесу.

«Надеемся, что это временная мера оправдана необходимостью ослабления давления на курс тенге и улучшения пассивов у банков», — комментирует он.

Что касается интервенций, то Талгат Камаров полагает, что в случае отказа Нацбанка от интервенций курс тенге не сильно отличался бы от текущего. Разница была бы лишь в высокой волатильности колебаний курса тенге относительно доллара США. Например, скачки курса доллара США могли бы достигать в течение дня до 10 тенге.

Большинство экспертов сходится во мнении, что политика свободного плавления тенге была оправданной и своевременной мерой для стабилизации ситуации на валютном рынке. Однако эта мера не решает до конца комплекс других проблем, связанных с монетарной политикой в целом.

Как «кинуть» на миллион

Инвестиции

Деятельность консалтинговой компании Capital Expert Kazakhstan ограничивалась только предоставлением консультаций на рынке ценных бумаг, приостановлена. Capital Expert Kazakhstan обвиняют в обмане клиентов, которые за одну ночь потеряли более \$1 млн своих средств. По словам экспертов, такие случаи далеко не редкость на отечественном рынке ценных бумаг. Однако финансовые власти этого либо не замечают, либо не хотят замечать.

Сергей КИМ

Как сообщалось ранее, руководство фирмы было арестовано правоохранительными органами, но спустя какое-то время выпущено на свободу.

Компания Capital Expert Kazakhstan была основана в 2014 году группой финансистов и предлагала своим клиентам комплекс услуг в сфере финансового консалтинга. Аналитики предоставляли клиентам компании информацию относительно валютного, фондового и сырьевого рынков. Заинтересовать людей для инвестирования собственных средств в финансовые рынки было главной целью Capital Expert Kazakhstan.

В связи с тем, что компания Capital Expert Kazakhstan не имела лицензии на осуществление брокерской деятельности на территории страны и, соответственно, не имела права выводить деньги на рынок ценных бумаг, она работала с определенными партнерами.

Один из партнеров — трейдинговый центр Aviarex Trading на фондовом рынке потерял все деньги более тридцати казахстанских вкладчиков, сумма денег на счете каждого была от \$10 000. Таким образом, сумма потерь составила не менее \$1 млн, сообщил анонимный источник «Къ».

Основные партнеры Capital Expert — это Aviarex Trading, являющийся независимым трейдинговым центром для различных брокерских компаний. Компания занимается онлайн-торговлей, технической поддержкой, а также консультационными услугами в сфере онлайн-трейдинга. Как указано на сайте компании, она зарегистрирована в Сейшельских офшорных зонах и не имеет лицензии на предлагаемые ими услуги. Поиск учредителей центра из открытых источников не дал результатов.

Второй партнер — Esplanade Market Solutions в свою очередь

предоставляла брокерские услуги. Компания зарегистрирована в офшорных Гринальдинских островах и, так же как и Aviarex Trading, не имеет лицензии на предоставление брокерских услуг. Состав учредителей тоже скрыт в общей информации о компании.

Важно отметить, что консалтинговая деятельность Capital Expert Kazakhstan ограничивалась только бесплатным обучением клиентов и консультированием их. В случае заинтересованности клиент заключает трехстороннее соглашение между клиентом, брокером и трейдинговым центром. В дальнейшем за клиентом закрепляется сотрудник (трейдер), который ежедневно созванивался с клиентом-вкладчиком, предоставлял ему информацию по планируемым сделкам, мог лично управлять средствами и в случае согласия со стороны клиента, записывал приказы на эти сделки.

Правоохранительные органы не смогли доказать вину в содеянном компании Capital Expert Kazakhstan, так как ответственность за потерю денег несут партнеры компании, зарегистрированные за рубежом и в офшорах. Потерпевшие клиенты компании не смогут получить компенсации, а сама деятельность компании в Казахстане, скорее всего, приостановится, — сообщил анонимный источник редакции газеты «Къ».

Как сообщил независимый финансист, который решил остаться анонимным, такие случаи мошенничества — не редкость на казахстанском фондовом рынке.

«Большинство компаний в Казахстане работают по такому же принципу, как и Capital Expert. Открывают офисы, оформляют как ТОО и рекламируют в процессе своей работы иностранных брокеров — это и является главным фактом того, что люди в случае потери своих денег практически не имеют возможности вернуть их, так как прямыми ответчиками являются компании, находящиеся в иностранной юрисдикции», — сообщает анонимный источник.

По словам анонимного источника, одной из причин появления такого рода схем является недостаточная законодательная база в сфере оказания брокерских и дилинговых услуг в Казахстане, позволяющая легко и безнаказанно обманывать клиентов.

Финансист рекомендует при выборе брокера обратить внимание на несколько критериев. Во-первых, на место и дату регистрации компании — компания должна быть зарегистрирована на территории той страны, где она осуществляет свою деятельность, и существовать не менее 3–5 лет (чем дольше, тем лучше).

Во-вторых, компания должна иметь лицензию, сертификаты и другие разрешительные документы на

осуществление брокерской и дилинговой деятельности. В-третьих, брокерский счет клиента, как и банковский, должен быть именным с правом доступа и вывода средств только владельцем счета.

Эксперт также советует, прежде чем начать работу с подобного рода компанией, для начала проконсультироваться у доверенного специалиста, занимающегося данным родом деятельности.

По словам российских финансистов, подобные истории типичны и для российского рынка. «В схемах участвуют офшорные фирмы-однодневки и такие же однодневки российские компании», — комментирует руководитель аналитического отдела Grand Capital Сергей Козловский. При этом российский законодательство серьезно ограничивает деятельность и законопослушных инвестиционных компаний, которые вынуждены вести работу из иностранных юрисдикций.

Перед началом работы с финансовой компанией Сергей Козловский рекомендует инвестору в обязательном порядке проверить лицензию компании на сайте регулятора в стране регистрации компании. Следует обратить внимание на участие компании в отраслевых организациях, авторитетных медиаторах соответствующей отрасли (например, для валютного рынка это Финансовая Комиссия (Financial Commission)).

«В случае, если деньги мошенники возвращать не торопятся — поможет только процедура чарджбэк — процедура оспаривания банковского перевода на счет компании-мошенника со счета инвестора», — говорит Сергей Козловский.

Заместитель Генерального директора ИХ «ФИНАМ» Ярослав Кабаков считает, что наличие подобных компаний скорее не типично для российской рынка, однако, безусловно, обманщики существуют.

«Как правило, мошенники, выдающие себя за инвестиционных управляющих, не скупятся на обещания, гарантируя потенциальным клиентам доходность, многократно превышающую ставку по банковскому депозиту. Любой, кто всерьез работает на фондовом рынке, понимает, что при торговле рисковыми активами гарантированной доходности быть не может, а российское законодательство прямо запрещает такую доходность гарантировать. Кроме того, следует внимательно изучить договор, прежде, чем его подписывать», — говорит Ярослав Кабаков.

На вопрос — как клиенты все-таки могли бы вернуть свои деньги, топ-менеджер ИХ «Финам» ответил, что, скорее всего, никак.

