

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 16 (692)

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

# КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 16 (692), ЧЕТВЕРГ, 18 МАЯ 2017 Г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:  
УРАНОВЫЕ  
ПЕРСПЕКТИВЫ

02

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:  
РОСТ ИЛИ  
СТАГНАЦИЯ?

03

ИНВЕСТИЦИИ:  
ВАЛЮТНЫЙ  
ОБЗОР

04

ТЕНДЕНЦИИ  
КОРМИЛЬЦЫ  
КАЗАХСТАНА

06



## \* Бриф-новости

### Виртуальная закрытость

Согласно исследованию ОО «Центр поддержки правовых и экономических реформ», лишь на трех сайтах министерств из 17 есть данные о бюджетах ведомств. Эксперты «Къ» считают, что интернет-порталы государственных органов достаточно сложны в использовании, а открытость бюджетной информации вызывает немало вопросов.

&gt;&gt; 2

### Животноводы ждут перемен

В Казахстане необходимо выстроить новую систему работы ветеринарной службы, считает директор республиканской палаты породы герефорд Даурен Матакбаев. В палате герефорд считают, что нужно отказаться от выдачи конкретных субсидий в денежном эквиваленте и перейти на предоставление длинных и дешевых займов крестьянам для улучшения инфраструктуры и закупки нового оборудования.

&gt;&gt; 3

### Шлагбаум за 80 триллионов тенге

В начале мая в министерство по инвестициям и развитию Республики Казахстан внесен проект автомобильного пункта пропуска «НУР ЖОЛЫ» и транспортно-логистического центра на участке автодороги Западная Европа — Западный Китай. Реализовать разработчики его планируют на основе государственно-частного партнерства. То есть, частный инвестор строит объект, затем сдает его государству.

&gt;&gt; 7

### Абсолютный лидер

Интернет-холдинг Chosofamily привлек 700 млн тенге инвестиций и купил своего ключевого конкурента на казахстанском рынке онлайн заказа еды Foodpanda Kazakhstan. Средства в капитал компании вложили структуры Тимур Турлова (ИК Freedom Finance) и Адиль Нургожин (партнер фонда I2BF Global).

&gt;&gt; 7

### Большая сделка

Впервые в Казахстане среди компаний, предоставляющих брокерские услуги, состоялась сделка по присоединению. В минувший вторник, 16 мая текущего года, акционеры двух инвестиционных компаний — крупнейших игроков по количеству счетов физических лиц подписали решение о покупке «Фридом Финанс» компании «Асыл-Инвест».

&gt;&gt; 8

### За чей счет «банкет» ЕНПФ?

Не успели затихнуть волнения после выхода из состава Общественного совета при ЕНПФ его теперь уже экс-председателя Досыма Сатпаева и еще двух членов ОС ЕНПФ, как вокруг фонда вновь раскручивается новый скандал. На этот раз средоточием всевозможных домыслов любителей обсуждать актуальные вопросы в соцсетях стали средства пенсионного фонда, вложенные в якобы обанкротившийся азербайджанский Межбанк. Впрочем, отдельные эксперты казахстанского финансового рынка советуют не паниковать раньше времени.

&gt;&gt; 9

### Складной бизнес

На территории СНГ до недавних пор о self-storage знали только поклонники шоу «Охотники за складами» на Discovery. Однако несколько лет назад такие склады появились в России, а в апреле нынешнего года первый self-storage открыл свои двери в Алматы.

&gt;&gt; 11

## Жизнь в долг

Правительство РК активно занимает деньги у международных финорганизаций

### Финансы

Долг Казахстана перед международными финансовыми институтами за год вырос на 9%. По итогам первого квартала 2017 года сумма долга оценивается в \$13,8 млрд. Однако общий внешний долг РК, по данным Нацбанка, на конец 2016 года существенно больше — \$163,8 млрд. И если с одной стороны дефолт стране не грозит, то с другой — риск есть, если государство возьмет на себя долги квазигоссектора.

### Олеся БАССАРОВА

В 2014–2015 годах Казахстан активно привлекал займы на реализацию стратегических целей развития у международных финансовых институтов. В результате внешний долг Правительства вырос на 65% в 2015 году — до \$12,7 млрд, а затем еще на 9% в 2016 году.

На конец 2016 года внешний госдолг составил \$13,9 млрд. По итогам первого квартала 2017 года сумма долга оценивается в \$13,8 млрд.

### Цифры говорят за себя

Основная часть долга приходится на еврооблигации — \$6,5 млрд займы у Всемирного Банка (МБРР) — \$4,1 млрд и Азиатского Банка Развития (АБР) — \$2,1 млрд. Общая сумма — \$12,8 млрд или 93% долга.

В 2016 году Казахстан зарезервировал у Всемирного Банка рекордный объем средств за последние годы — \$2 млрд, что в 9 раз превысило уровень 2015 года и увеличило долг перед ВБ на 35%. На 2017 год сумма зарезервированных средств пока составляет \$67 млн.

Сумма долга перед Японским Банком Международного Сотрудничества (ЯБМС) сократилась на 4% и составила \$0,5 млрд. Долг перед Европейским Банком Реконструкции и Развития (ЕБРР) увеличился за 2016 год на 23% — до \$0,2 млрд, однако в общем объеме доля его составляет лишь 2%.

При этом на 31 декабря 2016 года внешний долг Республики Казахстан составил \$163,8 млрд. Об этом сообщается на сайте Национального банка РК.

Отметим, что в 4 квартале 2016 года внешний долг сократился на \$1,4 млрд. В структуре внешнего долга 7,9% или \$12,9 млрд приходится на внешний долг государственного сектора, 4,4% или \$7,2 млрд — на внешний долг сектора «Банки», 32,0% или \$52,5 млрд — несвязанная с прямыми инвестициями задолженность «Дру-



В результате внешний долг правительства РК вырос на 65% в 2015 году — до \$12,7 млрд, а затем еще на 9% в 2016 году

гих секторов», оставшиеся 55,7% или \$91,3 млрд — межфирменная задолженность.

Как уточнили тогда в Нацбанке, за 2016 год государственный внешний долг увеличился на \$0,7 млрд, в основном за счет привлечения займов от группы Всемирного Банка, направленных на поддержку конкурентоспособности экономики, строительство автомобильных дорог и иные институциональные проекты.

Внешний долг «Банков» сократился на \$0,8 млрд главным образом, за счет погашения и выкупа резидентами еврооблигаций данного сектора.

Внешние обязательства «Других секторов», включая межфирменную задолженность, увеличились на \$10,5 млрд, в основном за счет активного привлечения средств в рамках реализации проектов в добывающих отраслях экономики.

По информации Нацбанка РК, внешний долг к ВВП составил 122,5% в сравнении с 83,2% на 31 декабря 2015 года. Рост соотношения внешнего долга к ВВП происходит как вследствие роста внешнего долга, так и снижения стоимости ВВП в долларовом исчислении. Внешний долг государственного сектора в расширенном определении (включает государственный сектор и организации, контролируемые государством) составил 26,8% от ВВП против 17,7% на конец 2015 года.

### Дефолт нам не грозит?

Экономист Жарас Ахметов считает, в том, что долг растет — большой проблемы нет. По его мнению, самое главное — это способность обслуживать долг.

«К примеру, если растет долг, но растет ВВП, растут доходы бюджета и бюджет может безболезненно обслуживать эти долги, то ничего страшного не происходит», — говорит он. — В бюджете есть отдельная строка — обслуживание внешнего долга. Там вроде все нормально у нас пока. Укладываемся. Да и потом дефолт не так уж и страшен на самом деле. Конечно, это болезненно. Но в принципе страны справлялись. К примеру, в 1986 году Мексика объявила дефолт. Ее потрясло год. Потом оправилась. Аргентину потрясло в 2001-м. После чего она вышла на высокие темпы роста. Россия в 1998 году объявила дефолт. Тоже год потрясло, потом РФ вышла на длительный период стабильного экономического роста. У нас я пока не вижу признаков для дефолта страны».

По мнению экономиста, если мы начнем работать в правильном направлении уже сегодня, то сможем не только оплачивать долги, но и существенно их удешевить. Благо, пример того, как это сделать, есть.

«Больше ста лет назад в России был такой министр финансов Вышнеградский. Он провел большую операцию по реструктуризации внешнего долга страны. То есть он менял одни долговые обязательства на другие, но с удешевлением», — поясняет Ахметов. — Если мы будем работать над повышением нашей репутации, повышением нашего кредитного рейтинга, озабочимся снижением нагрузки долга на бюджет, то сможем также поменять наш дорогой долг на более дешевый. Это не быстро делается. Но все возможно. Просто начинать

работу с рейтинговыми агентствами и финансовыми институтами надо уже сейчас».

По данным Википедии: «В 1887 году Вышнеградский занял пост министра финансов России. Главной целью нового руководителя министерства стала ликвидация бюджетного дефицита и политика покровительства отечественной промышленности. Для этого Вышнеградский намеревался ввести винную и табачную монополию, пересмотреть железнодорожные тарифы и таможенные пошлины. За первые два года ему действительно удалось уменьшить бюджетный дефицит, значительно увеличить золотой запас России, а вместе с ним — и устойчивость рубля. Но ради достижения этой цели Вышнеградский в 1887–88 годах повысил прямые и косвенные налоги. Это позволило провести конвертацию внешних займов России (с 5 до 4%) и начать масштабный выкуп железных дорог в казну».

### Данные разнятся...

В свою очередь экономист Рахим Ошакбаев считает, что тема внешнего долга РК на самом деле не так очевидна, как кажется. Она достаточно сложная для полноценного анализа в том плане, насколько внешний долг угрожает стабильности. Для ответа на этот вопрос не хватает данных.

«В первую очередь то измерение, которое предлагает официальная статистика Министерства финансов РК по внешнему долгу: статистика говорит о госдолге и гарантированном обслуживании его. Внешний госдолг составляет около \$14 млрд и якобы находится в достаточно

безопасной нише», — поясняет экономист. — Но есть у нас еще долг банковского сектора и кроме того выделяется межфирменная задолженность, которая составляет основную долю внешнего долга. Однако есть одна из позиций, что межфирменная задолженность больше не как долг, а как внутрифирменные операции, которые воспринимают как инвестиции. И здесь вроде все пристойно и прилично».

Однако, как отмечает экономист, есть еще другое измерение. Так сказать, внешний госдолг в расширенном определении, который включает в себя помимо долга правительства, гарантированного долга и долг квазигосударственного сектора.

«И вот здесь я до конца не понимаю текущую ситуацию. По рекомендации МВФ Национальный банк начал публиковать все эти данные на своем сайте официально. И они составляют по совокупности более \$35 млрд. Мы в прошлом году изучали финотчетность трех ведущих холдингов — Самрук-Казыны, Байтерек и КазАгро. И по состоянию на середину 2016 года долг квазигоссектора, выраженный в иностранной валюте, составлял более \$25 млрд», — поясняет он. — Вместе с тем есть другие данные Министерства финансов, где дол в расширенном понимании превышает 50% ВВП. А это достаточно большая сумма — это более \$80 млрд, что уже больше, чем валютные активы НацФонда. Соответственно, данные Нацбанка и Минфина серьезно разнятся. Но в связи с тем, что Минфин — это орган, уполномоченный управлять госимуществом, то доверие к оценке Минфина возникает больше».

Поэтому, по мнению Ошакбаева, в данном вопросе нужно более детальное исследование с помощью раскрытия данных госорганами в плане госдолга, как он делится на государственный, квазигосударственный и т.д. Какие у долга сроки дюраций, в какой валюте он взят? «Все это необходимо, чтобы еще понимать, если у нас будет девальвация, будет ли она влиять на финансовую устойчивость и непосредственно на госсектор. Не имея достаточных данных, мы не можем делать точные прогнозы и заявления по влиянию внешнего долга», — отмечает он. — Нам, как стране, дефолт не грозит. То, за что государство отвечает — это всего \$14 млрд. Международные резервы и активы НацФонда составляют \$93 млрд. Этим все сказано. С другой стороны, есть такие гиганты как КазМунайГаз, КТЖ, кредиторы которых в открытую говорят, что они их кредитуют, потому что, если что случится, этот долг будет обеспечивать государство. И мы видим, что правительство с легкостью поддерживает не только государственные системообразующие институты, но и частные. Тем же БВУ выделяются деньги на очень комфортных условиях».

## Цены на лекарства: снижать нельзя повысить

### Регулирование

Министерство здравоохранения намерено ввести регулирование цен на все лекарственные средства. Проект закона, в котором содержится такая норма, внесут на рассмотрение парламента этой осенью. Причина в том, что цены на одни и те же лекарства варьируются в разрезе регионов в 2–3 раза.

### Мадина МАМЫРХАНОВА

В Казахстане работают 112 предприятий фармацевтической отрасли, из них 51 осуществляет

производство медикаментов, 61 — производство изделий медицинского назначения. 12 предприятий соответствуют международным стандартам GMP. Объем фармацевтического рынка Казахстана за последние 10 лет увеличился в 7,2 раза. Но по сей день вопрос ценообразования на лекарственные средства остается одним из самых злободневных.

По данным министерства здравоохранения, цены варьируются в разрезе регионов в 2–3 раза. Были случаи, когда один и тот же препарат закупался акиматами по разным ценам.

И все это на фоне ежегодного увеличения расходов на обеспечение населения лекарствами в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи (ГОБМП). Так, если в 2011 году на закупку лекарств из госбюджета было

выделено около 93 млрд тенге, то в 2016 году эта сумма составила более 164,8 млрд тенге. Однако, как отмечают эксперты, и сами закупки проходят не всегда гладко.

«В этом году министерство здравоохранения утвердило предельную цену на вакцину против вирусного гепатита «В» в сумме 148 тенге за дозу. При этом реальные цены зарегистрированных вакцин от производителя варьируются в пределах от 420 до 6960 тенге за дозу. Понятно, что такие ограничения приводят к демпинговым закупкам некачественных, несертифицированных препаратов сомнительного происхождения. В то же время эти же закупленные по демпинговым ценам лекарственные средства затем реализуются через аптечную сеть населению по уже завышенным ценам...», — отметил спикер Мажилиса Нурлан Нигматулин

в ходе парламентских слушаний по вопросам обеспечения населения лекарственными средствами в рамках ГОБМП.

### «Корень» роста...

По мнению экспертов, непростая ситуация с ценообразованием на лекарства сложилась на фоне отсутствия четкой и понятной системы контроля со стороны государства. Сегодня государство регулирует только 54% наименований зарегистрированных лекарственных средств. А остальные не подпадают под регулирование, поэтому аптеки и позволяют себе баловаться с ценообразованием: наценки дистрибьюторов и аптек в среднем достигают на каждом этапе до 40–50%. По официальным данным, рынок розничных лекарственных средств составляет 60% от общего объема рынка фармацевтической

продукции. А это порядка 277,4 млрд тенге.

На заоблачные цены на лекарства указал в минувшую неделю и аким Актюбинской области.

«В соседней Оренбургской области лекарство для диабета стоит 8500 тенге, а у нас — 17 тысяч тенге, то есть в два раза выше. Такая ситуация, рядом находятся аптеки, может там максимум 500 метров, но разница в лекарствах начинается от 30 до 50%», — отметил Бердыбек Сапарбаев.

По его подсчетам, накрутка дистрибьюторов, владельцев складов и доставка приводит к удорожанию препаратов в два, а то и в три раза.

Немаловажную роль в цепочке формирования конечной цены на лекарства играет и стоимость услуг лабораторий.

&gt;&gt;&gt;



# Урановые перспективы



Казахстан проявляет заинтересованность в производстве и сбыте урановой продукции более высокого передела

## Металлы

На мировом рынке природного урана около 80% урановой продукции производится пятью странами: Австралией, Канадой, Нигерией, Россией и Казахстаном. При этом на долю Казахстана приходится 39% всего добытого урана, что обеспечило нашей республике первое место по добыче урана в мире. В ближайшие годы в нашей стране будет осуществляться не только добыча и сбыт урана, но и производство и импорт урановой продукции более высокого передела.

### Мадина МАМЫРХАНОВА

С учетом географической близости Казахстана к новым центрам освоения атомной энергии лидирующая позиция становится еще более значимой.

Интересен тот факт, что Казахстан в отличие от других стран не только не снизил, а наоборот, увеличил добычу урана. Так, в прошлом году объем добычи урана составил 24,689 тыс. тонн и по сравнению с 2009 годом увеличился на 76%. И это несмотря на непростую ситуацию с ценами на уран в мире, складывающуюся на протяжении последних шести лет. Решение о снижении объема добычи на 10%, до 22 тыс. тонн, было принято лишь в январе 2017 года на фоне переизбытка предложения урана на мировом рынке и, как следствие, падения цен до уровня 12-летнего минимума.

Министр энергетики Канат Бозумбаев считает, что сокращение объемов добычи оказало положительное влияние на цены.