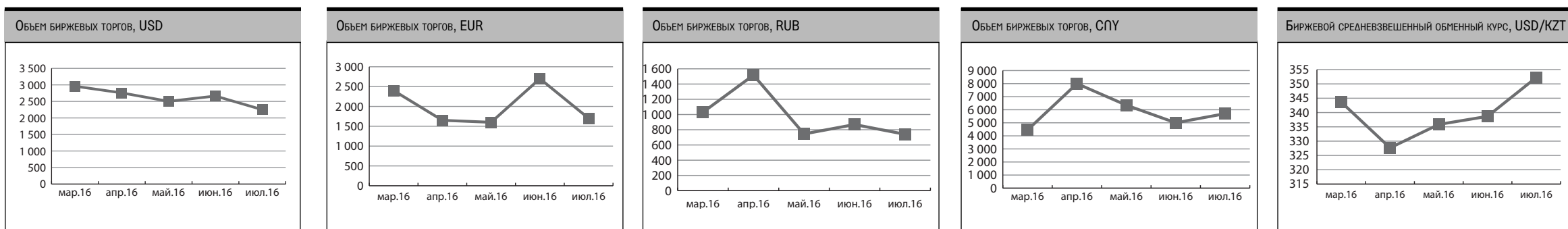
Редакция газеты «Къ» отправила запрос в Национальный банк РК и в текущий момент ждет соответствующих комментариев от регулятора.

ALUAN TÜRLI, BIRAQ ÖTE ÜQSAS
жаңа тікелей рейсі

ТАКИЕ РАЗНЫЕ, НО ТАКИЕ ПОХОЖИЕ
новый прямой рейс

Алматы → Сиань

SCAT.KZ



Зачем регулятор «причесал» платежные системы

Платежи

Новый закон о платежных системах позволяет Нацбанку не просто создать нормативно-конкурентную среду, позволяющую субъектам рынка платежных услуг цивилизованно решать внутренние вопросы, но и неусыпно контролировать любые новшества быстро меняющихся правил игры. Данное стремление вполне понятно, ведь сегодня в сектор входят новые небанковские структуры, появляются услуги нового поколения, меняются подходы к организации работы.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Национальный Банк РК разъяснил закон «О платежах и платежных системах», подписанный президентом РК еще 26 июля 2016 года. Данный документ, по словам главного финрегулятора страны, имеет ряд нововведений, направленных на защиту прав и интересов потребителя и регулирующий рынок платежных услуг. В частности, закон предусматривает регламентацию, регулирование платежных систем и определение порядка осуществления платежей и переводов денег.

Новый закон — новые правила

Законом вводятся ключевые понятия: «платежная система», «оператор платежной системы», «участники платежной системы», классификация платежных систем и критерии их значимости, требования к операторам платежных систем и определяет правовую основу организации и их деятельности. Также вводится уведомительный характер осуществления деятельности платежных систем. В частности, оператор платежной системы в течение 10 дней, с начала функционирования на территории Казахстана платежной системы, должен в обязательном порядке уведомить об этом Нацбанк РК, а также



Закон запрещает финансовым организациям в одностороннем порядке изменять условия договоров и тарифов

на своем сайте публиковать правила платежной системы, стоимость услуг и все изменения по тарифам.

В свою очередь Нацбанк РК должен вести реестр действующих платежных систем. Информация об их наличии на рынке с указанием их значимости будет публиковаться на официальном сайте регулятора.

В сфере регулирования рынка платежных систем данный закон определяет перечень поставщиков и виды оказываемых ими платежных услуг. Вводится и процедура учетной регистрации в Нацбанке РК для частных небанковских платежных организаций. В целом, к поставщикам платежных услуг в соответствии с законом относятся: банки; организации, осуществляющие отдельные виды банковских услуг; операторы почты; платежные организации; платежные агенты и субагенты. Последние (платежные организации, платежные агенты и субагенты) являются новыми игроками рынка, и потому для них предусмотрена правовая основа для оказания платежных услуг.

Закон также устанавливает возможность привлечения банками сети агентов и субагентов для оказания населению определенных платежных услуг, что направлено на повышение доступности базовых платежных услуг для населения.

Для защиты интересов потребителей платежных услуг также предусмотрен ряд нововведений. В частности, в сфере осуществления

платежей и переводов денег усовершенствованы соответствующие способы и основные процедуры, созданы условия для сокращения сроков исполнения платежей (с 4-х до 2-х дней), а также предусмотрены меры по обеспечению прозрачности предоставления банковских услуг. Вводится ограничение на взывание пособий и социальных выплат, жилищных выплат и денег на образовательном накопительном вкладе с банковских счетов граждан по требованию третьих лиц.

Защищая документ перед депутатами парламента, глава Нацбанка РК **Данияр Акишев** подчеркивал, что закон обеспечивает прозрачность тарифов банков, поскольку по новым требованиям последние в обязательном порядке должны ознакомить клиента с размером комиссий до совершения платежной операции. Кроме того, закон запрещает финансовым организациям в одностороннем порядке изменять условия договоров и тарифов в сторону увеличения по платежам.

В целом, как отмечают представители Нацбанка, цель закона создать правовые основы для участников рынка платежных систем в Казахстане. По словам заместителя директора департамента платежных систем Национального банка РК **Ерлана Ашыкбекова**, существовавшая до настоящего времени законодательная база не обеспечивала комплексного системного регулирования

платежного рынка и деятельности всех его субъектов, охватывая лишь отношения между банком и клиентом. Тогда как появившиеся с некоторыми пор на рынке новые продукты и субъекты рынка требуют внимания и соответственного регулирования.

Опыт других позволяет не наступать на одни и те же грабли

Как отмечает Ерлан Ашыкбеков, при разработке закона учитывались международные стандарты в области платежных систем, разработанные Банком международных расчетов, и рекомендации экспертов ВБ и МВФ, а также опыт других стран ЕС, Сингапура, Англии, где уже действуют подобные законы.

В свою очередь аналитик ГК Forex club **Валерий Полховский** в комментариях «КЪ» отметил, что принятый в РК закон является вполне естественной попыткой привести к единым мировым стандартам регулирование платежных систем, которые будут функционировать на территории страны. «Закон не ограничивает других платежных систем. Он пытается сделать ее прозрачной. Обязывает уведомить о начале своей деятельности Нацбанк и предать публичности все условия и тарифы. Абсолютно справедливые требования. Список возможных поставщиков платежных услуг достаточно широк и по сути любая авторитетная на настоящий момент платежная система сможет работать на территории Казахстана», — считает аналитик.

Стоит отметить, что в соцсетях наиболее активные граждане республики уже высказывали предположения о том, что возможно

Нацбанк РК намерен пойти по пути России, дабы не зависеть полностью от международных платежных систем. Однако эксперты полагают, что Казахстан вряд ли пойдет на такой шаг. «Внедрение платежных систем — это очень дорогостоящий проект и не всегда оправданный, особенно в условиях глобализации. Отказаться от Visa или MasterCard сейчас выглядит как-то утопично. В России в 2015 году была запущена платежная система «Мир». У Китая имеется собственная платежная система, которая, в принципе, распространилась на весь мир, но у него имеется достаточное количество ресурсов, и внутреннее потребление настолько велико, что такой проект у них окупился. Но у нас навряд ли», — отметил «КЪ» экономист, директор компании «BRB Invest» **Галим Хусаинов**.

Валерий Полховский полагает, что если в Казахстане и планируют запуск своей системы, то закон РК «О платежах и платежных системах» все же не расчищает для нее поле. «Я бы даже сказал, что Нацбанк только пытается создать нормальную конкурентную среду. В целом, что касается возможности создания собственной платежной системы, то при наличии желания с этим не будет проблем. Это показывает опыт России и Китая. Причем в первом случае система МИР была создана в кратчайшие сроки, а во втором стала самой популярной по числу пользователей и эмитированных карт. К тому же опыт России показал, что полагаться на Visa и MasterCard не совсем безопасно. В периоды геополитических кризисов они поддаются давлению и могут блокировать платежи», — заметил аналитик Forex club.

Вкратце напомним, согласно новым поправкам в закон РФ «О Национальной платежной системе», внесенным после того, как США ввели санкции против России в связи с присоединением Крыма, а международные платежные системы Visa и MasterCard остановили обслуживание карт нескольких российских банков в торговых точках и банкоматах международной сети, зарплаты, пенсии и социальные выплаты гражданам перечисляются только на пластиковые карты Национальной системы платежных карт нашего северного соседа. Кроме того, с 1 июля 2016 года все платежные системы, работающие в России, обязаны иметь свои клиринговые и процессинговые центры на территории страны, а использование иностранных центров обработки информации запрещено.

Платежные системы Казахстана

По данным Нацбанка РК, через межбанковскую систему перевода денег в среднем за день в 2014 году проходило 57,1 тыс. транзакций на сумму 804,9 млрд тенге, что больше в сравнении с 2013 годом по количеству на 1,2% и по сумме на 14,6%. Через клиринговую систему в среднем за день за 2014 год проходило 84,4 тыс. платежных сообщений на сумму 22,0 млрд тенге, что по сравнению с 2013 годом меньше по количеству платежей на 2,7% и больше по сумме платежей — на 12,4%.

Самыми популярными платежными системами, согласно проведенному компанией Hoster.kz, являются банковские переводы, WebMoney, платежный сервис Qiwi и платежные терминалы.

Виды платежных систем	Гарантия (возврат денег)	Безопасность системы	Комиссия системы	Удобство	Недостатки
Банковский перевод	Во всех банках РК	Одна из самых надежных	Комиссия рассчитывается индивидуально в каждом банке	4	Долгий срок проведения операций (1–5 дней)
Платежные карты банка	Практически у всех банков РК	Высокая степень надежности	Комиссия рассчитывается индивидуально в каждом банке	1	Банковские карты за границей могут обслужить не в каждом заведении
Платежная система WebMoney	Функция подтверждения операций, возможность использования функции протекция сделки- по коду или времени	Специальная система защиты участников	В размере 0,8% от суммы платежа с округлением в большую сторону с точностью до 0,01, но не менее 0,01 WM.	2	Нет денежных WM- единиц казахстанского тенге
Qiwi		Трехступенчатая защита платежных операций	От 0 до 5% от суммы платежа	2	Необходимо знать, где расположены терминалы Qiwi именно в вашем населенном пункте

Недорогие кредиты предпринимателям в помощь

Программа регионального финансирования субъектов малого и среднего предпринимательства в АО «Народный Банк Казахстана» стартовала 5 мая 2016 года. О том, каковы условия финансирования для предпринимателей, в чем преимущество данной программы, и какие вызовы стоят перед МСБ, — рассказал в эксклюзивном интервью «КЪ» заместитель председателя правления АО «Народный Банк Казахстана» Аслан Талпаков.

— Аслан Бактыгереевич, расскажите, в чем суть Программы регионального финансирования субъектов малого и среднего предпринимательства?

— Суть программы проста — фонд «Даму» и акиматы в каждом регионе страны выделяют деньги для финансирования МСБ через банки второго уровня. Все это делается для стимулирования интереса местного населения к предпринимательству. Подчеркну, что акцент именно на развитии предпринимательства в районах сельской местности и моногородах. Предприниматели могут получить доступ к дешевым средствам в сфере торговли или каких-либо других сегментов рынка, где ранее не оказывалась поддержка.

Сегодня казахстанским бизнесменам приходится перестраивать свою бизнес-модель: они стараются по возможности оптимизировать расходную часть в целях удержания клиентов и поддержания объема оборотов снижают маржу, устраивают распродажи и делают скидки. Поэтому, в случае необходимости привлечения кредитных средств, в первую очередь они рассматривают вопрос возможного участия в государственных программах поддержки предпринимателей.

— А что с Вашей точки зрения негативно влияет на развитие сектора МСБ?

— Высокие кредитные ставки негативно влияют, когда предприниматель оценивает экономическую целесообразность при запуске нового проекта. Свою роль играет и увеличение издержек при ведении бизнеса, снижение платежеспособного спроса со стороны потребителей, снижение объема получаемой прибыли и увеличение риска несвоевременного исполнения предпринимателями взятых на себя кредитных обязательств.

Разумеется, воздействие оказывают и внешние факторы. Сложившийся паритет в коридоре 5–5,3 тенге за рубль позволяет отечественным предпринимателям устанавливать относительно благоприятный для развития собственного бизнеса уровень цен на реализуемую продукцию и предлагаемые услуги. Однако, изменение сложившегося паритета валют в сторону укрепления тенге может привести к падению спроса на продукцию и услуги отечественных предпринимателей и переориентации покупателей на российских поставщиков и производителей. В тоже время, благодаря проводимым государством мероприятиям по поддержке отечественных производителей, наметилась тенденция по увеличению числа новых отечественных производителей.

В связи с этим выявилась следующая проблема, которая заключается в отсутствии, либо в наличии, но явно недостаточно проработанной стратегии продвижения собственной продукции. У предпринимателей отсутствует сеть представителей в регионах. Нет четкой логистики доставки продукции к потребителю. Данные факторы сказываются на увеличении издержек, стоимость продукции становится менее конкурентной, что в итоге не позволяет достичь поставленных планов.

— В чем же уникальность региональной программы, и какова в ней роль банка?



— Во-первых, в совместной работе акиматов и фонда «Даму». Полагаю, это первая программа, где плотно работают эти структуры. Во-вторых, большой плюс — условия финансирования для конечного заемщика, которые индивидуальны для каждой области. Это льготная ставка вознаграждения, которая варьируется от 7 до 8,5% годовых. Например, в Алматинской области — 8,5%. Отличаются и требования по максимальному размеру займа, для одного заемщика — от 10 млн тенге, как это в Актыбинской области, до 180 млн тенге — в Мангистауской. Есть также определенные различия и в схеме принятия решения о включении проектов

в программу. Так, в каждой области (за исключением Алматинской) есть свой региональный координационный совет, который также рассматривает проекты предпринимателей и где-то решение этого органа ключевое, где-то нет.