«Рынок отреагировал на данное решение. В результате цена на уран выросла на 20%. Однако ожидается, что избыток урана на рынке сохранится до 2020 года. В результате чего прогнозируется высокая волатильность цен на уран и дисбаланс спроса и предложения. Несмотря на сложную ситуацию на мировом рынке урана, Казахстан намерен сохранить лидирующие позиции», — сообщил министр в ходе правчасы в мажилисе по вопросам развития урановой промышленности в стране.

Лидирующая позиция Казахстана в добыче урана обусловлена уникальностью месторождений, пригодных для добычи методом подземно-скважинного выщелачивания, который является наиболее передовым способом добычи с точки зрения как экономики, так и охраны окружающей среды. Более 87% запасов и ресурсов урана в республике пригодны для добычи этим способом. Остальные 13% запасов пригодны для обработки

горным способом, через шахты и карьеры.

«При горном способе капиталоемкость в разы выше. Кроме низкой рентабельности такая добыча порождает экологические проблемы и потребность в рекультивации. При сегодняшних ценах на уран добывать таким способом не целесообразно. По всему миру рудники, где таким образом добывается уран, либо закрыты, либо заморожены. В перспективе, когда цена на уран на мировом рынке изменится, безусловно, мы будем отрабатывать эти запасы тоже», — сказал Канат Бозумбаев.

Однако по сей день на внутреннем рынке сбыт урановой продукции отсутствует. Добытый уран полностью экспортируется в другие страны — в Китай, Европу, Индию. В настоящее время на уровне Совета Безопасности ООН согласовывается трехлетний контракт о поставке казахстанского урана в Иран.

«Иран имеет достаточно амбициозную программу по развитию атомной энергетики, и мы соответствующий договор подписали. Достаточно привлекательные условия у нас по этому контракту, который, конечно же, я не смог бы озвучить. Но хотел бы сказать, что мы будем реализовывать этот контракт исключительно после согласования со всеми странами — участниками большой шестерки Совбеза ООН. Как только соответствующие документы будут получены, а эту работу больше ведет Министерство иностранных дел, мы соответствующую сделку осуществим», — пояснил председатель правления АО «НК «Казатомпром» Аскар Жумагалиев.

Наряду с этим Казахстан проявляет заинтересованность в производстве и сбыте урановой продукции более высокого передела. Преимуществами выбранного направления, по данным депутата мажилиса Глеба Щегельского, являются развитие технологий для создания продукта с высокой добавленной стоимостью, расширение экспортного потенциала, возможность предложения комплексного продукта на глобальном рынке и развитие новых каналов сбыта.

В стратегическом плане развития Казахстана до 2020 года одной из главных целей в сфере энергетики является создание вертикально интегрированной компании с ядерным топливным циклом.

Приоритетным направлением в атомной промышленности сегодня также является выстраивание полного цикла создания ядерного топлива, максимально полно использующего собственную ресурсную базу. К слову, в настоящее время совместно с российской стороной успешно реализуется проект по обогащению урана на базе крупнейшего в мире российского предприятия по обогащению урана — Уральского электрохимического комбината.

Совместное казахстанско-российское предприятие ЗАО «Центр по обогащению урана» с 2014 года

## Роль урана в Казахстане

Казахстан занимает второе место в мире по запасам природного урана. 12% от всех разведанных мировых запасов сосредоточено в недрах РК. Запасы страны оцениваются в более чем 800 тыс. тонн, при этом общий объем запасов и ресурсов природного урана составляет 1,4 млн тонн. При рациональном использовании природного урана в течение 50–80 лет Казахстан будет иметь преимущество по сравнению с экономически развитыми странами, где природные ресурсы уже истощены.

имеет доступ к российским услугам по обогащению урана в объеме 5 млн единиц в год. Это делает Казахстан участником рынка обогащения и обеспечивает гарантированный доступ к одной из важнейших в атомной промышленности стадий — ядерного топливного цикла.

«Этой стадии у нас в Казахстане нет. Без этой стадии невозможно изготовить ядерное топливо для атомных электростанций на тепловых нейтронах. Для того, чтобы наша страна обладала всеми стадиями дореакторного ядерного топливного цикла, необходимо создание еще одного производства — по конверсии природного урана. Сейчас «Казатомпром» прорабатывает экономическую целесообразность организации такого производства в Казахстане. В случае привлекательности приступит к реализации проекта — созданию конверсионного производства», — пояснил К. Бозумбаев.

«В этом проекте у нас партнером является канадская компания Cameco. Это признанный мировой лидер в области конверсии урана. Канадская аффинажная технология очень выгодно отличается от существующей сегодня на нашем заводе технологии. Во-первых, технология в 10 раз снижает потребление химических реагентов, во-вторых, и это самое главное, эта технология исключает образование жидких радиоактивных отходов. И если мы заменим сегодня существующую технологию на эту канадскую технологию аффинажа урана, то мы не усилит негативное воздействие предприятия на экологию и окружающую среду Усть-Каменогорска, а значительно ее улучшим. На прошлой неделе были общественные слушания по данному проекту, проект был единогласно одобрен и рекомендован к исполнению», — отметил в свою очередь председатель правления АО «Ульбинский металлургический комбинат» Юрий Шахворостов.

# Виртуальная закрытость

## Исследование

Согласно исследованию ОО «Центр поддержки правовых и экономических реформ», лишь на трех сайтах министерств из 17 есть данные о бюджетах ведомств. Эксперты «КЪ» считают, что интернет-порталы государственных органов достаточно сложны в использовании, а открытость бюджетной информации вызывает немало вопросов.

### Ербол КАЗИСТАЕВ

«Центром поддержки правовых и экономических реформ» было проведено исследование сайтов государственных органов. Согласно результатам, открытость бюджетной информации на данных интернет-порталах находится на минимальном уровне. Лишь 3 сайта министерств из 17 выложили данные о своих денежных расходах.

«Исследование официальных сайтов местных исполнительных органов 16 регионов показывают, что открытость и доступность бюджетных документов находится на минимальном уровне. Как исполнительные органы, не все акиматы размещают годовые отчеты об исполнении бюджета региона. До 20 апреля акиматы должны были предоставить свои годовые отчеты за 2016 год в ревизионную комиссию и до 1 мая — в маслихат на обсуждение и утверждение, но в настоящее время проект годового отчета об исполнении бюджета за 2016 год размещен только на сайте акимата Восточно-Казахстанской области. Также 11 из 16 акиматов не опубликовали даже отчеты за 2015 год. Утвержденные бюджеты на 2017–2019 годы размещены только на сайтах акиматов Атырауской и Карагандинской областей. То есть на 2-х из 16 регионов, что составляет 12,5%. Сайты акиматов Алматы и Астаны содержат очень низкий объем бюджетной информации, отсутствуют актуальные утвержденные бюджеты и отчеты об исполнении бюджета», — заявляет директор «Центр Поддержки Правовых и Экономических Реформ» Асель Крыкбаева.

Директор ОФ «Институт национальных и международных инициатив развития» Светлана Ушакова добавила, что результаты мониторинга сайтов центральных государственных органов показывают, что на 3-х сайтах министерств из 17 отсутствует бюджетная информация, то есть 18% сайтов не содержат никакой бюджетной информации. «Остальные сайты министерств, несмотря на наличие некоторой бюджетной информации, размещают информацию в неполном объеме, только 47% министерств опубликовали бюджет своего ведомства на 2017–2019 гг. и 76% сайтов — годовой отчет об исполнении бюджета за 2016 год. Проведенный мониторинг показал, что большинство сайтов государственных органов содержит ту или иную бюджетную информацию (82% сайтов), однако информация неполная, отсутствует системность публикаций, а также понимание государственных органами целей публикаций подобной информации. Затрудняет поиск и восприятие информации, и то, что каждый госорган публикует бюджетную информацию в разных видах, формах и содержании, отсутствует единый стандарт предоставления подобной информации, либо госорганы его не используют».

Директор ОФ Zertteu Research Institute Шолпан Айтенова считает, что нужно законодательно закрепить в Бюджетном кодексе определение «гражданский бюджет» и критерии его составления. «Публикация гражданского бюджета — нетехнической доступной для понимания граждан версии государственного бюджета, является не только рекомендацией МВФ, но и подтверждением неподдельного намерения госорганов обеспечивать гражданам действительный доступ к бюджетной информации. К сожалению, в вопросе публикации гражданского бюджета произошел существенный откат назад. В Казахстане государственные органы публикуют гражданский бюджет с 2011 года. На 2017 год по результатам мониторинга сайтов центральных государственных органов только 52% министерств публикует информацию в разделе «Гражданский бюджет», при этом 94% опубликованных гражданских бюджетов не соответствует требованиям. Это связано с отсутствием определения «гражданский бюджет» в национальном законо-



дательстве и четких критериев по его составлению. Министерство финансов — единственный государственный орган, публикующий гражданский бюджет согласно всем требованиям и критериям».

Инициаторы данного исследования заявляют, что для выхода Казахстана в 30 наиболее развитых стран, необходимо подходить к размещению бюджетной информации на сайтах государственных органов более ответственно. «Правительство Казахстана заявляет о своей заинтересованности по вступлению в ОЭСР, стандарты которой признаются целевыми индикаторами для вхождения Казахстана в число 30 самых развитых государств. Согласно рекомендациям ОЭСР в сфере бюджетного управления, одним из принципов указано, что «бюджетные документы и показатели должны быть открытыми, прозрачными и доступными». Все бюджетные отчеты должны публиковаться полностью, своевременно и регулярно, а также таким образом, чтобы они были доступны гражданам».

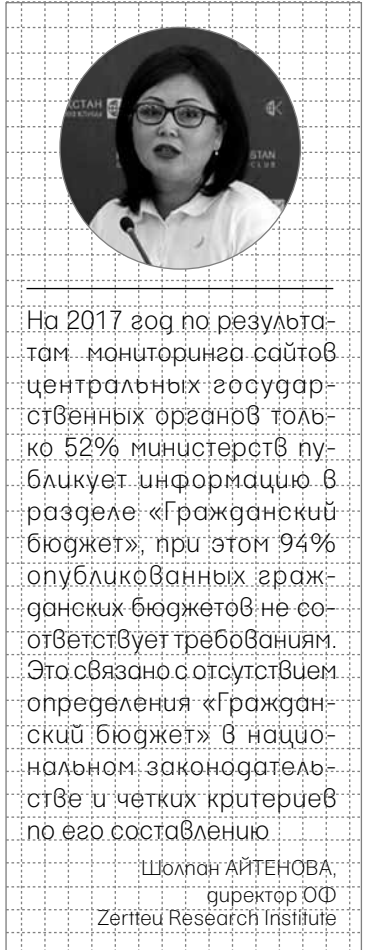
Политик Амиржан Косанов считает, что абсолютно на всех уровнях — от аула до Астаны — есть вопросы к расходованию бюджетных средств. «Открытость это то, чего боится наша, привыкшая жить в своем закрытом футляре, власть. В том числе и в сфере расходования госбюджета. Тем временем социальное напряжение в обществе растет, люди хотят видеть, что бюджет расходуется согласно потребностям экономики и социальной политики. А ведь всего этого нет: насущные нужды — одни, а приоритеты расходования бюджета — другие».

«Конечно, не только сайты должны писать о бюджетах, — продолжает собеседник «КЪ». — Обсуждение параметров формирования и расходования бюджета должно идти, в первую очередь, на живых, не заформализованных встречах чиновников с населением. Нужны разные информационные формы, например, «прямые эфиры» с участием акимов и министров, с возможностью гражданам задавать вопросы и получать на них ответы. И, наконец, самый настоящий экзамен для любого бюджета — это трибуна соответствующего маслихата и парламента. Но для этого и сами эти органы должны отражать палитру общества, быть многопартийными. Но этого у нас, как известно, нет. И потому обсуждение бюджетов разных уровней у нас зачастую превращается в спектакль».

«Периодически посещаю сайты госорганов. Не в восторге от них. Все там застывшее и неживое. Такое ощущение, что они не знают, чего от них, от этих сайтов, хотят соорудить. Нет оперативной и необходимой в жизни для каждого человека полезной информации. Но зато везде сплошной и выплывающий на каждом углу пиар акима или министра. Что касается их участия в теме бюджета, то там не только мало информации, а есть сайты, где вообще нет никакой бюджетной информации, но, главное, нет живой обратной связи с обществом», — добавил Амиржан Косанов.

Политолог Ислам Кураев считает, что государственный бюджет не может быть открытым, если он проходит десятки проверок. «Нам показывают то, что мы должны видеть и не более. Конечно, осведомленность расходов государственного бюджета поможет сделать определенные сравнительные анализы, а уже после опираться на статистику и выявлять менее эффективные проекты или разработки».

По мнению собеседника «КЪ», на сегодняшний день в общем доступе имеется небольшая информация, но чаще всего общественность получает ее от СМИ, которые в свою очередь дают ссылки на выступления определенных государственных служащих. «Кто внимательно следит за подобными информационными выбросами, зачастую сталкивается с тем, что цифры значительно меняются, все зависит от



На 2017 год по результатам мониторинга сайтов центральных государственных органов только 52% министерств публикует информацию в разделе «Гражданский бюджет», при этом 94% опубликованных гражданских бюджетов не соответствует требованиям. Это связано с отсутствием определения «Гражданский бюджет» в национальном законодательстве и четких критериев по его составлению

Шолпан АЙТЕНОВА  
директор ОФ  
Zertteu Research Institute

места и дня, когда данная статистика была озвучена. Соответственно следует вывод, что фактически государственные служащие сами не понимают, какие все же цифры фигурируют на самом деле, чаще всего бюджетные данные приводятся в порядок после нескольких лет, когда их отправляют на проверку вышестоящие органы или же готовят на заслуженный покой в архив. А при таком хаосе в бюджетной сфере будут постоянные коррупционные скандалы, а так называемая «открытость» останется как формальное явление».

«В комплексной программе 100 конкретных шагов по реализации 5 институциональных реформ, 96 шагом было именно «Обеспечение онлайн-доступности статистических баз данных центральных государственных органов». Значит процессы модернизации запущены, то есть сегодня актуальной посмотреть ту или иную информацию в онлайн-режиме, нежели слушать отчет акима, который все равно не запомнится. Тут скорее всего стоит посмотреть на ситуацию под другим углом, а главное — насколько будет данная информация достоверна. А где она будет опубликована или озвучена, уже вопрос второстепенный, можно даже сказать, что неуместный в данном случае», — добавил политолог.

Собеседник «КЪ» добавил, что сайты государственных органов достаточно сложны в использовании и без определенных знаний очень сложно найти нужную информацию. «Стоит обратить внимание, что отсутствуют такие разделы, как «карта сайта», «помощь», «обратная связь», «онлайн-служба». Возможно, на подобные вопросы должны отвечать программисты, но со стороны видны небольшие недочеты, если спросить еще людей, то они предпочтут пойти в тот же ЦОН, нежели копаться на сайте. Мыслим о том, что онлайн-режима мы не дошли, также, как и службы, отвечающие за электронную версию информирования населения, не разработали более удобный интерфейс. Можно также отметить проблемы, связанные с загруженностью сайта, при плохом интернете или более устаревшей операционной системе довольно сложно проводить какие-то операции. Но нельзя не отметить один факт: то, что мы имеем сегодня — для нас большой успех, и говорить о неспособности к освоению новых технологий — значит обмануть себя. Больше чем уверен, в ближайшее время системы будут налажены, так как уже есть специалисты в этой отрасли, а значит мы увидим прогресс».

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВЪ**

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Altcoo Partners»

Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 17, б/д «Нурлы-Тай», блок 5А, оф. 119

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: Динара ШУМАЕВА  
Тел. +7 (727) 232-45-55, d.shumayeva@kursiv.kz

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

Реклама на сайте: Ахат КИТЕБАЕВ  
Тел. +7 771 477 01 01, a.kitebaev@kursiv.kz

Редакция: «Власть и бизнес» Ербол КАЗИСТАЕВ «Компании и рынки» Вячеслав ШЕКУНСКИХ «Банки и финансы» Мария ГОРБАЕВА «Индустрия» Данияр СЕРЖИКОВ «Культура и стиль» Елена ШТРИТЕР

Служба распространения: Рамзан БАЙРАМОВ, r.baigamov@kursiv.kz

Технический редактор: Олеся ТРИТЕНКО

Корректорское бюро: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО Елена ГРИБАНОВСКАЯ Елена ШУМСКИХ

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

Руководитель представительства в г. Астана: Рустем АЛИЕВ  
Тел. +7 701 422 04 15, astana@kursiv.kz

Корреспонденты в г. Астана: Ербол КАЗИСТАЕВ

Подписные индексы: для юридических лиц — 15138, для физических лиц — 65138

Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан.

Свидетельство о постановке на учет № 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.

Отпечатано в типографии РПНК «Азур». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.