В случае недостаточности у заемщика имущества, предлагаемого в качестве залогового обеспечения, имеется возможность получения гарантии от фонда «Даму», в рамках Единой программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020», что позволяет клиенту получить финансирование в полном объеме.

Что касается роли банка в этой программе, отмечу, что банк отвечает за возвратность средств фонда «Даму» и бюджетных средств, которые вкладывают акиматы. Здесь

стоит также отметить наши преимущества как Народного Банка: у нас разветвленная филиальная сеть, состоящая из 22 филиалов, которая позволяет охватить практически всю республику. Предпринимателю достаточно приехать в близлежащий филиал Банка для подачи заявки на финансирование в рамках программы. Ну и не менее важный фактор — наличие сильной аналитики у наших менеджеров МСБ на местах, и большой опыт работы с сектором МСБ.

— За счет чего Банк гарантирует возвратность средств?

— Мы заключаем договор на привлечение данных средств, по которому обеспечиваем их возвратность. В свою очередь Банк рассматривает каждую заявку индивидуально в соответствии с утвержденными процедурами и требованиями.

— Значит, банк может погашать риски за счет собственных средств?

— Необходимо учитывать, что стоимость средств, размещенных на депозитах и текущих счетах довольно высокая. К примеру, депозит для физического лица размещается под 14% годовых, при этом кредиты для конечных заемщиков будут варьироваться, скажем, от 18% и выше. Если сравнивать процентные ставки, которые установлены в рамках Программы, а это от 7 до 8,5%, то мы видим, что такие программы не просто привлекают, но они также предусматривают условия, которые способствуют развитию предпринимательства. Наш МСБ и так переживает не лучшие времена, и кредитовать его по высоким ставкам попросту губительно. Мы же в свою очередь во избежание рисков проводим экспертизу, смотрим залоговое обеспечение, изучаем проект, его экономику, опыт предпринимателя. Лишь потом принимаем решение. Все риски мы оцениваем, понимаем и берем на себя как банк.

— В каких регионах страны уже запущены проекты?

— Мы начали работать по этой программе с 5 мая текущего года. Первые проекты, которые у нас пошли, были по Актыбинской области, затем по Алматинской и Мангистауской. По этим регионам у нас уже профинансировано 14 проектов, освоено займов на 367 млн тенге. Все 14 проектов были представлены и профинансированы только в районах. Это только по линии Народного банка. В общей сложности на 16 административных единиц выделено 24,9 млрд тенге. По 7 областям у нас подписаны соглашения, остальные регионы находятся на стадии утверждения условий. Так что у нас еще немало проектов из других регионов РК, которые в настоящее время находятся в процессе рассмотрения.

— К каким отраслям экономики чаще всего относятся проекты предпринимателей?

— Часть проектов по сельскому хозяйству. Ощутимую часть занимает сфера торговли и оказание услуг. А в некоторых регионах, к примеру, в Мангистауской области, акцент делается на развитие туризма.

— Надо полагать, заявку на участие в программе может подать любой желающий?

— Заявку могут подать официально зарегистрированные субъекты малого и среднего предпринимательства, включая микропредпринимательство. При этом проекты должны соответствовать приоритетным секторам экономики. Отмечаю, что приоритетные сектора экономики установлены индивидуально для каждого региона в соответствии с требованиями региональных акиматов. Консультацию можно получить во всех Центрах продаж малого и среднего бизнесу и филиалах банка.

— Спасибо за беседу!

ОТЧЕТ НЕЗАВИСИМЫХ АУДИТОРОВ

Совету директоров АО «Страховая компания «Альянс Полис»

Мы провели аудит прилагаемой финансовой отчетности АО «Страховая компания «Альянс Полис» (далее – «компания»), состоящей из отчета о финансовом положении по состоянию на 31 декабря 2015 года и отчетов о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе, изменениях в капитале и движении денежных средств за год, закончившийся на указанную дату, а также примечаний, состоящих из краткого обзора основных положений учетной политики и прочей пояснительной информации.

Ответственность руководства за финансовую отчетность

Руководство несет ответственность за составление и достоверное представление данной финансовой отчетности в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, и за внутренний контроль, который руководство считает необходимым для составления финансовой отчетности, не содержащей существенных искажений вследствие недобросовестных действий или ошибок.

Ответственность аудиторов

Наша ответственность заключается в выражении мнения о данной финансовой отчетности на основе проведенного нами аудита. Мы провели аудит в соответствии с Международными стандартами аудита. Данные стандарты требуют соблюдения этических норм, а также планирования и проведения аудита таким образом, чтобы получить разумную уверенность в том, что финансовая отчетность не содержит существенных искажений.

Аудит включает проведение процедур, направленных на получение аудиторских доказательств, подтверждающих числовые показатели в финансовой отчетности и раскрытие в ней информации. Выбор процедур зависит от профессионального суждения аудитора, включая оценку рисков существенного искажения финансовой отчетности вследствие

недобросовестных действий или ошибок. В процессе оценки этих рисков аудитор рассматривает систему внутреннего контроля за составлением и достоверным представлением финансовой отчетности, чтобы разработать аудиторские процедуры, соответствующие обстоятельствам, но не целью выражения мнения об эффективности внутреннего контроля. Аудит так же включает оценку надлежащего характера примененной учетной политики и обоснованности бухгалтерских оценок, сделанных руководством, а также оценку представления финансовой отчетности в целом.

Мы полагаем, что полученные нами аудиторские доказательства являются достаточными и надлежащими для выражения нашего аудиторского мнения.

Мнение

По нашему мнению, финансовая отчетность отражает достоверно, во всех существенных отношениях, финансовое положение Компании по состоянию на 31 декабря 2015 года, а так же ее финансовые результаты и движение денежных средств за год, закончившийся на указанную дату, в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.

Хан И.С. – Сертифицированный аудитор Республики Казахстан, Квалификационное свидетельство аудитора №ИФ-0000219, 22 декабря 2014 года

Эшли Кларк – Партнер по аудиту

ТОО «КПМГ Аудит» – Государственная лицензия на занятие аудиторской деятельностью №00000021, выданная Министерством финансовой Республики Казахстан 6 декабря 2006 года.

Хайрова А.А. – Генеральный Директор ТОО «КПМГ Аудит» Действующий на основании Устава

29 апреля 2016 год

Неконсолидированный бухгалтерский баланс АО «Страховая Компания Альянс Полис» по состоянию на «01» января 2016 года			
Форма №1			
Наименование статьи	Код строки	на конец отчетного периода	на конец предыдущего года
Активы			
Денеги и денежные эквиваленты	1	204 318	841 271
Вклады размещенные (за вычетом резервов на обесценение)	2	8573 498	3 164 924
Ценные бумаги, оцениваемые по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прибыли или убытка	3	-	-
Ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи (за вычетом резервов на обесценение)	4	2 096 697	3 273 726
Операция «обратное РЕПО»	5	-	-
Аффинированные драгоценные металлы	6	-	-
Производные инструменты	7	-	-
Активы перестрахования по незарботанным премиям (за вычетом резервов на обесценение)	8	712 527	253 801
Активы перестрахования по произошедшим, но незаявленным убыткам (за вычетом резервов на обесценение)	9	106 852	34 316
Активы перестрахования по непроизошедшим убыткам по договорам страхования (перестрахования) жизни (за вычетом резервов на обесценение)	10	-	-
Активы перестрахования по непроизошедшим убыткам по договорам аннуитета (за вычетом резервов на обесценение)	11	-	-
Активы перестрахования по заявленным, но неурегулированным убыткам (за вычетом резервов на обесценение)	12	25 184	42 493
Активы перестрахования по дополнительным резервам (за вычетом резервов на обесценение)	13	-	-
Страховые премии к получению от страхователей (перестрахователей) и посредников (за вычетом резервов на обесценение)	14	256 595	419 852
Начисленные комиссионные доходы по перестрахованию	15	-	-
Прочая дебиторская задолженность (за вычетом резервов на обесценение)	16	211 528	393 394
Займы, предоставленные страхователям (за вычетом резервов на обесценение)	17	-	-
Расходы будущих периодов	18	175 302	276 877
Текущий налоговый актив	19	98 089	237 571
Отложенный налоговый актив	20	-	-
Ценные бумаги, удерживаемые до погашения (за вычетом резервов на обесценение)	21	-	72 608
Инвестиции в капитал других юридических лиц	22	-	-
Основные средства (нетто)	23	454 334	474 934
Инвестиционное имущество	24	-	-
Долгосрочные активы, предназначенные для продажи	25	-	-
Нематериальные активы (нетто)	26	23 813	20 072
Прочие активы	27	7 671	290
Итого активы	28	12 946 408	9 506 129
Обязательства			
Резерв незарботанной премии	29	2 710 889	2 580 800
Резерв не произошедших убытков по договорам страхования (перестрахования) жизни	30	-	-
Резерв не произошедших убытков по договорам аннуитета	31	-	-
Резерв произошедших, но незаявленных убытков	32	2 480 494	2 089 184
Резерв заявленных, но неурегулированных убытков	33	420 387	786 229
Дополнительные резервы	34	-	-
Займы полученные	35	-	-
Расчеты с перестраховщиками	36	81 488	149 170
Расчеты с посредниками по страховой (перестраховочной) деятельности	37	8 532	24 636
Расчеты с акционерами по дивидендам	38	-	-
Счета к уплате по договорам страхования (перестрахования)	39	37 652	16 549
Прочая кредиторская задолженность	40	66 062	48 121
Оценочные обязательства	41	46 100	41 145
Операция «РЕПО»	42	-	-
Производные инструменты	43	-	-
Выпущенные облигации	44	-	-
Доходы будущих периодов	45	282 615	403 473
Текущее налоговое обязательство	46	55 411	39 728
Отложенное налоговое обязательство	47	-	19 154
Прочие обязательства	48	43 498	47 781
Итого обязательства	49	6 233 128	6 245 970
Капитал			
Уставный капитал (взносы учредителей)	50	6 116 827	6 116 827
Изъятый капитал (взносы учредителей)	51	701 013	701 013
Резервный капитал	52	16 387	13 768
Резерв непредвиденных рисков	53	-	-
Стабилизационный резерв	54	-	-
Результаты переоценки	55	1 196 511	-76 910
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток):	56	1 161 428	-2 092 513
в том числе: предыдущих лет	56.1	-2 092 513	-886 560
отчетного периода	56.2	3 253 941	-1 205 953
Итого капитал	57	6 713 280	3 260 159
Итого собственный капитал и обязательства	58	12 946 408	9 506 129

* В графе 2 указываются номера примечаний по статьям, отраженным в пояснительной записке или приложениях к финансовой отчетности

Неконсолидированный отчет о движении денег (косвенный метод) АО «Страховая Компания Альянс Полис» по состоянию на «01» января 2016 года			
Форма №3			
Наименование статьи	Примечание*	за период с начала текущего года (с нарастающим итогом)	за аналогичный период с начала предыдущего года (с нарастающим итогом)
Прибыль (убыток) до налогообложения		3 664 759	-1 175 240
Корректировки на неденежные операционные статьи:		610 277	384 177
амортизационные отчисления и износ	1	39 505	35 574
расходы по резервам по сомнительным долгам	2	371 592	76 671
нерезализованные доходы и расходы от изменения стоимости финансового актива	3	196 561	-155 220
прочие корректировки на неденежные статьи	6	2 619	427 152
Операционный доход (расход) до изменения в операционных активах и обязательствах		4 275 036	-791 063
(Увеличение) уменьшение в операционных активах		-4 538 291	-534 543
(Увеличение) уменьшение вкладов размещенных	7	-5 408 574	-696 031
(Увеличение) уменьшение ценных бумаг, предназначенных для торговли и имеющихся в наличии для продажи	8	1 177 029	896 162
(Увеличение) уменьшение операции "обратное РЕПО"	9	-	-
(Увеличение) уменьшение активов перестрахования	10	-513 953	-263 251
(Увеличение) уменьшение страховых премий к получению от страхователей (перестрахователей) и посредников	11	163 257	-237 884
(Увеличение) уменьшение начисленных комиссионных доходов по перестрахованию	11-1	-	-
(Увеличение) уменьшение прочей дебиторской задолженности	12	-50 244	-73 592
(Увеличение) уменьшение займов, предоставленных страхователям	13	-	-
(Увеличение) уменьшение расходов будущих периодов	14	101 575	-159 847
(Увеличение) уменьшение прочих активов	15	-7 381	-100
Увеличение (уменьшение) в операционных обязательствах		-12 842	1 418 423
Увеличение (уменьшение) суммы резерва незарботанной премии	16	130 089	1 159 540
Увеличение (уменьшение) суммы резерва не произошедших убытков по договорам страхования (перестрахования) жизни	17	-	-
Увеличение (уменьшение) суммы резерва не произошедших убытков по договорам аннуитета	18	-	-
Увеличение (уменьшение) суммы резерва произошедших, но незаявленных убытков	19	391 310	217 016
Увеличение (уменьшение) суммы резерва заявленных, но неурегулированных убытков	20	-365 842	-74 331
Увеличение (уменьшение) суммы доплатительных резервов	21	-	-
Увеличение (уменьшение) расчетов с перестраховщиками	22	-67 682	84 194
Увеличение (уменьшение) расчетов с посредниками по страховой (перестраховочной) деятельности	23	-16 104	5 926
Увеличение (уменьшение) счетов к уплате по договорам страхования (перестрахования)	24	21 103	-13 161
Увеличение (уменьшение) прочей кредиторской задолженности	25	17 941	2 548
Увеличение (уменьшение) операции "РЕПО"	26	-	-200 096
Увеличение (уменьшение) доходов будущих периодов	27	-120 858	183 409
Увеличение (уменьшение) прочих обязательств	28	-2 799	53 378
Увеличение или уменьшение денег от операционной деятельности		-4 551 133	883 880
Уплаченный корпоративный подоходный налог	29	410 818	30 713
Итого увеличение (уменьшение) денег от операционной деятельности после налогообложения		-4 961 951	853 167
Денежные поступления и платежи, связанные с инвестиционной деятельностью			
Покупка (продажа) ценных бумаг, удерживаемых до погашения	30	72 608	-965
Покупка основных средств и нематериальных активов	31	-22 646	-451 597
Продажа основных средств и нематериальных активов	32	-	-
Инвестиции в капитал других юридических лиц	33	-	-
Прочие поступления и платежи	34	-	-
Итого увеличение или уменьшение денег от инвестиционной деятельности		49 962	-452 562
Денежные поступления и платежи, связанные с финансовой деятельностью			
Выпуск акций	35	-	1 000 000
Изъятые акции	36	-	-
Увеличение (уменьшение) взносов учредителей	36-1	-	-
Займы полученные	37	-	-
Выплата дивидендов	38	-	-
Увеличение (уменьшение) доли меньшинства	39**	-	-
Прочие поступления и платежи	40	-	-
Итого увеличение или уменьшение денег от финансовой деятельности		-	1 000 000
Итого чистое увеличение или уменьшение денег за отчетный период		-636 953	609 542
Остаток денег и денежных эквивалентов на начало отчетного периода	41	841 271	231 729
Остаток денег и денежных эквивалентов на конец отчетного периода	42	204 318	841 271