# Рост или стагнация?



По словам экспертов, вся отрасль находится в шоке от введения новой программы развития АПК

## Сельское хозяйство

**В Казахстане по итогам I квартала нынешнего года отмечен рост производства продукции животноводства. Об этом заявил вице-министр сельского хозяйства РК Кайрат Айтуганов. Эксперты, опрошенные «КЪ», рассказали изданию о реальном положении дел в сельском хозяйстве.**

**Ербол КАЗИСТАЕВ**

Вице-министр сельского хозяйства РК Кайрат Айтуганов заявил, что объем валовой продукции сельского хозяйства в I квартале 2017 года вырос на 2,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года при плане в 2,5%. При этом производство продукции животноводства выросло на 3%, а инвестиции в отрасль увеличились на 22%.

«В I квартале создано 182 сельхозкооператива. В целом в течение года количество сельхозкооперативов планируется довести до 467 с охватом 130 тыс. личных подсобных хозяйств. В рамках реализации госпрограммы развития АПК создан Центр по трансферу технологий, в котором уже заложена база данных порядка 500 передовых технологий. Кроме того, на базе АО «НК «Продкорпорация» создан экспортный центр по продвижению отечественной сельхозпродукции на рынки зарубежья. В текущем году изменены критерии субсидирования сельхозтоваропроизводителей с акцентом на повышение урожайности, увеличения привеса и загрузки перерабатывающих предприятий. Это позволило в разы увеличить рост количества желающих получить субсидии, в основном из числа мелких и средних крестьянских хозяйств», — заявил Кайрат Айтуганов.

Председатель Мясного союза Казахстана **Максут Бактибаев** считает, что реальный рост животноводства остановился, так как сейчас абсолютно вся отрасль еще пребывает в шоке от нововведений недавней госпрограммы развития АПК: «К примеру, я считаю, что инвестсубсидии вообще трогать не надо было. Посудите сами: еще пару лет назад предприниматель мог вложить свои деньги в сельское хозяйство, зная, что часть этих средств ему возместит государство. Сейчас такого уже нет. Поэтому поток прямых инвестиций в отрасль будет снижаться. Еще сложнее тем, кто уже вложил средства и планировал запуститься в скором будущем».

«За пять лет объем инвестиций в сельское хозяйство вырос с 50 млрд тенге до 200. При этом, по

данным Министерства сельского хозяйства, рост инвестиций в I квартале нынешнего года составил 22%, а реальной цифры так никто и не знает. Считать рост поголовья скота за один квартал не имеет смысла. Дело в том, что поголовье нужно считать раз в год и сравнивать с данными за аналогичный период предыдущего года. К примеру, коровы отелились зимой и, казалось бы, поголовье выросло. Но у нас считают количество скота как зимой, так и весной. Тогда как данные были бы показателем, если бы считали каждый год зимой», — добавил собеседник «КЪ».

Максут Бактибаев отметил, что, на его взгляд, создание сельхозкооперативов не является панацеей от всех проблем отрасли: «Это лишь один из инструментов. Я думаю, что эффективнее было бы вложить денежные средства в закуп импортного скота. Да, у нас сельхозтоваропроизводители и так покупают скот, но вся эта торговля проходит внутри страны. А реального повышения поголовья нет. В то же время можно было бы закупить животных, к примеру, из Украины или Германии и дать это отечественным производителям. Согласитесь, чем больше поголовье, тем больше продукции производится».

Директор НОИП центр «Жигер» **Сакен Каженов** считает, что ключом к успеху сельского хозяйства в Казахстане станут сельхозкооперативы: «Увеличение количества бизнесменов в сельском хозяйстве, на мой взгляд, вызвано стимулированием самозанятых сличным подсобным хозяйством в регистрации коммерческой деятельности и получении вышеуказанных кредитов. Тем не менее в приоритете кооперация. Это значит, что постепенно мы будем переходить от количества к качеству».

«Ввиду спада цен на нефть за последние годы, хорошо это или нет, но в стране образовалась острая необходимость в развитии иных секторов экономики», — продолжает собеседник «КЪ». — В связи с этим вопрос эффективности поддержки сельского хозяйства сегодня на особом контроле. Один из механизмов поддержки — это Программа продуктивной занятости и массового предпринимательства. Вторым направлением данной программы является обучение основам предпринимательства «Бастау Бизнес». Данный курс дает возможность участнику получить кредит под низкий процент на развитие бизнеса в сельском хозяйстве. Уникальность в том, что есть четкий КРП (ключевые показатели эффективности). Это продиктовано временем и подразумевает рост производительности в сельском хозяйстве».

Постоянный представитель Всемирного банка в Казахстане **Ато Браун** выделяет сельское хозяйство как одну из самых перспективных отраслей нашей страны: «Один из основных секторов, которые мы рассматриваем, — это развитие сельского хозяйства, его модернизация, развитие цепочек добавленной стоимости. Это позволит Казахстану усилить экспорт. Казахстан уже добился определенных успехов в развитии сельского хозяйства в зерновом секторе, молочной продукции и мясной продукции. Поэтому, я думаю, есть возможность и у северной, и у южной частей Казахстана наладить экспорт в Китай, Европу и — через какое-то время — в Индию. И это должно быть сельское хозяйство, основанное на научно-исследовательских разработках, зеленое сельское хозяйство, которое надлежащим образом пропрепарировано, это продукт мирового класса, который будут ценить торговые партнеры Казахстана».

Министр сельского хозяйства РК **Аскар Мырзахметов** заявил, что принимаемые ведомством меры позволяют объединить порядка 500 тыс. личных подсобных хозяйств в кооперативы: «Сельское население активно, готово к объединению, для этого созданы все условия, разработан механизм субсидирования, выделены финансовые средства в сумме 50 млрд тенге, обозначены конкретные индикаторы. Местным исполнительным органам осталось координировать и реализовать поставленную задачу».

Министр добавил, что в стране уже создано 223 кооператива при плане создания 467 до конца года. Это позволит повысить нагрузку на перерабатывающие предприятия на 30%, что в свою очередь понизит торговую наценку и частично решит проблемы занятости.

По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК, валовой выпуск продукции и услуг сельского хозяйства в 2016 году составил 3,6 трлн тенге, 1,6 из которых приходится на животноводство. При этом в ведомстве отмечают, что рост производства сельскохозяйственной продукции в 2016 году по сравнению с 2015-м отмечен в 14 регионах республики.

Что касается поголовья скота, то Комитет по статистике приводит следующие цифры: на 1 января 2017 года численность КРС составила 6,2 млн, что на 60 тыс. больше, чем в аналогичном периоде 2016 года. При этом большая их часть сосредоточена в личных хозяйствах населения, где, стоит отметить, наблюдается снижение поголовья КРС примерно на 170 тыс.

# Животноводы ждут перемен

## Реформы

**В Казахстане необходимо выстроить новую систему работы ветеринарной службы, считает директор республиканской палаты породы герефорд Даурен Матакбаев. В палате герефорд считают, что нужно отказаться от выдачи конкретных субсидий в денежном эквиваленте и перейти на предоставление длинных и дешевых займов крестьянам для улучшения инфраструктуры и закупки нового оборудования.**

**Данияр СЕРИКОВ**

«В целом претензия с нашей стороны сводится к тому, что пришло время выстраивать новую систему работы ветеринарной службы. Поскольку то, как эта система работает или, скорее, не работает, сейчас вызывает обиду за нашу родину и наш народ», — написал Даурен Матакбаев в комментарии корреспонденту «КЪ».

По его словам, ветеринарную реформу можно было бы начать с системы идентификации животных, которая налажена из рук вон плохо. Слабая идентификация не позволяет в полной мере контролировать перемещение животных не то что по всей стране, но даже внутри одного района. В палату постоянно поступают сигналы от фермеров, которые сообщают, что номера с животными дублируются, а ушные бирки поступают с большим опозданием. Чтобы избежать нарушений учета, фермерам приходится дополнительно тратиться на закуп новых бирок, объясняет аграрий.

«Когда же эти бесплатные ушные бирки все-таки поступают, то облегчение наступает временно, так как их качество оставляет желать лучшего. Из-за этого мы уже неоднократно



предлагали отменить бесплатную выдачу ушных бирок и высвободившие средства направить на закупку вакцин», — предлагает он. Также координация работы ветеринаров мешает двойственность системы, поскольку Комитет ветеринарии управляется из Министерства сельского хозяйства, а ветеринарная служба в областях отчитывается перед акиматами, что приводит к конфликту интересов и ее недееспособности. Кроме того, многие специалисты ветеринарной службы используют устаревшие подходы по диагностированию, вакцинации и лечению заболеваний, считают в палате.

«Лично был свидетелем, как в одном из районов ветеринары провакцинировали только часть скота, так как, по их данным, другого скота в базе нет, а значит, и нет для них вакцины. Возьмем проблему бруцеллеза. Наши члены палаты страдают от несогласованных действий и противоречий в законодательной базе. Ветеринарам легче замалчивать проблему или в крайнем случае вырезать скот, чем предупреждать болезнь», — делится специалист по КРС.

В палате герефорд считают, что сейчас нужно отказаться от выдачи конкретных субсидий в денежном эквиваленте и перейти на предоставление длинных и дешевых займов крестьянам для улучшения инфраструктуры и закупки нового оборудования.

«Этот шаг сразу выявит всех заинтересованных людей и ответит от кормушки охотников за легкими деньгами. Например, в Северо-Казахстанской области акимат проработал программу, по которой хозяйства, имеющие более 300 маточных племенных голов КРС, получат по 100 тыс. тенге дотаций за голову. При этом в среднем по стране все расходы на содержание одной головы КРС мясного направления не превышает 70–80 тыс. тенге в год. Но это не привело к снижению цен в области или значительному улучшению инфраструктуры хозяйств. С другой стороны, по областям наблюдается такая практика, что акиматы по различным причинам затягивают с выплатой положенных субсидий», — констатирует животновод.

>> 10

# Цены на лекарства: снижать нельзя повысить

<< 1

«В Национальном центре экспертизы лекарственных средств если в прошлом году за экспертизу антигриппина платили 6 тыс. тенге, то сейчас нужно платить 72 тыс. тенге, то есть увеличение стоимости услуги в 11 раз! Если в прошлом году за экспертизу аспирина платили 4 тыс. тенге, то сейчас — 60 тыс. тенге. Рост в 15 раз! В чем причина? Изменилась технология проведения экспертизы или качество лекарственных средств изменилось, чтобы государственная организация в 5 раз повысила стоимость своих услуг? Конечно, это будет отражаться на стоимости лекарства для населения», — заключил глава Актюбинской области.

С ним солидарен руководитель парламентской фракции «Ак жол» **Азат Перуашев**. Он также указал на необходимость уделить особое внимание тарифам на экспертизу, которые с 2014 по 2015 год выросли в 6 раз, а с 2016 года — в 20 раз. «Есть прямое поручение в нынешнем послании президента — кардинально сократить непроизводительные расходы бизнеса. Думаю, что эти тарифы нужно пересмотреть как необоснованные», — считает он.

Кроме того, мажилисен высказал обеспокоенность по поводу нехватки лабораторий, что, по его мнению, может привести в будущем к росту цен на лекарства.

«Есть проблема с оценкой и мониторингом клинических исследований, нехватки лабораторий. Если наша инфраструктура останется неготовой к новым требованиям общего рынка лекарственных средств ЕАЭС, то казахстанские производители начнут переносить свои клинические и фармакологические исследования в Россию. Это не только повлечет удорожание новых препаратов, но и отдаст инициативу инновационных разработок в отрасли, несмотря на множество самых современных клиник и целый медкластер в Астане», — резюмировал депутат.

## Цена за качество?

Критике подвергается и высокая импортозависимость фармацевтической отрасли: в прошлом году объем лекарственного импорта в нашу страну превысил объем экспорта в 43 раза. При этом многие лекарственные средства, зарегистрированные в Казахстане, присутствуют лишь в странах СНГ и странах происхождения (Пакистан, Индия и др.), но при этом все эти препараты не зарегистрированы в государствах — членах ОЭСР, так как не соответствуют их нормам качества.



По мнению спикера мажилиса Нурлана Нигматулина, не отличаются высоким качеством и отечественные лекарства. Причиной этого, по мнению экспертов, является как раз то, что отечественные производители не производят фармацевтические субстанции для лекарственных средств, а приобретают их за рубежом — ненадлежащего качества по низким ценам. Потому о высоком качестве самого препарата не может быть и речи. Однако министр здравоохранения **Елжан Биртанов** с такой постановкой вопроса не совсем согласен. Он утверждает, что значительная часть казахстанских препаратов практически перешла на международные стандарты производства.

«Люди думают, что европейские товары лучшего качества. На самом деле европейские и казахстанские препараты изготавливаются из единого сырья. Практически все сырье делается на единичных рынках, в первую очередь Китая и Индии. Говорить о том, что мы используем неправильное сырье, неверно», — сообщил Елжан Биртанов. — А с точки зрения регистрируемых побочных эффектов нет данных, свидетельствующих о том, что от казахстанских препаратов их больше. Мы видим рост качества отечественных препаратов и должны поддерживать отечественных товаропроизводителей, потому что мы формируем национальную безопасность».

Говоря об этом, он напомнил ситуацию 2015–2016 годов, когда из-за резкого колебания курса тенге было затруднено обеспечение больных лекарствами, потому что стоимость импортных препаратов повысилась в 2–3 раза.

«Важным является вопрос сохранения национальной безопасности страны путем развития собственной производства лекарств. Мы предполагаем добиться значитель-

ного снижения нагрузки на бюджет за счет экономии (не менее 20%), оптимизировать процессы планирования и логистики, обеспечить экономическую доступность лекарственных средств для населения и для медицинских учреждений (снижение цен в рознице не менее 10%), расширить перечень и объемы лекарственного обеспечения (не менее 10%) и в целом определить задел для дальнейшего совершенствования системы лекарственного обеспечения», — пояснил министр.

## Выход найден...

Чтобы прекратить подобный ценовой беспорядок, глава государства поручил в послании нынешнего года законодательно ввести регулирование цен на все лекарственные средства. Осенью этого года правительство планирует внести на рассмотрение парламента законопроект «О ценовом регулировании лекарств в розничной сети». В Минздраве надеются, что до конца года документ будет принят, и тогда с 1 января 2018 года будут зафиксированы предельные цены на все лекарства в розничной торговле.

Спикер мажилиса также подчеркнул необходимость совершенствования таких мер государственного воздействия на фармацевтическую отрасль, как контроль и регулирование закупок, производимых за счет бюджета, стандартизация и сертификация всех уровней обращения лекарственных средств. Кроме того, это продуманная налоговая и таможенная политика в отношении лекарственных препаратов, инновационная политика, стратегия в области подготовки профессиональных кадров, просвещение и пропаганда адекватного использования лекарственных средств, политика в области рекламы медикаментов.

**flyqazaq.com**

**Қолайлы рейстерді орындаңыз: Совершайте удобные перелеты:**

➔ Алматы – Семей

➔ Алматы – Қызылорда

➔ Алматы – Қостанай

(аптасына 2 мәрте/ 2 раза в неделю)

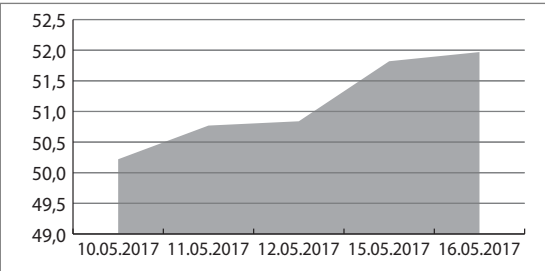
Билеттерді flyqazaq.com сайтынан, әуекомпанияның сату орталығының телефоны +7 (727) 356 14 14, Otrar Travel қызмет көрсетуші агенттігі немесе қала агенттіктерінен брондауға болады.

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.



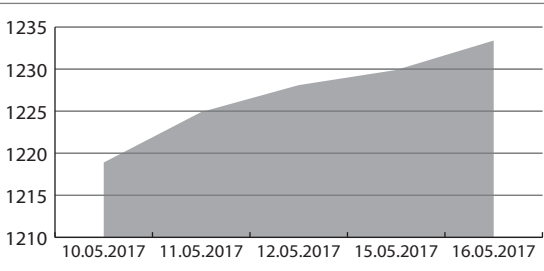
# ИНВЕСТИЦИИ

## BRENT (10.05 – 16.05)



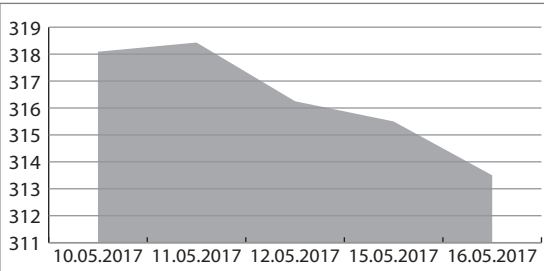
Россия и Саудовская Аравия 15 мая договорились о продлении соглашения по сокращению уровня добычи нефти, что повлияло на рост цен.