* В графе 2 указываются номера примечаний по статьям, отраженным в пояснительной записке или приложениях к финансовой отчетности

Неконсолидированный отчет о прибылях и убытках АО «Страховая Компания Альянс Полис» по состоянию на «01» января 2016 года			
Форма №3			
Наименование статьи	Код строки	за период с начала текущего года (с нарастающим итогом)	за аналогичный период с начала предыдущего года (с нарастающим итогом)
Доходы			
Доходы от страховой деятельности		5 376 951	3 773 914
Страховые премии, принятые по договорам страхования	1	5 673 908	4 712 561
Страховые премии, принятые по договорам перестрахования	2	826 105	543 314
Страховые премии, переданные на перестрахование	3	1 451 699	516 204
Чистая сумма страховых премий	4	5 048 314	4 739 671
Изменение резерва незарботанной премии	5	130 089	1 159 539
Изменение активов перестрахования по незарботанным премиям	6	458 726	193 477
Чистая сумма заработанных страховых премий	7	5 376 951	3 773 609
Доходы в виде комиссионного вознаграждения по страховой деятельности	8	0	0
Прочие доходы от страховой деятельности	9	-	305
Доходы от инвестиционной деятельности		4 617 056	5 283 488
Доходы, связанные с получением вознаграждения	10	519 987	454 736
из них:			
доходы в виде вознаграждения (купона или дивиденда) по ценным бумагам	10.1	265 330	355 820
доходы в виде вознаграждения по размещенным вкладам	10.2	254 657	98 916
Доходы (расходы) по операциям с финансовыми активами (нетто)	11	-2 959	-2 893
из них:			
доходы (расходы) от купли/продажи ценных бумаг (нетто)	11.1	-2 959	-616
доходы (расходы) от операции "РЕПО"(нетто)	11.2	-	-2 277
доходы (расходы) от операций с аффинированными драгоценными металлами	11.3	-	-
доходы (расходы) от операций с производными инструментами	11.4	-	-
Доходы (расходы) от переоценки (нетто)	12	414 730	35 754
из них:			
доходы (расходы) от изменения стоимости ценных бумаг, оцениваемых по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прибыли или убытка (нетто)	12.1	-	-
доходы (расходы) от переоценки иностранной валюты (нетто)	12.2	414 730	35 754
доходы (расходы) от переоценки аффинированных драгоценных металлов (нетто)	12.3	-	-
доходы (расходы) от переоценки производных инструментов	12.4	-	-
Доходы от участия в капитале других юридических лиц	13	-	-
Прочие доходы от инвестиционной деятельности	14	-43 702	40 751
Доходы от иной деятельности		18 2947	14 475
Доходы (расходы) от реализации активов и получения (передачи) активов	15	7 712	-14 340
Прочие доходы от иной деятельности	16	175 235	28 815
Прочие доходы	17	-	-
Итого доходов	18	10 176 954	4 316 737
Расходы			
Расходы по осуществлению страховых выплат по договорам страхования	19	2 369 248	2 227 189
Расходы по осуществлению страховых выплат по договорам, принятым на перестрахование	20	542 793	22 250
Возмещение расходов по рискам, переданным на перестрахование	21	536 677	64 714
Возмещение по регрессному требованию (нетто)	22	167 773	104 595
Чистые расходы по осуществлению страховых выплат	23	2 207 591	2 080 130
Расходы по урегулированию страховых убытков	24	51 043	31 668
Изменение резерва непроизошедших убытков по договорам страхования (перестрахования) жизни	25	-	-
Изменение резерва перестрахования по непроизошедшим убыткам по договорам страхования (перестрахования) жизни	26	-	-
Изменение резерва не произошедших убытков по договорам аннуитета	27	-	-
Изменение резерва произошедших, но незаявленных убытков	29	391 310	217 016
Изменение резерва заявленных, но неурегулированных убытков	30	72 536	34 316
Изменение резерва перестрахования по произошедшим, но незаявленным убыткам	31	-365 842	-74 331
Изменение резерва перестрахования по заявленным, но неурегулированным убыткам	32	-17 309	35 458
Изменение дополнительных резервов	33	-	-
Изменение активов перестрахования по дополнительным резервам	34	-	-
Расходы по выплате комиссионного вознаграждения по страховой деятельности	35	696 261	447 380
Расходы, связанные с выплатой вознаграждения	36	8 167	17 868
из них:			
расходы в виде премии по ценным бумагам	36.1	8 167	17 868
Расходы на резервы по обесценению	37	403 576	125 977
Восстановление резервов по обесценению	38	32 164	49 306
Чистые расходы на резервы по обесценению	39	371 592	76 671
Общие и административные расходы	40	3 125 119	2 706 394
из них:			
расходы на оплату труда и командировочные	40.1	1 929 580	1 690 475
текущие налоги и другие обязательные платежи в бюджет за исключением корпоративного подоходного налога	40.2	207 676	186 216
расходы по текущей аренде	40.3	190 040	176 650
Амортизационные отчисления и износ	41	39 505	35 574
Прочие расходы	42	82 181	58 955
Итого расходов	43	6 512 195	5 491 977
Прибыль (убыток) за период	44	3 664 759	-1 175 240
Прибыль (убыток) от прекращенной деятельности	45	-	-
Чистая прибыль (убыток) до уплаты корпоративного подоходного налога	46	3 664 759	-1 175 240
Корпоративный подоходный налог	47	410 818	30 713
от основной деятельности	47.1	407 377	30 713

Этюд в красно-синих тонах



Арт-хаус

Свою новую киноисторию испанский режиссер Педро Альмадовар впервые рассказал на Каннском кинофестивале. И несмотря на то, что никакие награды картина не получила, критики встретили ее очень тепло. Так же как и зрители. Для которых каждый новый фильм Альмадовара — настоящее событие. Независимо от того, как складывается его фестивальная судьба. Ведь Альмадовару по-прежнему есть что сказать, и он по-прежнему говорит красиво.