## GOLD (10.05 – 16.05)



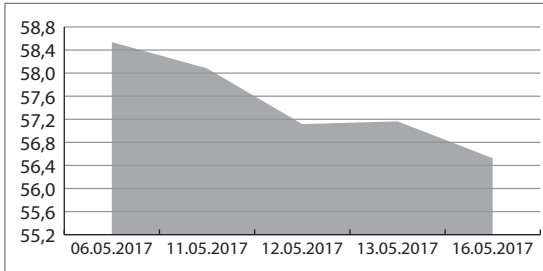
Цена на золото растет на фоне недавно опубликованной статистики из США по инфляции.

## USD/KZT (10.05 – 16.05)



Возросшая цена на нефть прокачала курс тенге к доллару США.

## USD/Rub (06.05 – 16.05)



Росту нефтяных котировок способствовали заявления министров энергетики России и Саудовской Аравии.

## ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

**Евгений ЧЕКАЙ, главный финансовый аналитик компании «АНАЛИТИКА Онлайн Казахстан»**

Данные из США на прошлой неделе разочаровали: индекс активности Федерального резервного банка Нью-Йорка упал впервые за семь месяцев. В пятницу появились данные по более низким, чем ожидалось, потребительским расходам и инфляции. И хотя настроения строителей улучшились, эти отчеты имеют намного большее значение и намного сильнее влияют на монетарную политику. Всего неделю назад инвесторы были уверены, что Федеральная резервная система повысит процентные ставки в следующем месяце, но в свете последних отчетов они начинают сомневаться в решимости Центрального банка.

Евро тем временем приближается к 1,10. Доходность немецких гособлигаций существенно выросла после победы Христианско-демократического союза на выборах, прошедших в Северном Рейне — Вестфалии на этих выходных,

причем сильнее, чем доходность американских. С точки зрения политики в Германии партия Ангелы Меркель, скорее всего, победит и мы увидим ее переизбрание в сентябре. В целом пока никаких важных новостей из Германии мы не ожидаем.

Что касается фунта, то по итогам заседания Банка Англии мы знаем, что инфляция растет, но ее увеличение было вызвано ослаблением валюты. Поэтому если показатель будет высоким, поначалу инвесторов все равно может ждать обвал. Следить стоит за уровнем в 1,3000 — если он будет прорван, мы можем увидеть движение к 1,32. В противном случае GBP/USD постепенно упадет до 1,2350 или даже 1,2775.

Лучшие результаты показывал канадский доллар, продолживший укрепляться относительно доллара США. Вслед за ценами на нефть вырос и канадский доллар, после того как ОПЕК и не входящие в нее страны заключили новое соглашение о сокращении объемов добычи нефти сроком до марта 2018 года. Если USD/CAD прорвет уровень в 1,36, мы увидим резкое падение

до 1,35. Тем не менее продавать USD/CAD все равно может быть сложно, поскольку восстановление цен на нефть замедлилось перед порогом в \$50. Данные из Канады не смогли обеспечить поддержку: продажи недвижимости на вторичном рынке упали в апреле на 1,7%.

С рублем не все просто. С одной стороны, растущий рубль, который мешает демонстрировать рост компаниям-экспортерам, и политика carry trade. С другой — цены на нефть продолжают демонстрировать позитивную динамику, что удерживает бенчмарк от падения. При этом геополитика переживает явно не лучшие времена, давление КНДР усиливается. Пара USD/RUB оказалась на минимуме за 2,5 недели, на уровне на 56,17. На укрепление валюты влияют три фактора.

Во-первых, рост котировок нефти. Нефть марки Brent достигала уровня 52,66. Котировки энергоснабжителя движутся вверх под влиянием сообщений, поступивших на выходных, о том, что Россия и Саудовская Аравия договорились о необходимости продления пакта

о сокращении объемов добычи нефти еще на 9 месяцев, до конца марта 2018 года. Кроме того, есть шансы на то, что в США продолжится падение запасов — в стране начинается период отпусков. В это время традиционно растет спрос на автомобильное топливо. Таким образом, Brent может снова попытаться пройти выше уровня 52,60, что откроет путь к отметке 53,70.

Во-вторых, налоговый период в России. В-третьих, слабость доллара после опубликованной в пятницу макроэкономической статистики. Однако если учесть тот факт, что Банк России может начать покупки валюты с целью пополнения ЗВР, а также вероятность дальнейшего смягчения монетарной политики из-за инфляции, то ждать падения ниже отметки 55 рублей за доллар не приходится. Именно о вероятности такого развития событий свидетельствует и тот факт, что хедж-фонды в США резко сократили ставки на рост рубля. Скорее всего, рубль будет оставаться в диапазоне 56–58, следуя за нефтяными ценами до итогов саммита ОПЕК 24–25 мая в Вене.

## ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

**Сергей ПОЛЫГАЛОВ, руководитель аналитической группы TeleTrade Central Asia**

### Рынок нефти

После мощного обвала 5 мая до \$46,80 за баррель (Brent) нефть нашла в себе силы восстановить позиции в район \$50–\$52,30 за бочку в течение прошлой недели. Основным позитивом для участников рынка нефти является ожидание заседания ОПЕК, которое состоится 24–25 мая. Нефтяные «быки» как за соломинку хватаются за любую риторику, касающуюся продления договоренностей ОПЕК+ по снижению объемов добычи нефти. На сегодняшний день большинство стран, входящих в этот договор, теоретически подтвердили готовность продлить соглашение еще как минимум на полгода, а Россия и Саудовская Аравия по окончании саммита «Большой двадцатки» в Китае заявили о том, что они готовы рассмотреть продление соглашения на 9 месяцев, до конца марта 2018 года.

В поддержку цены на нефть сыграли и последние данные по запасам сырой нефти от Министерства энергетики США, которые показали резкое сокращение на 5,24 млн баррелей. Также незначительно, но наконец сократились запасы бензина, что, скорее всего, даже больше повлияло на участников рынка, нежели сокращение запасов самой нефти.

В Штатах начался так называемый сезон отпусков, что традиционно поддерживает цены на нефть тем, что в это время появляется повышенный спрос на энергоресурсы. Хотя с точки зрения этого фактора есть определенные риски. Снижение доходов домохозяйств и рост цен на бензин заставили американцев пересечь на автомобилях с экономичными двигателями. Этот факт может негативно сказаться на спросе на автомобильное топливо.

Все эти факторы в совокупности не дали котировкам нефти глобально обвалиться.

Но говорить о формировании глобального «бычьего» рынка нефти не приходится. Последний отчет ОПЕК показал, что общемировые запасы



нефти остаются на 276 млн баррелей выше среднего пятилетнего значения (главная цель соглашения ОПЕК+ как раз и заключалась в снижении запасов ниже этого уровня), а прогнозы добычи странами, не входящими в ОПЕК, на 2017 год картель повысил на 950 тыс. барр./день с 370 тыс. Спрос при этом остается на уровне 1,27 млн баррелей в сутки. США продолжают наращивать объем добычи, который, по последним данным, вырос уже до 9,3 млн баррелей в день.

Общая ситуация на рынке говорит о том, что глобального укрепления нефтяных цен в ближайшее время не предполагается. Возможно, будет временный скачок цен после заседания ОПЕК, но решение картеля на 95% уже спрогнозировано и учтено рынком. Так что если цена удержится выше уровня \$50 за баррель, то это можно будет оценивать как большое достижение ОПЕК+.

### Рынок металлов

#### Медь

Цена на медь за неделю с 9 по 16 мая выросла на 1,5%, до \$5587 за тонну, после ухода на трехмесячный минимум на предыдущей неделе. Рост был вызван сокращением запасов меди на 7350 тонн, до 329,375 тыс. С начала месяца складские запасы меди уменьшились приблизительно на 25 тыс. тонн (после роста в начале мая). Поддержку цене меди оказало сообщение об отмене запланированного второго расширения на проекте KGHM в Чили Sierra Gorda.

Также рост цен на медь был вызван сокращением ее производства. Согласно данным чилийской государственной медной комиссии Codelco, производство меди в Чили снизилось в I квартале года на 14,6%, составив 1,19 млн тонн по сравнению с 1,39 млн в аналогичном периоде минувшего года.

На объемах производства в стране задалась диллжа более месяца забастовка на медном руднике BHP Billiton Escondida, где работники протестовали против низких зарплат.

Отрицательным фактором для цен на медь является сокращение импорта меди со стороны Китая. По данным Главной администрации таможен Китая, китайский импорт сырой меди и полуфабрикатов составил в апреле 300 тыс. тонн, а с начала года по апрель он снизился на 22,9% в годовом исчислении, до 1,450 млн. Таким образом, рост цен на медь может быть краткосрочным.

### Драгоценные металлы

Всю прошлую неделю золото пользовалось спросом. Рост золота в основном связан с ослаблением доллара США.

После достаточно уверенного снижения недель ранее золото к концу прошлой недели получило неожиданную поддержку со стороны США.

Первым сигналом к покупке драгоценного металла стало увольнение Дональдом Трампом директора ФБР Джеймса Коми. На фоне этой новости инвесторы беспокоились о том, что данное событие сможет внести

дополнительную дестабилизацию в отношении президента США и его администрации. А любая политическая напряженность заставляет инвесторов спасаться от инвестиционных рисков.

Далее в дело укрепления золота вступила макроэкономическая статистика по США. В пятницу была опубликована инфляционная статистика по США. На фоне положительных данных по рынку труда и PPI, а также на фоне достаточно жесткой риторики представителей ФРС относительно денежно-кредитной политики инвесторы оптимистично настроились на то, что Фредерик может повысить процентную ставку на июньском заседании, но в последний день недели вышли данные по потребительской инфляции и розничным ценам, которые оказались ниже ожиданий. Статистика, можно сказать, ошеломила участников рынка, весь оптимизм свелся на нет, что привело к агрессивному снижению курса американского доллара.

Текущая неделя для доллара обернулась крахом. Рост интереса к рискам в виде единой европейской валюты, воспрянувшие духом «быки» на рынке нефти, эскалация политической ситуации вокруг КНДР (в выходные Пекин снова провел испытания баллистической ракеты) обрушили доллар США ко всем основным валютам. Что, конечно, не преминуло отразиться на котировках золота. Доллар в общей сложности за три торговые сессии потерял 1,85% стоимости, при этом золото выросло на 1,2%.

Вероятнее всего, золото будет пользоваться спросом до тех пор, пока не прояснится ситуация с долларом США.

Серебро укрепило свои позиции вслед за золотом, прибавив 70 центов относительно снижения на позапрошлой неделе, до \$16 за унцию. Так как серебро является вторым по спросу активом-убежищем после золота, оно также получило поддержку со стороны участников рынка на фоне растущего инфляционного напряжения в доллара США и очередной эскалации геополитической напряженности на Ближнем Востоке и вокруг КНДР.

## ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (10.05 – 16.05)

### KASE

рост	изм.	падение	изм.
Halyk Bank AO	6,89%	KazTransOil AO	-3,76%
KazTunayOz	2,08%	KEGOC AO	-2,34%
Bank TselnyKredit	1,88%	Kcell AO	0,00%
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—

### NASDAQ

рост	изм.	падение	изм.
Sangamo Therapeutics	90,91%	Kayne Anderson	-100,00%
Mirus Labs Investment	56,58%	Top Ship	-77,82%
ParmaQuest	48,87%	Deucero Surgical	-63,61%
SORL	47,98%	Cayman Therapeutics	-58,97%
EmeraldMedics	44,21%	One Horizon	-54,88%
Neurostrom	37,20%	Axley Inc	-42,53%
Corium Imx	35,36%	Rocket Fuel Inc	-39,62%
Industrial Services	33,98%	Inseco	-33,15%
GenVec	33,33%	Empbase	-32,70%
Real Industry	31,37%	Qualstar	-32,47%

### ММББ

рост	изм.	падение	изм.
Тинькофф (руб.)	7,56%	Система	-9,87%
Телепорт	4,94%	Уралмаш	-9,02%
ННПН ОАО	4,08%	МПК ОАО	-7,36%
Сбербанк	3,35%	Московский Биржа	-6,36%
Мозарт	3,15%	Северсталь	-5,00%
Яндекс	3,12%	МТС	-3,71%
Сбербанк (руб.)	2,34%	РОС АГРО ПМС	-3,88%
ЛУКОЙЛ	2,29%	Роснефть	-3,45%
ДКСН Групп	1,51%	Струннегас (руб.)	-3,45%
Плюкс Золото	1,39%	Мега	-3,44%

### Euro Stoxx 50

рост	изм.	падение	изм.
Deutsche Tel.	3,71%	Adidas	-3,56%
Sonaf	3,32%	Telefonica	-3,54%
Arcelor Mittal	2,30%	BTU	-2,43%
E.ON	1,76%	Philips	-2,36%
Orange	1,46%	Air Liquide	-2,19%
Danone	1,45%	BSVA	-2,18%
Deutsche Bank	1,36%	BASF	-1,76%
Wendt	1,21%	Deutsche Post	-1,67%
SaoSan	1,15%	Airbus Group	-1,63%
Total	1,09%	CRH	-1,48%

### DAX

рост	изм.	падение	изм.
Infineon Tech.	4,43%	Pro Sieben	-9,46%
RWE	4,11%	Hidderbergomert	-4,42%
Deutsche Tel.	3,71%	ThyssenKrupp	-3,76%
Commerzbank	3,32%	Adidas	-3,56%
Vonovo	2,94%	Autok	-2,43%
Lufthansa	1,89%	BASF	-1,76%
Deutsche Borse	1,60%	Deutsche Post	-1,67%
Mercor	1,57%	Henkel	-1,46%
Deutsche Bank	1,36%	E.ON	-1,39%
Continental	1,24%	Fresenius Medical	-1,36%

### BVSP

рост	изм.	падение	изм.
Petrobras Brasileiro SA Pet.	10,89%	SUZANO PAPEL PMA EPI	-5,07%
ELETROBRAS PVB PI	9,78%	Braskem SA	-4,48%
QUILCOMB ON FM	9,50%	EDUARBON ON FM	-3,16%
PETROBRAS ON	8,80%	IES ON FM	-2,35%
UBS ON FM	8,62%	MARFRIG ON FM	-1,87%
COPEL	7,88%	Lojas Americanas SA	-1,38%
BRASIL ON EPI FM	7,25%	Bradespar SA	-1,17%
ECORODOWAS ON FM	6,74%	Energimercos de Minas Gerais	-1,11%
Metalurgica Gerdau SA	5,96%	CIELO ON FM	-1,04%
CRS SA ON FM	5,56%	KLARIN SA/UNT PZ	-0,99%

### БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	0,78%
Dow Jones	0,03%
FTSE 100	1,53%
NASDAQ	0,48%
Nikkei 225	0,32%
S&P500	0,23%
Euro Stoxx 50	-0,32%
Hang Seng	1,68%
ММББ	0,04%
IBOVESPA	3,31%

### СЫРЬЕ

	изм. %
Light	0,28%
Natural Gas	0,03%
Алюминий	-0,16%
Медь	-0,39%
Никель	-0,49%
Олово	0,00%
Палладий	0,09%
Платина	0,59%
Серебро	0,61%
Цинк	0,00%

### FOREX

	изм. %
Eur/Chf	0,04%
Eur/JPY	0,11%
Eur/Kzt	-0,12%
Eur/Rub	0,13%
Eur/Usd	0,16%
Usd/Chf	-0,11%
Usd/JPY	-0,05%
Usd/Kzt	-0,27%
Usd/Rub	-0,03%

# Check Point Software Technologies – лидер в области кибербезопасности

**Check Point Software Technologies — одна из ведущих мировых компаний в области IT-безопасности. Аналитики ГК «ФИНАМ» ожидают роста акций Check Point на 8,8% с целевой ценой на уровне \$115.**

— Что это за компания — Check Point Software Technologies?  
— Check Point Software Technologies является одной из ведущих мировых компаний в области IT-безопасности. Компания разрабатывает программные и аппаратные системы, включая межсетевые экраны и средства организации виртуальных частных сетей, и предлагает законченную архитектуру безопасности, которая защищает и сети крупных организаций, и мобильные устройства, а также отличается наиболее полным

и интуитивно понятным управлением системой безопасности. Продуктами и сервисами Check Point пользуются сотни тысяч компаний и миллионы пользователей по всему миру. Капитализация компании равна \$17,3 млрд.

— Каковы финансовые показатели компании?

— В последние кварталы Check Point фиксирует устойчивый спрос на свою продукцию, что позволяет компании демонстрировать стабильный рост финансовых показателей, несмотря на укрепление доллара, которое негативно сказывается на ряде ее зарубежных операций.

В I квартале 2017 года выручка Check Point увеличилась на 7,7% в годовом выражении, до \$435 млн, при этом уверенный подъем наблюдался на большинстве географических рынков компании. По-

зитивным фактором мы считаем опережающий рост поступлений от подписки — на 27,2%, до \$112,1 млн, чему способствовал резкий рост продаж решений для защиты от кибератак семейства Sandblast. В результате доля подписки в общей выручке поднялась до 25,7% по сравнению с 21,8% год назад.