Елена ШТРИТЕР

После эксцентричных и, пожалуй, не совсем типичных для Альмадовара фильмов «Я очень возбужден» и «Кожа, в которой я живу», режиссер решил вернуться на идеально знакомую ему территорию семейной драмы и вновь препарировать женскую душу (не зря многие критики называют его главным женским психологом). В сущности, это тот самый Альмадовар, знакомый зрителю по фильму «Все о моей матери».

В основу «Джувелетты» легли рассказы канадской писательницы, лауреата Букеровской и Нобелевской (с формулировкой «мастер современного рассказа») премий по литературе Элис Манро.

Главная героиня Джувелетта (Адриана Угарте, Эмма Суарес) вот уже 13 лет не видела свою дочь Антию (Бланка Парес), которая в 18 лет ушла из дома. Без слов и объяснений.

Возможно, вина мать за смерть отца, с которым они поссорились в день его гибели. Возможно, вина себя за то, что в этот день она отдыхала в детском лагере...

После нескольких лет бесплодных поисков и отчаяния Джувелетта решила начать новую жизнь. Вычеркнув из нее все, что напоминало о прошлом. В том числе все воспоминания о дочери. И все вроде бы сложилось: в ее жизни появился любимый человек Лоренцо (Дарио Грандинетти), с которым она должна уехать в Португалию. Но... Накануне отъезда Джувелетта случайно встретила близкую подругу дочери Беатрис (Мишель Хеннер), которая рассказала, что не так давно видела Тию. И Джувелетта решила во что бы то ни стало найти дочь и расставить все точки над i.

Весь фильм — это в сущности воспоминания Джувелетты, которая на страницах дневника рассказывает историю своей жизни. Казалось бы — обычная история. Да, Джувелетта — женщина с очень непростой судьбой, но она не уникальна. Задумайтесь, сколько женщин потеряли мужей, сколько женщин по тем или иным причинам не могут построить отношения со своими детьми... Пожалуй, у каждого из нас найдется знакомая (или знакомая знакомых) с не менее трагичной судьбой. К тому же, в арсенале практически каждого телеканала есть целая обойма «мыльных» мелодрам.

Так что же делает особенной именно эту историю?

Прежде всего это, пожалуй, простота, некая классичность (это именно драма, без всяких примесей) и своеобразная эстетика повествования. И, разумеется, картинка, которая уже стала визитной карточкой

Альмадовара: трагическая история жизни героини подается в ярких и насыщенных цветах. Среди потрясающих пейзажей. Традиционно много красного и синего. Много мелких деталей (узор на обоях, книги на полках, статуэтка на стеллаже, именнинный торт для отсутствующей дочери, купе вагона, одежда героев), каждая из которых имеет свое значение.

Завораживает темп повествования: размеренный, неспешный. История на грани нервного срыва рассказывается на грани скуки. Но в то же время не позволяя ни на секунду оторваться от экрана. И да, на этот раз хлесткой иронии и привычного смеха сквозь слезы не будет. Будет много меланхолии, депрессии и уныния. Впрочем, со свойственным Альмадовару светлым послевкусием.

В своей манере Альмадовар препарировал конфликт между детьми и родителями. Конфликт, в основе которого непонимание, неумение говорить и слышать друг друга, а также чувство вины, которое камнем лежит на душе, не давая жить дальше.

Кроме того, право осуждать или оправдывать режиссер оставляет самому зрителю. Вы не увидите в фильме ни «злодеев», ни «святых». Все нейтрально. Все герои повествования — люди. Самые обычные. Которые просто живут своей жизнью. Да и финал фильма остается открытым, позволяя каждому самостоятельно закончить эту историю. Кстати говоря, несмотря на весьма сомнительные с точки зрения общественной морали поступки (к примеру, пойманный на измене муж говорит жене, которую он при этом искренне любит, что-то вроде «мы не встречались, а только спали вместе»), осуждать никого и не хочется. А вот задуматься...

Павел и Дмитрий Шороховы: полифония эмоций

Выставка

В Алматы открылась выставка «Полифония пластики — настроение цвета», посвященная 70-летию юбилею Павла Шорохова. На экспозиции представлены работы не только самого скульптора, но и его сына — живописца Дмитрия Шорохова.

Лина СОЛОВЬЕВА

С творчеством Павла Шорохова в какой-то мере знакомы, пожалуй, не только жители Южной столицы, но и каждый, кто хоть раз бывал в Алматы. Почему? Потому что с его солнечными, воздушными и удивительно гармоничными работами вот уже более 30 лет (первая парковая работа Павла Шорохова «Детство» появилась в городе в 1978 году) мы ежедневно сталкиваемся в скверах, парках, у фонтанов, да и просто на улицах города.

Наверное, в каждой семье есть фотография на фоне грациозной акробатки и веселого клоуна у цирка или с парочкой фламинго в фонтане на алматинском «Арбате» — улице Жибек Жолы, с тигром у кинотеатра «Родина» в ЦПКИО или верблюдами у гостиницы «Казахстан».

Впрочем, скульптуры Павла Шорохова украшают не только алматинские улицы. В Казахстане их можно встретить в Астане, Павлодаре, Балхаше и Аркалыке. Есть работы скульптора и в России, Германии, Австрии, Италии, где они находятся в государственных музеях, так и в частных коллекциях.

И такая популярность неудивительна, прежде всего, благодаря широкому диапазону его произведений (от малых станковых форм до монументальной скульптуры) и раз-



нообразию материалов, в которых работает скульптор (дерево, шпат, керамика, медь, бронза, алюминий, гранит, мрамор, габбро) для того, чтобы как можно точнее и ярче передать эмоции своих персонажей.

Первые работы Шорохова были созданы в дереве, которое, благодаря своей причудливой форме, порою само «подсказывало» художнику оригинальные композиционные решения. Результатом этого стали работы «Портрет матери», «Скоморох», «Кручина», «Сольвейг».

Еще один огромный пласт творчества художника — портретный жанр. Будучи автором рельефных и станковых портретов, монументальных бюстов, Шорохов — создатель большого количества мемориальных досок, установленных на зданиях Алматы. Они посвящены М. Габдуллину, А. Сызганову, Г. Орманову, Г. Мустафину, Ю. Рудковским, И. Есенберлину и др.

Однако, как признается художник, именно парковая скульптура для него была и остается главной. Город — его вдохновение, его мастерская. Пластическое искусство в урбанистической среде не должно нести агрессии, ее и так предостаточно. Искусство должно компенсировать эту агрессию, чтобы человек на улице, в сквере, на площади чувствовал

эстетический и психологический комфорт, ощущал камерность и красоту созданного руками художника.

Достоинным обрамлением скульптурных работ Павла Шорохова стали живописные работы его сына Дмитрия Шорохова — уже вполне состоявшегося художника, полотна которого также заняли свои места во многих частных коллекциях Казахстана, России, Германии.

Как и отец, который по признанию самого Шорохова-младшего очень сильно повлиял на его творческую деятельность, Дмитрий не ограничивает себя каким-то одним направлением. Здесь есть и фантастические пейзажи с динозаврами, и портреты, и космические ландшафты, и натюрморты, написанные маслом и акварелью.