Характерной особенностью Check Point, выгодно отличающей компанию от конкурентов, являются очень высокие показатели прибыльности: рентабельность по EBITDA составляет более 50%, по чистой прибыли — более 40%. Это позволяет Check Point генерировать высокие денежные потоки и направлять значительные средства на выплаты акционерам. Так, в квартале компания потратила \$248 млн на выкуп собственных акций, при этом в ее распоряжении остается порядка \$512 млн в рамках действующей программы buyback.

Среди сильных сторон Check Point стоит также выделить хороший баланс. По состоянию на конец I квартала на счетах компании находилось \$3,8 млрд денежных средств, краткосрочных депозитов и инвестиций в рыночные ценные бумаги при нулевом долге.

Руководство Check Point подтвердило свои достаточно оптимистичные прогнозы на весь 2017 год. Компания ожидает годовую скорректированную прибыль в диапазоне \$5,05–\$5,25 на акцию при выручке в \$1,85–1,90 млрд.

— Каковы перспективы у Check Point?

— Глобальные расходы на защиту от киберугроз в ближайшие годы, как ожидается, будут расти, и Check Point, будучи одним из главных игроков в этой отрасли, мы считаем, имеет все шансы стать одним из главных бенефициаров данного тренда. Мы ожидаем, что Check Point продолжит укреплять свои позиции в таких быстро растущих секторах, как облачные хранилища данных, интернет вещей. Значительный потенциал роста видится и в сегменте мобильной кибербезопасности.



Отметим также большой объем ликвидности на счетах Check Point и способность компании генерировать значительные денежные потоки. Это позволяет ожидать усиления активности компании в области M&A, а также увеличения выплат акционерам.



**Рзабек АРТЫГАЛИЕВ**

Генеральный менеджер по связям с правительством и общественностью ТОО «Тенгизшевройл»

Генеральный менеджер по связям с правительством и общественностью ТОО «Тенгизшевройл» (ТШО) с июня 2009 года.

До этого назначения он занимал различные руководящие должности, с постепенным расширением круга обязанностей в ТШО, такие как: менеджер специальных проектов, менеджер управления земельными ресурсами, заместитель генерального менеджера по оптимизации производства/техники безопасности, охраны труда и окружающей среды, а также должность заместителя генерального менеджера

по связям с правительством и общественностью, директор отдела в г. Астане.

Рзабек Артыгалиев начал свою трудовую карьеру в энергетическом секторе в должности инженера предприятия электросетей города Кульсары Атырауской области. В нефтегазовую отрасль он пришел в 1991 году в АО «Тенгизмунайгаз», где проработал до 1996 года, пройдя путь от инженера и помощника генерального директора до начальника отдела кадров, отдела коммерции.

В период с 1996 по 1997 год работал заместителем директора Павлодарского нефтеперерабатывающего завода, в 1998 году – директором предприятия ТОО «Казахойл-Коммерция» в г. Павлодаре. С 1998 по 2001 год работал в должности акима Жылыойского района Атырауской области, где расположены Тенгизское и Королёвское месторождения.

В 1982 году Рзабек Артыгалиев закончил Алматинский энергетический институт (инженер-электрик),

В 1992 году – Ленинградский Северо-Западный карстовый центр в г. Санкт-Петербурге, РФ, (политолог).

# Вся нефть ТШО отгружается только через систему КТК

В последующие пять лет экономический рост в Казахстане будет в значительной мере поддерживаться проектом будущего расширения нефтегазовой компании «Тенгизшевройл» (ТШО), работающей на гигантском месторождении Тенгиз в Атырауской области. Чтобы узнать немного больше о некоторых аспектах деятельности ТШО, корреспондент «Къ» поговорил с ее генеральным менеджером по связям с правительством и общественностью Рзабеком Артыгалиевым.

**Данияр СЕРИКОВ**

— Рзабек Даутович, почему ТШО является ТОО, притом что компания финансирует почти пятую часть республиканского бюджета, почему не произошла ее трансформация в АО?

— ТОО — это форма образования юридического лица. Казахстан и партнеры ТШО посчитали, что это наиболее приемлемая форма.

— Скажите, а почему электростанция, которая есть у ТШО, не подключена к общей системе рынка электрогенерации в стране и не продает излишки электроэнергии на общем казахстанском рынке?

— ТШО осуществляет разработку, добычу и сбыт сырой нефти, сжиженного и сухого газа, а также серы. Выработка электроэнергии производится исключительно для собственных нужд. Участие на рынке электроэнергии не предусмотрено уставными документами ТШО.

— В социальных сетях публикуется информация, что местные экономические группы с помощью заинтересованных госслужащих организуют рейдерские атаки на иностранные компании, с которыми работает ТШО. Как к этому относится руководство ТШО, осуждает ли оно такого рода рейдерские захваты? Правда ли, что растет аффилированность казахстанской части менеджмента ТШО с такими группами, ведь фактически идет изгнание подрядчиков Тенгизшевройл, где учредителями являются иностранные инвесторы, к примеру компания «Ведсперс», которая давно работала на Тенгизе?

— Мы не обсуждаем вопросы, которые не касаются деятельности ТШО. Для нас соблюдение законодательства Казахстана является приоритетом, и мы придаем этому особое значение. То же мы требуем от всех своих подрядных организаций и деловых партнеров.

— Давайте перейдем к наиболее масштабному проекту ТШО за последние 10 лет — Проекту будущего расширения. Ранее в СМИ сообщалось, что для реализации ПБР ТШО прорыл специальный канал в бухте Каспийского моря. Как такой проект отразился на биоразнообразии и какие экологические риски для региона он несет? Для чего вообще прорывался канал и каковы его параметры? «Форбс» сообщал, что при канале для перевозки крупногабаритных грузов строится морской терминал, дорога и вахтовый поселок, закончены ли эти работы? Каковую роль в этом сыграла компания «ТенизСервис»?

— В рамках проектов будущего расширения (ПБР) и управления устьевым давлением (ПУУД) ведется строительство маршрута транспортировки грузов (МаТраГ) с северо-восточной части Каспийского моря на Тенгиз, в том числе дноуглубительные работы по устройству морского канала для захода барж в Порву. Конструкционные составляющие для проекта, сборка которых будет выполняться на казахстанских производственных площадках, будут доставляться на Тенгиз по МаТраГ. В настоящее время работы по строительству МаТраГ уже ведутся. Проект МаТраГ включает строительство морского канала, терминала разгрузки грузов, терминала хранения грузов и грузовой дороги. Протяженность канала составляет 71 км. Проектирование, строительство и эксплуатация объектов МаТраГ осуществляется ТОО «ТенизСервис».

— Ранее министерство энергетики говорило, что согласно соглашению о разделе продукции (СРП) 15% тенгизской нефти может идти на внутренний рынок Казахстана, где не хватает сырья для переработки с учетом того, что модернизация НПЗ должна наконец завершиться в 2018 году. После реализации ПБР есть ли шансы, что какой-либо значительный объем с Тенгиза будет поставляться на внутренний рынок Казахстана?

— Так как в рамках ПБР-ПУУД предусматривается обратная закачка газа в резервуар, дополнительная поставка газа для потребителей не планируется. Объем поставок газа на внутренний рынок со стороны ТШО останется без изменений.



В 2014 году ТШО выплатил более 40% от всех экологических выплат по Казахстану

— Насколько вырастут объемы добычи нефти на ТШО после ПБР через пять лет? Это будет 36–38 млн тонн нефти или меньше? Каков объем точных вложений? Какая часть этих денег уже законтрактована и потрачена вне казахстанского содержания с учетом того, что работы по крупногабаритным грузам и модулям уже ведутся давно?

— ПБР-ПУУД рассчитан на увеличение ежегодной нефтедобычи на Тенгизском месторождении примерно на 12 млн тонн, при этом суммарный объем добычи возрастет приблизительно до 39 млн тонн нефти в год. В настоящее время стоимость ПБР-ПУУД оценивается в \$36,8 миллиардов с учетом резервного фонда на случай непредвиденных затрат и повышения цен.

**23**

сейсмостанции с непрерывным потоком данных в режиме реального времени в настоящее время действуют в ТШО. На территории Казахстана работают восемь региональных сейсмических станций, которые представляют собой наблюдательную сеть Института геофизических исследований Национального ядерного центра Республики Казахстан.

— Ранее министерство энергетики говорило, что согласно соглашению о разделе продукции (СРП) 15% тенгизской нефти может идти на внутренний рынок Казахстана, где не хватает сырья для переработки с учетом того, что модернизация НПЗ должна наконец завершиться в 2018 году. После реализации ПБР есть ли шансы, что какой-либо значительный объем с Тенгиза будет поставляться на внутренний рынок Казахстана?

— Так как в рамках ПБР-ПУУД предусматривается обратная закачка газа в резервуар, дополнительная поставка газа для потребителей не планируется. Объем поставок газа на внутренний рынок со стороны ТШО останется без изменений.

— Принятие Кодекса о недрах как-то может повлиять на СРП по Тенгизу или же его это не коснется?

— У нас нет СРП, у нас отдельный контракт на недропользование. ТШО — законопослушная компания и будет принимать меры к тому, чтобы обеспечить соблюдение законодательства и его

соответствие учредительным документам ТШО.

— Атырауские СМИ сообщали, что начиная с 2011 года на Каспии вблизи месторождения Тенгиз происходят небольшие техногенные землетрясения. Известно, что ученые ЕНУ ведут по заказу ТШО исследования в области рисков техногенных землетрясений в местах добычи на Тенгизе. Вы могли бы озвучить результаты этих исследований и рассказать, есть ли риски большого техногенного землетрясения в зоне добычи нефти на Тенгизе или Жылыойском районе?

— Тенгизское и Королёвское месторождения расположены на стабильном участке земной коры. Данная территория отличается от других, тектонически более активных участков на востоке и юге, где случались серьезные землетрясения. Несмотря на то, что микросейсмическая активность в связи с добычей из карбонатных отложений не является редкостью, и добыча ведётся непрерывно с 1991 года, в скважинах Тенгиза не было выявлено никаких измеримых деформаций вследствие тектонической активности.

С 2001 года ТШО ввел в действие и использует программу мониторинга и моделирования геологической среды. Как показали результаты исследований и изысканий, выполненных ТШО за последние годы, микросейсмичность на Тенгизском и Королёвском месторождениях находится на безопасном и стабильном уровне. Также с 2001 года ТШО использует программу мониторинга оседания поверхности, направленную на отслеживание геологических изменений, обусловленных нефтедобычей. Как показали результаты исследований и изысканий ТШО, степень оседания поверхности и уровень микросейсмичности в зоне Тенгизского и Королёвского месторождений безопасны и стабильны. Ежегодно ТШО предоставляет результаты мониторинга в «Запканедра».

В настоящее время в ТШО действует 23 сейсмостанции с непрерывным потоком данных в режиме реального времени. На территории Казахстана работают восемь региональных сейсмических станций, которые представляют собой наблюдательную сеть Института геофизических исследований Национального ядерного центра Республики Казахстан. Магнитуды подавляющего большинства микросейсмических событий находятся в диапазоне 0,5–2,5 Мре (моментная магнитуда — измерение близкое к шкале Рихтера), что ниже уровня чувствительности человека.

— По данным телеканала «Хабар», недавно ТШО был оштрафован на более чем 4 млрд тенге за сжигание газа. Будет ли компания выплачивать этот штраф или оспорит его в суде, досудебной комиссии при Минэнерго? Ранее в январе газета «Капитал» также сообщала, что ТШО был оштрафован за якобы незаконное пользование недрами на сумму 3,4 млрд тенге. Компания согласилась со штрафом и выплатила его или же опротестовала? Снизились ли штрафы компании за экологические эмиссии после уменьшения коэффициентов при расчете косвенных методик ущерба окружающей среде за последний год?

— ТШО является законопослушной компанией. Зачастую мы не согласны с взысканиями и используем все доступные средства правовой защиты, но при вступлении в силу судебных решений, мы обязаны их исполнить. Я хотел бы отметить, что в 2014 году при объеме эмиссий 0,3%, произведенных ТШО от всего объема эмиссий по Казахстану, ТШО выплатил более 40% от всех экологических выплат по Казахстану.

— Почему тогда данные мониторинговых станций, которые следят за состоянием окружающей среды и уровнем выбросов вокруг месторождения ТШО, не публикуются в интернете, если судить по публикациям в СМИ?

— ТШО собирает данные мониторинга за состоянием окружающей среды, включающие данные с мониторинговых станций, данные мониторинга уровня выбросов, данные мониторинга за состоянием грунтовых вод с сети наблюдательных скважин, и предоставляет в соответствующие контролирующие органы Казахстана — Департамент экологии по Атырауской области на ежеквартальной основе в соответствии с требованиями законодательства Казахстана.

С февраля 2017 года введена в эксплуатацию новая лаборатория в здании объединенной лаборатории на РЭУ ПБ (Ремонтно-техническое управление промышленной безопасности — «Къ») для отбора и анализа проб в целях проведения экологического мониторинга в рамках программы экологического контроля. Были проделаны работы по улучшению инфраструктуры помещений лаборатории и инженерных работ для установки и запуска лабораторного оборудования, отвечающего мировым стандартам. Лаборатория такого высокого уровня позволит ТШО получать наиболее достоверные данные по состоянию окружающей среды, а именно качества атмосферного воздуха, грунтовой воды и почвы.

С 2000 года ТШО инвестировал более \$3 миллиардов в проекты по снижению воздействия на окружающую среду, а общий объем выбросов в атмосферу на тонну добытой нефти сократился на 71%. ТШО проводит постоянный мониторинг эмиссий в атмосферу в зоне Тенгизского завода. По всей территории Тенгизского месторождения пробурено 225 наблюдательных водо-заборных скважин для предотвращения загрязнения подземных вод. ТШО использует сеть из 12 станций наблюдения за окружающей средой для контроля качества воздуха на территории Тенгиза. В 2014 году ТШО завершил модернизацию всех 12 существующих СНОС, обновив газоанализаторы и установив метеорологические станции, что значительно повысило надежность системы наблюдения и оптимизировало процесс контроля состояния окружающей среды.

Все оборудование, используемое для мониторинга качества воздуха, своевременно прошло поверку и калибровку в аккредитованных подрядных организациях с применением сертифицированных газовых смесей и в установленные сроки. Полученные данные сопоставляются с нормами качества воздуха, принятыми в Казахстане. Система контроля за выбросами позволяет ТШО проводить анализ данных и затем принимать необходимые меры для охраны воздуха.

— По каким каналам сейчас транспортируется нефть ТШО, это в основном КТК? Если да, то какой процент нефти идет через этот трубопровод и снизились ли расценки за транзит в КТК после его расширения и снижения нефтяных цен? Есть ли какие-либо объемы через «Казмортранс-флот», может быть азербайджанские танкеры, Баку-Джейхан, китайское направление, Атырау— Самара? Используется ли железная дорога для перевозки нефти или же этот канал транспортировки уже не используется?

— В настоящее время вся нефть ТШО отгружается только через систему КТК.

— Когда я работал на Тенгизе в 2002–2003 годах, то получал 1,65 долларов в час за свою работу от компании «Сенимди Куррылыс», подрядчика ТШО. Но как мне потом стало известно, сам ТШО платил до 25–30 долларов в час за мою работу своему подрядчику. Почему существовал такой разброс между ставками прямых выплат подрядчику за его работника и реальной заработной платы сотрудника?

— Подрядные организации ТШО являются независимыми юридическими лицами, которые ведут свою деятельность в соответствии со своими учредительными документами. ТШО неизвестны случаи такого разброса. ТШО в меру своих возможностей старается координировать своевременную выплату заработных плат.

— Мне говорили, что в ТШО не берут на работу напрямую, а только через посредников-рекрутеров, которые могут исказить реальные потребности компании в человеческих ресурсах, в особенности среди местных жителей наравне с работниками из других областей? Почему так сложилось?

— Не согласен. В случае возникновения вакансий, ТШО набирает сотрудников напрямую, все вакансии публикуются на внешнем вебсайте компании.

— Когда ТШО наконец перестанет принимать во внимание требования о казахстанском содержании согласно обязательствам Казахстана в рамках ВТО?

— Для ТШО вопрос развития казахстанского содержания является одной из ключевых задач, и в этом направлении проводится большая работа, чтобы развить казахстанские компании. В первом квартале 2017 года ТШО приобрел товары и услуги казахстанских поставщиков на сумму более \$494 миллионов, включая \$160 миллионов в рамках ПБР-ПУУД.

С 1993 года ТШО закупил товаров и услуг казахстанских поставщиков на сумму более \$22 млрд. На пике строительства и производственных работ ПБР-ПУУД ожидается создание порядка 20 тысяч рабочих мест. ТШО активно вовлекает казахстанских поставщиков в оказание услуг по проектированию, закупкам и изготовлению модулей для ПБР-

ПУУД. На сегодняшний день свыше 1800 казахстанских компаний прошли предварительный отбор.

— Ранее НПО в Атырау утверждали, что ТШО финансирует неэффективные социальные проекты в регионе, где зачастую вовлечены аффилированные лица местных чиновников, насколько это была достоверная информация и как проходит работа по увеличению прозрачности социальных проектов в Кульсары, Атырау, Жылыойском районе? Проходят ли в этом плане ежегодные встречи с местными населением, кроме различных ОВОС, для продления «социальной лицензии» компании в регионе?

С 1993 года ТШО направил более \$1,3 млрд на финансирование различных социальных проектов для населения Атырауской области и сотрудников. В 2017 году бюджет добровольной социально-инфраструктурной программы «Игилик» составил \$25 миллионов.

**Более \$3 млрд**

с 2000 года ТШО инвестировал в проекты по снижению воздействия на окружающую среду, а общий объем выбросов в атмосферу на тонну добытой нефти сократился на 71%. С 1993 года ТШО направил более \$1,3 млрд на финансирование различных социальных проектов для населения Атырауской области и сотрудников.

Суммарная стоимость реализованных проектов за весь период существования программы «Игилик» составила более \$200 миллионов, всего реализовано более 100 проектов социального назначения, в результате чего было создано свыше 1000 новых рабочих мест для медицинских работников, педагогов и технического персонала. В целом программа уделяет внимание проектам социальной инфраструктуры, строительству школ, дошкольных, медицинских учреждений, домов культуры, дорог и приобретению оборудования для таких объектов. Главными критериями при распределении средств по программе являются значимость и польза для большинства населения, а также устойчивость, чтобы завершённые и переданные объекты не требовали дополнительного финансирования.

Как правило, проекты обычно отбираются местными органами власти, в данном случае акиматом Атырауской области. Эффективность программы «Игилик» также объясняется тем фактом, что все проекты были отобраны на основе оценки потребности нужд населения Атырауской области с целью совместного участия и решения реальных социальных проблем. Такое исследование проводится внешними экспертами каждые три года. По результатам совместной оценки потребностей населения ТШО разрабатывает перечень проектов, которые могут быть включены в программу «Игилик» для дальнейшего финансирования со стороны ТШО. Генеральный директор ТШО и аким Атырауской области согласовывают и утверждают список наиболее полезных для региона и населения проектов, которые затем финансируются ТШО.

Помимо программы «Игилик» ТШО также реализует программу социальных инвестиций с годовым бюджетом около \$1 млн, в рамках которой осуществляются проекты, направленные на поддержку сфер здравоохранения и образования, а также на развитие социального предпринимательства в Атырауской области.

ТШО на регулярной основе проводит консультационные встречи с общественностью Жылыойского района, Атырауской и Мангистауской областей с целью предоставления обновленной информации о деятельности компании и ПБР-ПУУД, получения обратной связи и информации о проблемах общественности, их отзывом и предложений. Только в 2016 году было проведено 16 таких встреч в населенных пунктах Атырауской и Мангистауской областей. Такие консультационные встречи с общественностью носят постоянный характер.



## ТЕНДЕНЦИИ

## Кормильцы Казахстана

Kursiv Research составил рейтинг 30 крупнейших налогоплательщиков РК за 2016 год



В 2016 году наблюдалось снижение налоговых выплат компаний по добыче нефтепродуктов

## Налогообложение

В 2016 году ТОП-30 налогоплательщиков страны пополнили бюджет на 1,83 трлн тенге, что на 12,4% меньше по сравнению с предыдущим годом (2,09 трлн тенге). Первая тридцатка крупнейших налогоплательщиков обеспечила 63,4% всех выплат 300 крупнейших налогоплательщиков, утвержденных правительством РК.

## Айгуль ИБРАЕВА

Лидерство по пополнению бюджета по-прежнему удерживает нефтяной сектор, хотя при этом наблюдается снижение налоговых выплат компаний по добыче нефтепродуктов и увеличение налогов иных компаний, в том числе предприятий, занимающихся переработкой нефти. Согласно данным национального отчета ИПДО, за 2016 год доходы бюджета от нефтегазовой отрасли упали на 40%, при этом доходы от горнорудной отрасли возросли за этот же период на 88%.

На долю компаний по добыче сырой нефти и попутного газа приходится 62,1% (83,61% в предыдущем году), или 1,14 трлн тенге от всех выплат первой тридцатки перечня крупнейших налогоплательщиков. Предприятия обрабатывающей промышленности пополнили казну на 188,27 млрд тенге, в том числе по производству металлов — на 137,36 млрд тенге и по производству продуктов нефтепереработки — на 50,91 млрд тенге. Компании по производству и продаже табачных изделий внесли за год налоговые выплаты на сумму 112,81 млрд тенге.

Крупные игроки сферы телекоммуникации направили в бюджет 93,37 млрд тенге. Предприятия горнодобывающей промышленности в числе ТОП-30 направили в бюджет страны за год 78,53 млрд тенге, а банки второго уровня, вошедшие в список, заплатили государству налогов на сумму 70,32 млрд тенге.

Kursiv Research составил рейтинг 30 крупнейших организаций в Казахстане по сумме выплаченных налогов и иных обязательных платежей в бюджет за 2016 год.

Лидером по объему выплаченных налогов остается ТОО «Тенгизшевройл» (ТШО), 20% которого принадлежит АО «КазМунайГаз», остальные 80% — иностранным компаниям. Общая сумма налоговых выплат предприятия сократилась с 725 млрд тенге в 2015 году до 481,83 млрд тенге в 2016 году, или на 33,5%. По словам генерального менеджера отдела по связям с правительством и общественностью ТОО «Тенгизшевройл» Рабабека Артыгалиева, резкое снижение цен на нефть в 2015–2016 годах привело к сокращению доходов нефтегазовых компаний, что, в свою очередь, стало причиной уменьшения налогов, подлежащих к выплате данными компаниями.

ТШО — на сегодня крупнейшая в Казахстане компания по добыче нефти, газа и серы, владеет концессией на добычу нефти в одном из самых крупных и глубоких в мире нефтяных месторождений — Тенгизе, общие разведанные запасы которого составляют 25,5 млрд баррелей. В 2016 году объемы добычи сырой нефти ТШО составили 220 млн баррелей, в 2015 году этот показатель равнялся 217 млн баррелей.

Согласно данным компании, с 1993 по 2016 годы прямые финансовые выплаты ТШО Республике Казахстан достигли \$116 млрд, включая заработную плату казахстанским сотрудникам, закупки товаров и услуг отечественных товаропроизводителей и поставщиков, платежи государственным предприятиям, выплаты дивидендов казахстанскому партнеру, а также в виде налогов и роялти, перечисляемых в государственный бюджет. В 2016 году прямые выплаты государству составили \$4,7 млрд против \$8,2 млрд в 2015 году.

На втором месте по объему налоговых выплат оказалось АО «Мангистаунайгаз», поднявшись на одну ступеньку по сравнению с предыдущим налоговым периодом. 50% акций компании принадлежит казахстанскому содержанию. В отличие от других компаний сектора налоговые выплаты АО «Мангистаунайгаз» показали рост в 17,5%, сумма налоговых платежей компании за 2016 год составила 121,64

млрд тенге. «Мангистаунайгаз» сегодня разрабатывает 15 месторождений нефти и газа с общими начальными запасами 8,13 млрд баррелей. Основными промышленными объектами разработки являются месторождения Каламкас и Жетыбай. Сегодня годовой уровень добычи нефти составляет около 45 млн баррелей.

На третье место рейтинга спустился «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.», совместное предприятие по разработке крупного газоконденсатного месторождения Карачаганак, казахстанское участие в котором составляет 10% через АО НК «КазМунайГаз». По итогам 2016 года налоговые выплаты консорциума составили 107,85 млрд тенге, что на 59,1% меньше, чем в 2015 году. Согласно пресс-службе КПО, в 2016 году «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» добыла 139,7 млн баррелей в нефтяном эквиваленте стабилизированных и нестабилизированных жидких углеводородов, неочищенного газа и топливного газа (в 2015 году компания добыла 141,7 млн баррелей). Объем обратной закачки газа для поддержания пластового давления составил около 46% от общего объема добываемого газа.

Примечательным является то, что в пятерку крупнейших налогоплательщиков 2016 года вошли компании металлургической промышленности.

Основными акционерами ТОО «Казцинк», специализирующегося на производстве свинца, цинка и олова, являются швейцарская компания Glencore International AG с долей участия 69,5%

62,1% налогов из числа ТОП-30 приходится на долю компаний по добыче сырой нефти и попутного газа

и АО «Национальная горнорудная компания «Тау-Кен Самрук» с долей около 29%. Налоговые выплаты компании по сравнению с предыдущим периодом возросли в 6,5 раз, с 11,39 млрд тенге до 74,03 млрд тенге, что позволило «Казцинку» не только войти в ТОП-30 налогоплательщиков, но и утвердиться на четвертой позиции. Согласно данным предприятия, в 2016 году «Казцинку» удалось увеличить объемы производства цинка на 0,32%, серебра из собственной рудной базы — на 23,42%, рафинированного свинца — на 11,51%. В целом цены на производимые компанией металлы, исключая благородные, за прошлый год значительно возросли.

Еще одной организацией металлургической промышленности, показавшей рост выплат в бюджет в 2016 году, оказалось АО «Транснациональная компания «Казхром». Компания пополнила казну в прошлом году на 63,33 млрд тенге, что в 2,46 раз больше, чем в предыдущем периоде. В итоге «Казхром» поднялся на 17 ступенек и разместился на пятом месте рейтинга. Согласно службе по корпоративным коммуникациям АО «ТНК «Казхром», существенное увеличение налоговых платежей в 2016 году в сравнении с 2015 годом произошло по корпоративному подоходному налогу с юридических лиц и налогу на добычу полезных ископаемых. Основными факторами роста данных платежей в 2016 году стало увеличение объема реализуемой продукции/погашенных запасов и цен на основную реализуемую продукцию в конце года. Предприятие специализируется на добыче и производстве чугуна, стали и ферросплавов. Материнской компанией «Казхрома» является Eurasian Resources Group S.a.r.l., 40% которой владеет правительство Республики Казахстан.

Рейтинг продолжают компании, чья деятельность также связана с добычей сырой нефти и попутного газа. Выплаты данных компаний в бюджет страны составили 61,20 млрд тенге и 59,21 млрд тенге соответственно. При этом филиал «Би Джи Карачаганак Лимитед» показал рост налоговых выплат на 50,7%, тем самым поднявшись на пять ступенек, до шестой позиции, тогда как АО «Озенмунайгаз» (дочерняя компания АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз») сократило выплаты в бюджет на 14,8% и осталось на седьмой позиции рейтинга.

Первая десятка крупнейших налого-

плательщиков представлена наполовину компаниями нефтегазовой отрасли, в ТОП-30 2015 года компании данной отрасли представляли первую восьмерку. В первую десятку, кроме компаний нефтегазовой и горнорудной отрасли, вошли компании табачной промышленности и компания по предоставлению услуг связи.

Международные гиганты по производству и продаже табачных изделий расположились на восьмом и десятом месте рейтинга ТОП-30. К тому же, компании показали рост налоговых выплат за 2016 год. ТОО «Джей Ти Ай Казахстан» пополнило бюджет страны на 57,13 млрд тенге, что на 14,5% больше по сравнению с 2015 годом. Таким образом, компания поднялась на одну ступень и разместилась на восьмом месте. ТОО «Филип Моррис Казахстан» завершает десятку рейтинга с объемом налоговых выплат за 2016 год в 55,68 млрд тенге (рост в 14,8% по сравнению с 2015 годом). Совокупная доля выплаченных данными компаниями налогов и других платежей среди ТОП-30 увеличилась с 4,7% в 2015 году до 6,2% в 2016 году.

АО «Ксель», основным держателем акций которого является шведский холдинг Tella Sonera, удалось увеличить налоговые выплаты за 2016 год до 55,92 млрд тенге, это на 62,3% больше по сравнению с предыдущим периодом, и подняться с 15 на девятое место рейтинга. При этом прибыль до налогообложения компании, согласно консолидированному отчету АО «Ксель», сократилась. «Анализ и сравнение налоговых выплат за 2015–2016 годы показывает, что налоги могут меняться в диапазоне 4–5%. Большой скачок налоговых выплат АО «Ксель» произошел из-за одновременного платежа за 4G/LTE в сумме 26 млрд тенге, оплаченного в 2016 году. В общем, этот платеж за 4G и дает разницу в размере 62%», — пояснила руководитель отдела коммуникаций АО «Ксель» Наталья Еськова.

ТОО «Кар-Тел», дочернее предприятие российской ПАО «ВымпелКом», занимавшее 14 место в рейтинге 2015 года, не попало в новый перечень крупных налогоплательщиков Комитета госдоходов РК. По словам пресс-службы компании, ТОО «Кар-Тел» (TM Beeline) ошибочно исключили из списка крупных налогоплательщиков, подлежащих мониторингу. За 2016 год компания пополнила казну на 43,51 млрд тенге (рост 24,7%). Национальный оператор связи «Казактелеком» выплатил за прошлый год налогов и иных платежей на сумму 37,45 млрд тенге и расположился на 17 месте рейтинга. Рост налоговых выплат компании составил 13,5%.

В 2016 году отметились и строительные компании, осуществляющие специализированные работы в промышленных предприятиях. ТОО «ЕР САЙ Каспий Контрактор», специализирующееся на строительстве в нефтегазовой отрасли, выплатило налоги на сумму 55,3 млрд тенге, что в 2,5 раза больше, чем в предыдущем периоде, и расположилось на 12 позиции. Новичком в перечне крупных налогоплательщиков стало ТОО «NFC Kazakhstan», дочернее предприятие китайской Non Ferrous China, выплатившее в казну за 2016 год 27,05 млрд тенге, что в 9,1 раз больше, чем в 2015 году. Тем самым компания утвердилась на 24 позиции рейтинга.

Два крупнейших банка второго уровня также попали в первую тридцатку налогоплательщиков. АО «Казкоммерцбанк» увеличило налоговые выплаты в бюджет в 2,56 раза — с 16,88 млрд в 2015 году до 43,12 млрд тенге в 2016 году, тем самым поднявшись на 12 ступенек, до 15 места. Специалисты банка связывают увеличение налоговых выплат в 2016 году с ростом прибыли Казкоммерцбанка, которая до начисления налогов равнялась 131,65 млрд тенге. Стоит отметить, что по итогам 12 месяцев 2015 года отрицательный финансовый результат компании составил 18,4 млрд тенге.

Крупнейший банк страны АО «Народный сберегательный банк Казахстана» разместился на 23 месте, потеряв три позиции. Банк выплатил государству налогов и иных платежей на сумму 27,2 млрд тенге, что на 3,3% меньше показателя предыдущего года.