Однако все эти работы объединяет необычайно яркая, сочная, экспрессивная палитра. Художник не довольствуется полутонами.

Даже зимние пейзажи в исполнении Дмитрия получаются яркими и насыщенными.

Складывается ощущение, что он пишет, как чувствует. И в основе каждого полотна в первую очередь лежат эмоции, потому и зрителю не стоит пытаться осознать написанное, а просто почувствовать их.

Жан Леклезю о любви, жестокости и море

Чтиво

Повести «Буря» и «Женщина ниоткуда», вошедшие в сборник «Женщина ниоткуда», были написаны Жаном Леклезю достаточно давно, но до русскоязычных читателей дошли только в этом году.

Анна ЭМИХ

Жан-Мари Гюстав Леклезю — французский прозаик, обладающий многочисленными литературными премиями (в том числе Нобелевской как «исследователь сущности человека за пределами господствующей цивилизации и внутри нее»). Из-под его пера вышло более 30 книг, среди которых есть повести, романы, рассказы, эссе, а критики при жизни удостоили его звания классика современной французской литературы. Ну а массовое признание автору принесла успешная экранизация истории жизни и любви Фриды Кало и Диего Риверы, написанная Леклезю в 1993 году.

Основная часть произведений Леклезю носит остросоциальный характер, а их главные герои — «маленькие люди», по тем или иным причинам оказавшиеся за чертой, вынужденные выживать в большом городе. Те, мимо кого мы ежедневно проходим, привычно не замечаем. Причем, речь идет отнюдь не о маргиналах, а о людях потерянных и одиноких.

Действие «Бури» происходит на островке в Японском море. Главные

герои — девочка-подросток Джун и писатель Филип Кио. Когда-то давно, еще во время войны, он стал свидетелем группового изнасилования. Такой же девочки, как Джун. Тогда он выбрал роль стороннего наблюдателя, не пожелав вмешаться, и тем самым стал соучастником. Это оставило в его душе выжженный след, и даже несколько лет в тюрьме ничего не изменили.

Но на эту историю не закончилась. Узнав о его бездействии, вторая женщина, оставшая след в жизни Филиппа, его возлюбленная, предпочла уйти в море. Навсегда. Теперь Филип раз за разом возвращается на остров, чтобы... То ли писать, то ли умереть, то ли вновь пережить ту бурю. Но спустя годы остров приводит в его жизнь Джун — светлую девочку, на которую островная жизнь давит, но она смогла освободить его от воспоминаний. А он в свою очередь дал ей свободу.

«Женщина ниоткуда» — вторая из двух повестей, составляющих книгу. Ее героиня Рашель живет в состоятельной семье, и все вроде бы неплохо. Но однажды Рашель узнает, что она — сирота, внебрачный ребенок, не нужный ни матери (девочка родилась в результате практического изнасилования, и мать предпочла оставить ее в приюте), ни отцу (да, отец ее забрал из приюта, но в его жизни есть младшая дочь Биби, рожденная в браке — маленькая принцесса, которую все обожают). И когда семья разоряется и переезжает из Кот-д'Ивуара в предместье Парижа, для Рашель в ней не остается места.

Так она, во всяком случае, уверена, выстраивая вокруг себя стену из обид и отгораживаясь ото всех. Становясь социальной невидимкой и вечным изгоем.

Повести «Буря» и «Женщина ниоткуда» не зря было решено объединить в один сборник. Эти истории объединяет море, одиночество и нелегкая судьба их героинь, потерявших в этом мире и вынужденных повзрослеть. Резко и неприятно. А также жесткая, временами даже жестокая манера повествования — автор не считает нужным размываться на вежливые экивоки. И потрясающий образный язык (впрочем, за это можно сказать спасибо, в том числе, переводчицам), оставляющий на губах вкус соленой морской воды и слез.

Но при этом повести несколько не похожи между собой, а, скорее, являясь антиподами, дополняют друг друга. Если первая повесть полна романтики и пронизана легкой поэзией, то вторая — поражает обжигающей горечью и драматизмом.

После прочтения этой книги остаются весьма неоднозначные ощущения. Слишком жестко порой. Слишком жестоко. Но такое чтение необходимо. Прежде всего потому, что в этих историях много мыслей, много рассуждений и много веры. Веры без надежды, вопреки всему. И уверенности, что несмотря ни на что, завтра будет новый день. И неважно, каким он будет, но он — будет. Несомненно, книга порадует любителей созерцать и получать удовольствие от того, как написан текст.

Weekend с «Курсивъ»

Анонс

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

Мероприятия в Алматы

Фестиваль мороженого Эко-Этно фестиваль «FourЭ» 12-14 августа

Экофестиваль FourЭ, ставший уже традиционным для алматинцев международный трехдневный праздник на открытом воздухе. FourЭ — это возможность отдохнуть от шумного, светного города и погрузиться в гармонию и спокойствие. Здесь проводятся спортивные, образовательные, творческие, детские мастер-классы. Каждый вечер проходит музыкальный концерт с участием казахстанских и зарубежных этноисполнителей.

Место: Horse&Polo Club, Солдатское ущелье, Алматинская область
Вход: 7000 тенге

Выставка «Соц плакат СССР» 12-20 августа, 10:00-19:00

Советский плакат появился в 1919 году и сразу стал главным СМИ страны — его понимал даже неграмотный. Плакат формировал общественное мнение, воспитывал и разъяснял.

Выставка покажет ретроспективу советского плакатного искусства: знаменитые сатирические Окна РОСТА, карикатурные Кукрыниксы, работы всемирно известных авторов — Моора, Дени, Черемных, плакаты времен перестройки.

Место: Галерея «Улар», ул. Панфилова, 92. Место: бесплатно

Jazzystan Music Festival 13 августа, 17:00-03:00

В этом году серию долгожданных концертов Международного Музыкального Фестиваля Jazzystan в Алматы откроет выступление американской группы Tortured Soul, а также ряда алматинских команд

и диджеев, включая живые концерты Celestial Whales, Zzara и других коллективов.

Место: Artхаус, ул. Макатаева, 127
Вход: 5000 тенге

Астана

Концерт «В тональности Баха...» 12 августа, 19:00

В программе вечера сочинения И. С. Баха:

— Сюита № 6 D-dur BWV 1012 для виолончели (соло)
— «Вариации Гольдберга» в обработке для струнного трио Д. Ситковевского

В концерте принимают участие:
— Рашель Кисаканин (скрипка, Франция)
— Павел Романенко (альт, Москва)
— Эльдар Сапарев (виолончель, Швейцария)

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

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

БОЛЬШЕ ЧАСТОТ - БОЛЬШЕ ПОВОДОВ ДЛЯ ПУТЕШЕСТВИЙ

Есть пара дней для смены обстановки? Всего в нескольких часах полета Вас ожидает невероятно гостеприимный Тбилиси, импозантный Санкт-Петербург и неординарный Киев. Планируйте без ограничений с увеличенной частотой и гибкими тарифами!

air astana

airastana.com