Заметный рост налоговых выплат наблюдался у компаний горнодобывающей отрасли. АО «Соколовско-Сарбайское горно-обогатительное производственное объединение», компания группы ERG, поднялось

ТОП-30 НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ РК ПО ИТОГАМ 2016 ГОДА						
Позиция	Изм. позиции	Наименование налогоплательщика	Деятельность	млрд тенге		
				2016	2015	изм. (%)
1	0	ТОО «Тенгизшевройл»	Нефтегазовая	481.83	724.72	-33,5%
2	1	АО «Мангистаунайгаз»	Нефтегазовая	121.64	103.53	17,5%
3	-1	Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В. Казахстанский филиал	Нефтегазовая	107.85	263.49	-59,1%
4	37	ТОО «Казцинк»	Металлургия	74.03	11.39	6,5 раз
5	17	АО «Транснациональная компания «Казхром»	Металлургия	63.33	25.76	145,8%
6	5	Филиал «Би Джи Карачаганак Лимитед» (Г.Аксай)	Нефтегазовая	61.20	40.60	50,7%
7	0	АО «Озенмунайгаз»	Нефтегазовая	59.21	69.53	-14,8%
8	1	ТОО «Джей Ти Ай Казахстан»	Услуги связи	57.13	49.90	14,5%
9	6	АО «Ксель»	Производство и продажа табачных изделий	55.92	34.45	62,3%
10	0	ТОО «Филип Моррис Казахстан»	Производство и продажа табачных изделий	55.68	48.51	14,8%
11	1	Филиал компании с ограниченной ответственностью «Аджип Карачаганак Б.В.»	Нефтегазовая	55.63	38.09	46,0%
12	12	ТОО «ЕР САЙ Каспий Контрактор»	Строительство	55.30	22.16	149,6%
13	-8	АО «СНПС «Актобеймунайгаз»	Нефтегазовая	54.50	76.96	-29,2%
14	-8	ТОО «Совместное предприятие «Казгермунай»	Нефтегазовая	45.12	69.94	-35,5%
15	12	АО «Казкоммерцбанк»	Банковская деятельность	43.12	16.88	155,5%
16	-8	ТОО «Энбэймунайгаз»	Нефтегазовая	42.60	61.22	-30,4%
17	0	КАЗАКТЕЛЕКОМ АО «Казактелеком»	Услуги связи	37.45	33.01	13,5%
18	0	KazTransOil АО «КазТрансОйл»	Транспортное	34.67	29.20	18,8%
19	16	АО «Соколовско-Сарбайское горно-обогатительное производственное объединение»	Горно-обогатительное	34.49	13.71	151,5%
20	3	Филиал Компании «Шеврон Интернационал Петролеум Компани»	Нефтегазовая	32.74	25.42	28,8%
21	270	КАЗАКСТАН ТЕМІР ЖОЛЫ АО «НК «Казакстан Темір Жолы»	Транспортное	29.56	-2.20	-
22	-9	ТОО «Каракдукмунай»	Нефтегазовая	29.24	35.52	-17,7%
23	-3	АО «Народный сберегательный банк Казахстана»	Банковская деятельность	27.20	26.32	3,3%
24	НОВЫЙ в списке*	ТОО «NFC Kazakhstan»	Строительство	27.05	2.96	9,1 раз
25	13	ТОО «ПетроКазакстан Ойл Продактс»	Нефтегазовая	26.97	12.22	120,7%
26	7	Филиал «ЛУКОЙЛ Оверсиз Карачаганак Б.В.»	Нефтегазовая	26.76	14.86	80,2%
27	НОВЫЙ в списке*	ТОО «Востокцветмет»	Производство	24.30	20.21	20,2%
28	3	ТОО «Павлодарский нефтехимический завод»	Нефтегазовая	23.94	15.00	59,7%
29	1	ТОО «Болшек-Атырау»	Нефтегазовая	23.51	15.44	52,3%
30	-4	ТОО «Казакстанско-французское совместное предприятие «Катко»	Нефтегазовая	19.74	22.02	-10,3%

\* Согласно перечню крупных налогоплательщиков, подлежащих мониторингу, утвержденный постановлением Правительства Республики Казахстан от «29» 12 2016 года № 918

## Kursiv Research

до 19 позиции (в 2015 году — 35 позиция), выплатил в казну налогов на сумму 34,49 млрд тенге, что в 2,51 раза больше, чем в 2015 году. А ТОО «Востокцветмет», дочернее предприятие KAZ Minerals PLC, осуществило налоговых платежей на 24,30 млрд тенге, тем самым поправ на 27 позицию. По сравнению с 2014 годом выплаченные налоги компании увеличились в 4,15 раз.

АО «НК «Казакстан Темір Жолы», оператор магистральной железнодорожной сети Казахстана, в 2015 году показало отрицательное значение налоговых выплат, убыток нацкомпании тогда составил 460,88 млрд тенге, наибольший вклад в него внес убыток от курсовой разницы. Однако уже в 2016 году выплаты в бюджет достигли 29,56 млрд тенге, тем самым позволив КТЖ оказаться на 21 позиции рейтинга.

Позитивным моментом является появление в числе первой тридцатки налогоплательщиков двух компаний, деятельность которых связана с производством продуктов нефтепереработки. Налоговые выплаты ТОО «Петро Казакстан Ойл Продактс», совместной китайско-казахстанской нефтегазовой группы, выросли с 12,22 млрд тенге

в 2015 году до 26,97 млрд тенге по итогам 2016 года. В 2016 году объем переработки нефти компании составил 16,60 млн тонн (в 2015 году — 4,49 млн тонн). ТОО «Павлодарский нефтехимический завод» увеличил в прошлом году налоговые выплаты на 59,7%, до 23,94 млрд тенге, заняв 28 место в списке. Компания входит в состав в состав АО НК «КазМунайГаз».

\*Источник данных — Комитет государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан.

\*ТОП-30 составлен согласно перечню крупных налогоплательщиков, подлежащих мониторингу, утвержденному постановлением правительства Республики Казахстан от 29.12.2016 года № 918.

## Ограничение ответственности

Kursiv Research обращает внимание на то, что приведенный выше материал носит исключительно информационный характер и не является предложением или рекомендацией совершить какие-либо сделки с ценными бумагами и иными активами указанных организаций.



**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
НАКОПИТЬ  
НА ПУТЕШЕСТВИЕ

08

**ИНДУСТРИЯ:**  
КАЗАХСТАНСКИЙ УГОЛЬ  
НУЖНО ОСТАВИТЬ  
ДОМА

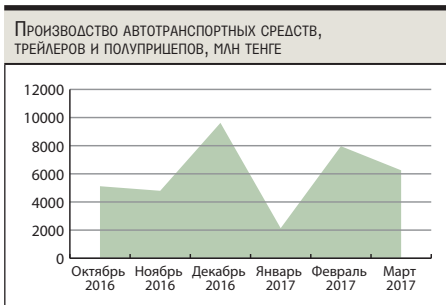
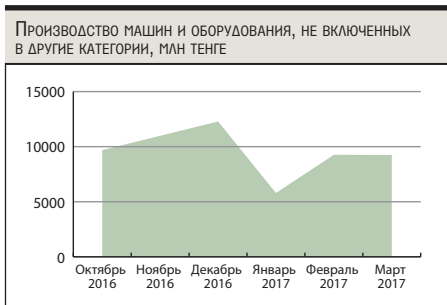
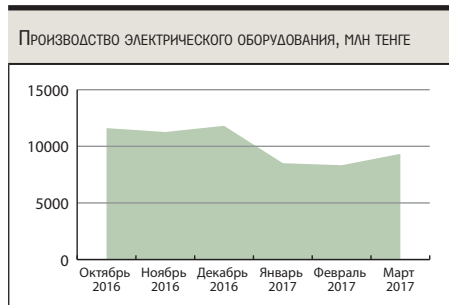
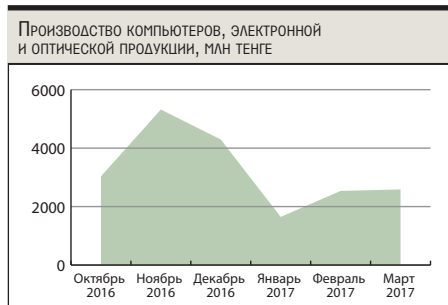
10

**СВОЙ БИЗНЕС:**  
МАКСИМ ЖУНУСОВ: «МСБ  
НЕ НАДО ПОМОГАТЬ, ЕМУ  
НАДО НЕ МЕШАТЬ»

11

**КУЛЬТУРА/СТИЛЬ:**  
ТОДОРОВСКИЙ  
О СУДЬБЕ, ВЫБОРЕ  
И БАЛЕТЕ

12



## Шлагбаум за 80 млрд тенге

### Проект

В начале мая в Министерстве по инвестициям и развитию Республики Казахстан внесен проект автомобильного пункта пропуска «Нур жолы» и транспортно-логистического центра на участке автодороги «Западная Европа — Западный Китай». Реализовать его разработчики планируют на основе государственно-частного партнерства. То есть, частный инвестор строит объект, затем сдает его государству.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Основания для некоторого расширения пропускных мощностей на границе с Китаем есть. Однако могут вызывать сомнения заявленная стоимость строительства данного объекта — 79,6 млрд тенге и перспективы его окупаемости для государства. В проекте ежегодно запланированы платежи в бюджет по экспортным, импортным и транзитным операциям в пределах 330 млрд тенге, но, видимо, только при значительном росте транспортного потока.

Инициатор проекта автомобильного пункта пропуска и транспортно-логистического центра на участке автодороги — компания Eurotrans Terminal, имеющая достаточный опыт в реализации логистических проектов. Несмотря на то, что компания создана в 2012 году, интернет-сайта у нее нет, но ролик проекта несколько дней назад размещен в интернете.

### Больше, чем просто КПП

Разработчики заявляют, что предполагается построить современный автомобильный пункт пропуска на участке автомобильной дороги «Алматы — Хоргос» международного транзитного коридора «Западная Европа — Западный Китай», а также транспортно-логистическую инфраструктуру с возможностью одновременного хранения более 5 тыс. тонн в сутки. Согласно проектным решениям общая площадь дорожных покрытий и озеленения объекта ГЧП составляет 242 тыс. кв. м, а общая площадь зданий и сооружений — 36 тыс. кв. м. Предполагаемый грузооборот транспортных средств — 2 500 единиц в рабочий день в обе стороны движения.



Предполагается построить современный автомобильный пункт пропуска на участке автомобильной дороги «Алматы — Хоргос» международного транзитного коридора «Западная Европа — Западный Китай»

Главный вопрос — возврат средств. Проект пропускного пункта «Нур жолы» предполагает считывание информации GPS-трекеров, а также примененные транспондеров, считывающих плату при проезде

Стоимость создания инфраструктуры автомобильного пункта пропуска составляет 42 074 291 тыс. тенге, стоимость технологического оборудования автомобильного пункта пропуска — 25 715 428 тыс. тенге, стоимость строительства транспортно-логистического центра — 11 817 523 тыс. тенге. Строительство планируется закончить за 16–18 месяцев, и в течение восьми лет компании будут выплачиваться компенсационные затраты.

Финансирование проекта предполагается осуществлять через банк второго уровня или Банк развития Казахстана путем выпуска облигаций, мезонинного и субординированного долга, кредитования закупок, выпуска и размещения акций, а также частично собственными средствами компании.

Главный вопрос — возврат средств. Проект пропускного пункта «Нур жолы» предполагает считывание информации GPS-трекеров, а также применение транспондеров, считывающих плату при проезде.

Помимо самого пункта пропуска планируются построить объекты дорожного сервиса (гостиницы, мотели, кемпинги, автозаправочные станции, станции технического обслуживания, пункты питания и торговли). Предполагается также оказывать услуги логистического характера.

Концепция проекта внесена в НПП «Атамекен» 29 сентября 2016 года, положительное заключение получено 8 ноября. На следующий день концепция проекта внесена в МНЭ РК. Казахстанский центр государственно-частного партнерства в декабре выдал отрицательное заключение экспертизы на проект. Однако спустя несколько месяцев доработанный проект вновь проходит экспертизу в НПП.

### Востребованность под вопросом

Доля грузовых автомобилей, пересекающих границу РК через пропускные пункты Алматинской области, составляет порядка 16,97% от общереспубликанского уровня, в количественном выражении данный показатель за пять лет составил 307,1 тыс. единиц (всего по РК — 1 811,1 тыс. единиц). Отметим, что количество грузов, направляемых в Китай транзитом через Казахстан, в 500 раз меньше, чем из Китая, то есть перевозки носят либо сопутствующий характер, либо являются нерегулярными.

В целом через пункты пропуска Алматинской области, включая пункт пропуска «Коргас», за 2011–

2015 года было перемещено более 307,3 тыс. грузовых автомобилей, 4,4 млн физических лиц, порядка 79,6 тыс. автобусов. По указанным показателям Алматинская область занимает немалую долю в общей структуре пересечения государственной границы.

При этом 96,6% автобусов и 77,4% грузовых автомобилей в направлении «в» и «из» Китая по Алматинской области пересекают границу РК в пункте пропуска «Коргас». Среднее количество грузовых автомобилей, пересекающих границу РК в Алматинской области, составляет порядка 41,5 тыс. в год. Соответственно, планируемая мощность пропускного пункта явно превышена почти в двадцать раз. В настоящее время, согласно данным Комитета государственных доходов, динамика пересечения государственной границы грузо-

выми автомобилями через пункт пропуска «Коргас» относительно стабильна и находится в пределах 19–23 тыс. в год в одном направлении. Динамика по автобусам показывает снижение объема пересечений: количество автобусов, пересекших границу РК в 2015 году, составило 10,8 тыс. в обоих направлениях. Это более чем в 1,7 раза меньше, чем в 2012 году. Размер трафика по легковым автомобилям является стабильно низким и составляет 450–500 единиц в год в обоих направлениях. По данным 2015 года средняя суточная нагрузка составила 60 грузовых автомобилей в день. Более того, в самом проекте указывается, что к 2030 году прогнозируется рост количества пропускаемых автомобилей до 1 800 единиц в сутки.

При этом тут же заявлено, что к 2021 году запланировано увеличение объема транзитных грузов по территории Республики Казахстан до 35,5 млн тонн в год и увеличение доходов от транзитных перевозок в два раза, или до 364 млн тенге.

Положение Казахстана между крупнейшими торговыми партнерами — Китаем и странами ЕС — диктует главный вызов для развития транспортно-логистической системы страны, так как потенциальный поток транзита исчисляется десятками миллиардов долларов. В настоящее время доля Казахстана в обеспечении транзита этого объема занимает менее половины процента, а подавляющая часть импорта из Китая в ЕС следует по морю через Суэцкий канал, при том, что объем торговли между Китайской Народной Республикой и ЕС составил в 2015 году порядка \$700 млрд.

Между тем разработчики проекта ссылаются на прогнозы экспертов и предполагают, что объем внешней торговли Китая — Европейский Союз к 2020

году возрастет с \$700 до 781 млрд. При этом доля грузоперевозок Китай — Европа увеличится со 117 млн до 170 млн тонн. К концу 2020 года планируется достигнуть объема транзитных перевозок железнодорожным транспортом в размере до 32,2 млн тонн, автомобильным транспортом — до 3,5 млн тонн, а также увеличения доходов от транзитных перевозок до 364 млн тенге. Запланирована модернизация пунктов пропуска и привлечение транзитных грузов по направлению Китай — ЕС на уровне 6 млн тонн к концу 2016 года и до 15 млн тонн к концу 2020 года.

С учетом экспортных и импортных операций рынок логистических операций автомобильным и железнодорожным транспортом составит не менее 56,1 млн тонн грузов (расчет по общему объему операций на уровне 2013 года). Несмотря на то, что общее снижение товарооборота в 2014–2015 годах составило порядка 25% в сравнении с 2010 годом, товарооборот с КНР по Алматинской области остался на уровне 2010 года. Максимальный товарооборот с КНР — \$22,7 млрд — был достигнут в 2013 году, в 2015 году его размер составил \$10,6 млрд.

В настоящее время средняя количество грузовых автомобилей, пересекающих границу РК в Алматинской области, — порядка 41,5 тыс. автомобилей в год. Соответственно, планируемая мощность пропускного пункта явно превышена почти в двадцать раз.

И даже в случае реализации оптимистического варианта, о котором пишут инициаторы проекта, доля Казахстана в объеме автотранспортных перевозок между Китаем и Европой к 2020 году составит не более 52,1% (в настоящее время порядка 16%), что отражает сохранение высокого уровня конкуренции за перевозки грузов на данном направлении.

## Абсолютный лидер

ChocoFamily поглощает конкурента Foodpanda Kazakhstan

### Сделка

Интернет-холдинг ChocoFamily привлек 700 млн тенге инвестиций и купил своего ключевого конкурента на отечественном рынке онлайн-заказа еды Foodpanda Kazakhstan. Средства в капитал компании вложили структуры Тимура Турлова (ИК «Freedom Finance») и Адиль Нургожин (партнер фонда I2BF Global).

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Основатель ChocoFamily Рамиль Мухоряпов, выступая на пресс-конференции в Алматы, поделился: «Это знаковая для рынка сделка, доказывающая, что казахстанские

интернет-компании могут развиваться по классическому западному пути — не просто разово привлечь деньги под какие-то обещания, а продемонстрировать стабильный рост на 80% в год в течение пяти лет подряд, системно строить работу с инвесторами. Полученные нами инвестиции будут направлены на укрепление лидирующих позиций холдинга на рынке электронной коммерции Казахстана».

Foodpanda.kz входит в состав международного сервиса по онлайн-заказу и доставке еды Delivery Hero, который представлен более чем в 40 странах мира и суммарно осуществляет более 20 млн заказов в месяц.

Для ChocoFamily это третий инвестиционный раунд, в прошлом году холдинг получил \$1 млн от Мурата Абдрахманова (Astel, KazTransCom, Dent-Lux), а в 2013 году — \$400 тыс. от DEMUS Capital. Капитализация компании с момента входа первых инвесторов в 2011 году выросла

в 147 раз и по итогам раунда превысила \$15 млн.

«Я считаю, что ChocoFamily обладает уникальным рыночным положением в ряде ключевых сегментов интернета в Казахстане, а его команда способна выигрывать конкуренцию с ведущими мировыми брендами, представленными в республике. Уверен, что компания сейчас находится на очень важном этапе раскрытия своей стоимости, на этапе количественного роста и тиражирования своей успешной бизнес-модели. Я считаю, что смогу помимо финансовой инвестиции привнести и свою экспертизу в привлечении капитала и финансирования дальнейшего развития компании, что может быть очень востребовано на данном этапе», — говорит руководитель и акционер ИК «Freedom Finance» Тимур Турлов.

**СМОТРИТЕ НА КАНАЛЕ ИНФОРМАЦИОННО-ПОЗНАВАТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ**

**24 ХАБАР**

**БАСТАУ КЕРЕК**  
Всё об эффективном развитии бизнеса при поддержке государства

**ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА**  
О потенциале и перспективах развития казахстанской транспортной отрасли

**ЗЕЛЁНАЯ ЭКОНОМИКА**  
О новых источниках энергии и зелёных технологиях

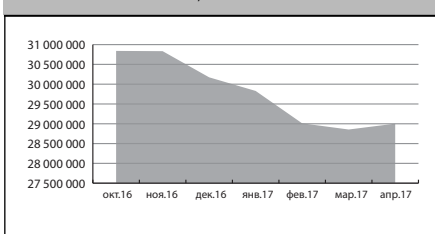
**ОЛИМП**  
О самых главных спортивных событиях и достижениях страны

24.KZ | B | TVKHABAR24

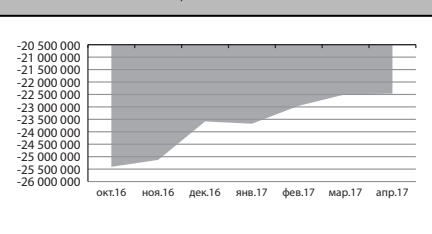


# БАНКИ И ФИНАНСЫ

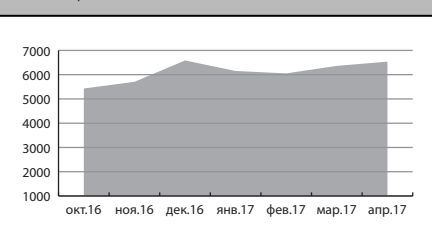
Чистые внешние активы, млн тенге



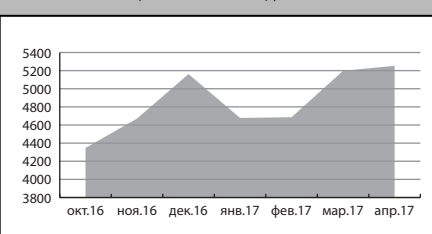
Чистые внутренние активы, млн тенге



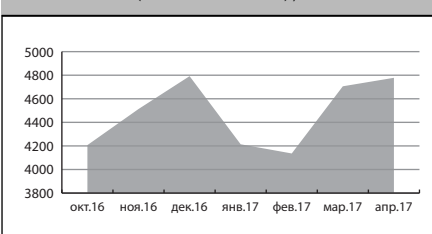
Пассивы, млн тенге



Денежная база (резервные деньги), млн тенге



Денежная база (в узком выражении), млн тенге



## Большая сделка

«Фридом Финанс» купил крупнейшего конкурента



В результате сделки «Фридом Финанс» более чем на 50% увеличит свою розничную клиентскую базу

### M&A

Впервые в Казахстане среди компаний, предоставляющих брокерские услуги, состоялась сделка по присоединению. В минувший вторник, 16 мая текущего года, акционеры двух инвестиционных компаний — крупнейших игроков по количеству счетов физических лиц подписали решение о покупке «Фридом Финанс» компанией «Асыл-Инвест».

Мадия ТОРЕБАЕВА

Еще в конце прошлого года финансовые аналитики, отмечая сложность макроэкономической ситуации в Казахстане и тяжелое состояние банковского сектора, в виде беспрецедентного лечения прогнозировали объединение и слияние ослабевших банков и полную ликвидацию уже неконкурентоспособных игроков. В принципе, так и происходило.

Однако мало кто предвидел, что «лекарственный синдром поглощения» затронет и другие сектора финансовой сферы Казахстана. Тем не менее это подтверждается состоявшейся 16 мая 2017 года покупкой АО «Фридом Финанс» 100% акций АО «Асыл-Инвест».

«Сделка пока еще не закончена, слияние еще не произошло, но мы достигли принципиального соглашения с акционерами «Асыл-Инвест» и запустили процедуру, которая должна будет завершиться в течение этого года», — отметил в своем выступлении на пресс-конференции в Алматы генеральный директор ИК «Фридом Финанс» Тимур Турлов.

По его словам, сегодня совершается довольно уникальная процедура, которую банки осуществляли уже несколько раз, но еще не проходили брокерские компании. «Мы присоединим одного брокера к другому таким образом, что новая компания станет полным правопреемником. Клиентам «Асыл-Инвест» не придется перезаключать договоры, они просто станут клиентами новой компании. Их счета в центральном депозитарии останутся прежними счетами. Мы же постараемся сохранить максимум комфорта для наших новых клиентов», — пообещал г-н Турлов.

Отметим, что АО «Фридом Финанс» является крупнейшим розничным игроком на рынке брокерских услуг. На сегодняшний день в компании открыто около 35 тыс. счетов физических лиц, а у «Асыл-Инвест», который является вторым крупным игроком на этом рынке, около 18 тыс. Таким образом, в результате сделки «Фридом Финанс» более чем на 50% увеличит свою розничную клиентскую базу.

Также г-н Турлов признал, что размер капитала «Асыл-Инвест» почти в 8 раз меньше собственного капитала компании «Фридом Финанс», но последняя планирует существенно нарастить доходы за счет клиентов «Асыл-Инвест», предложив им больше интересных

продуктов и более удобные сервисы и услуги.

Впрочем, «Фридом Финанс» предстоит пройти еще несколько этапов, получить одобрение со стороны регулятора, а также убедиться в отсутствии других ограничений. «Для нас это достаточно важное приобретение. Для нас это возможность сейчас создать определенную синергию как для нашего бизнеса в целом, так и для клиентов обеих компаний, которые сейчас объединятся в рамках данной сделки. Объединение наших бизнесов позволит нам получить два важнейших актива — сотрудников и экспертизу, которые имеет сейчас компания «Асыл-Инвест», являющаяся одним из лидеров на рынке розничных брокерских услуг. После слияния мы рассчитываем, что число клиентов «Фридом Финанс» достигнет почти 50 тыс.», — подчеркнул спикер.

По его мнению, данная сделка позволит «Фридом Финанс» усилить свои лидерские позиции на рынке брокерских услуг и приведет к повышению качества обслуживания за счет внедрения наиболее современных технологий и подходов, разработанных в обеих компаниях. В Казахстане появляется сильный игрок, способный выдерживать конкуренцию, которую компания уже начинает ощущать со стороны зарубежных участников. «Клиенты, делая выбор, никогда не ограничивают себя только теми компаниями, которые представлены только у нас дома. Они легко могут уйти на обслуживание к иностранным — американским, европейским — брокерским компаниям. Если мы не можем предоставить им должное качество услуг здесь, они не выбирают лучшее из имеющихся на родине, они выбирают лучшее из представленных во всем мире. Именно поэтому нам приходится конкурировать не только с казахстанскими компаниями», — пояснил Тимур Турлов.

Между тем ранее в комментариях «Къ» председатель совета директоров АО «Асыл-Инвест» Габиден Сапарбекулы отмечал, что компания не испытывала какие-то трудности в последние годы, наоборот, по его словам, на рынке брокерских услуг до сегодняшнего дня было только две настоящие рыночные компании.

«Компания «Асыл-Инвест» является успешным и прибыльным бизнесом, поэтому предложение от «Фридом Финанс» было вполне ожидаемым. На сегодняшний день

консолидация является, пожалуй, главной тенденцией в финансовом секторе Казахстана. Не стал исключением и развивающийся в нашей стране рынок инвестиционно-брокерских услуг. Учитывая привлекательное ценовое предложение, полученное от АО «Фридом Финанс», в полной мере отражающее фундаментальную стоимость компании, акционеры приняли решение осуществить продажу своих пакетов акций на предложенных условиях», — подчеркнул Габиден Сапарбекулы.

Сумма сделки по-прежнему остается за завесой тайны. Однако Тимур Турлов признал следующее: «Поскольку сделка еще не закрыта и сама компания «Фридом Финанс» покупку не завершила, мы готовы признать, что это та сумма, за которую мы собираемся купить бизнес. Эта сумма будет свыше 1,5 млрд тенге».

Стоит также признать, что политика поглощения «Фридом Финанс» других компаний достаточно агрессивна, поскольку покупка «Асыл-Инвест» не является единственным проектом. Не так давно ИК «Фридом Финанс» приобрела 30% компании Nettrader, входящей в число крупнейших российских брокеров, увеличив капитал компании Nettrader на 130 млн рублей.

Второй этап сделки и увеличение доли до 100% планируется в первом полугодии 2017 года, а объединение компаний намечено на 2018 год. Данная сделка, по словам Тимура Турлова, усилит позиции ИК «Фридом Финанс» среди ведущих брокеров на российском фондовом рынке и позволит компании войти в первую десятку рейтинга «Ведущие операторы по числу активных клиентов» на Московской бирже.

Как и в случае с «Асыл-Инвест», клиентам Nettrader обещают возможность использовать сервисы и технологии «Фридом Финанс». Все инвесторы Nettrader, а это свыше 15 тыс. человек более чем из тысячи населенных пунктов России и зарубежья, после сделки получат доступ не только на казахстанский рынок, но и к уникальной экспертизе и аналитике по американскому фондовому рынку. Представители ИК «Фридом Финанс» не скрывают, что данная сделка является частью стратегии по активному развитию инвестиционного бизнеса компании.

### О компании

Инвестиционная компания «Фридом Финанс» — профессиональный участник рынка ценных бумаг в России и Казахстане. Уставный капитал компании — более 1,3 млрд рублей.

В Республике Казахстан учреждена 9 лет назад, осуществляет полноценную поддержку работы клиентов на биржах: начиная с генерации инвестиционных идей, аналитического сопровождения и заканчивая помощью в учете торговых операций и консультациями специалистов.

Активы компании, согласно отчету за I квартал 2017 года, составляют 20,44 млрд тенге. При этом собственный капитал компании насчитывает 7,62 млрд тенге. Чистая прибыль компании по итогам I квартала составила 1,39 млрд тенге, что на 42% больше, чем в аналогичном периоде предыдущего года.

## Накопить на путешествие

### Карты

Приближается лето, а вместе с ним и сезон отпусков. На протяжении последних двух лет казахстанцам, в первую очередь представителям зарождающегося среднего класса, пришлось затянуть пояса, и именно расходы на путешествия попали под сокращение одними из первых. Тем не менее эксперты рынка не считают, что на мечтах о летнем отдыхе за пределами собственного города или дачного участка пора поставить жирный крест.

Ирина ТРОФИМОВА

Девальвация национальной валюты, произошедшая почти два года назад, давала о себе знать на протяжении всего туристического сезона 2016 года. По наблюдениям директора компании Sabre Travel Network Central Asia Павла Спицына, в прошлом году в минус выездному туризму сыграл не только фактор падения доходов населения, но и рост террористической угрозы на популярных направлениях, прежде всего в Турции, что привело к снижению активности в сфере выездного туризма. Весной прошлого года, в частности, рынок раннего бронирования сократился на 75%, а сообщения о терактах заставили некоторых особо осторожных путешественников отказаться от уже выкупленных туров.

Вместе с тем казахстанцы, отказавшись от отдыха за границей, нашли подходящие варианты отдыха внутри страны: популярными направлениями оказались Алматы, Астана, Боровое, а количество желающих отдохнуть на Алаколе, например, летом 2016 года составило 300 тыс. человек, тогда как годом ранее — 200 тыс.

По мнению аналитиков Sabre Travel Network Central Asia, в этом году число казахстанцев, которые могут позволить себе отдых за границей, вряд ли вырастет по сравнению с прошлым годом, но среди тех, кто все же отправится в зарубежный вояж, значительно увеличится доля онлайн-туристов. Онлайн-сегмент в казахстанской индустрии путешествий растет на фоне развития информационных технологий, увеличения числа интернет-пользователей и повышения доверия к электронным продажам. Именно на эту аудиторию, подкованную в технологическом плане, освоившую механизм интернет-покупок, нацелены программы лояльности для путешественников. Речь идет о мильных картах, активно выпускаемых в последние годы сервисами онлайн-бронирования билетов и отелей совместно с банками.

Банки и платежные системы стараются сделать безналичную оплату более выгодной, чем расчет наличными. С этой целью



Банки и платежные системы стараются сделать безналичную оплату более выгодной, чем расчет наличными

большинство крупных банков реализуют программы лояльности совместно с сетями партнеров. В числе наиболее известных проектов такого рода можно вспомнить Go! от Qazkom или бонусный клуб Halyk от Народного Банка. Многие банки предоставляют услугу кешбэк — возврат части потраченной суммы в виде либо живых денег, либо бонусов, которые впоследствии можно обменять на товары или, как в случае с мильными картами, на авиабилеты. Для владельца карты одно из главных преимуществ заключается в том, что не нужно искать специальные точки, в которых работает программа по сбору миль, их можно заработать, оплачивая картой обычные покупки.

«Сегодня карты принимают практически во всех крупных магазинах, и владельцам это только на руку. Хороший способ чаще использовать карту и таким образом накопить мили — расплачиваться за всех. Например, оплатить обед в офисе, попросив коллег вернуть свои доли наличными или переводом. Если ваши родственники запланировали крупную покупку, можно договориться, что вы оплатите ее своей картой и заберете деньги. Таким образом вы сможете накопить бонусы или мили, а родным это не будет стоить ничего», — поясняет PR-менеджер сервиса OneTwoTrip Мария Андреева. Не менее важно сравнить условия программ лояльности, оценить предположительный размер своих трат и в итоге найти предложение, которое окажется самым выгодным для конкретного пользователя.

В настоящее время на казахстанском рынке работает несколько программ лояльности и кобрен-

довых карт, по которым можно копить мили, бонусы или получать обратно на счет часть суммы, потраченной на подготовку путешествия. По последней схеме сотрудничают с порталом Booking.com Qazkom и Евразийский Банк. Оба банка дают своим клиентам кешбэк при бронировании отелей через портал. Если карта выпущена Qazkom, клиент получит на счет 7% от суммы бронирования; для клиентов Евразийского Банка кешбэк составляет 5%.

Владельцы карты Visa от Альфа-Банка могут накапливать бонусные мили, а затем обменивать их на любые услуги авиаперевозки «Трансавиа». За каждые 300 потраченных тенге покупателю начислят одну милю, которая в пересчете на условные единицы эквивалентна \$0,015, так что по этой программе накопить бонусы удастся не слишком быстро.

Весной прошлого года Банк Астаны совместно с компанией Aviatka.kz запустил программу по выпуску и обслуживанию кредитных и дебетовых мультивалютных мильных платежных карт. Предложение дало казахстанцам возможность за любую покупку накапливать бонусные мили, впоследствии используя их как эквивалент денег для покупки авиабилетов и бронирования гостиниц через сервис Aviatka.kz. При этом в первые три месяца после запуска программы действовала акция, по условиям которой банк начислял семь дополнительных миль за каждые 100 потраченных тенге. В этом году Банк Астаны запустил совместную программу лояльности с еще одним сервисом бронирования — OneTwoTrip.

>> 9

ЖАҢА РЕЙСТЕРДІҢ АШЫЛУЫНА ОРАЙ  
ПАЙДАЛЫ ҰСЫНЫСТАР!  
ВЫГОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ  
В ЧЕСТЬ ОТКРЫТИЯ НОВЫХ РЕЙСОВ!

SCAT AIRLINES  
+7 7252 99 88 80  
SKAT.KZ

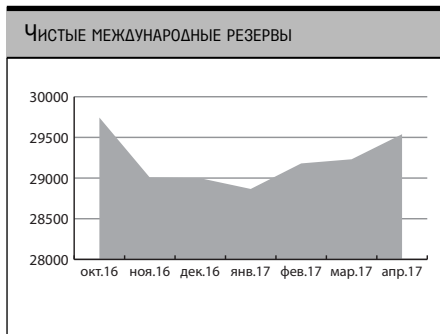
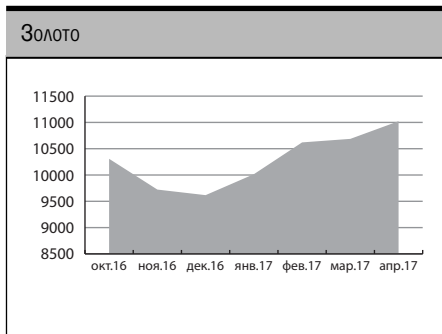
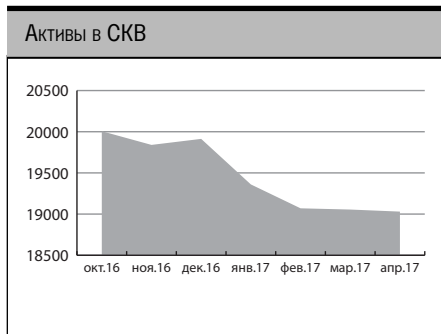
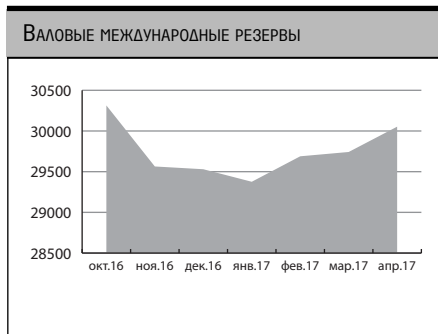
АСТАНА – ЕРЕВАН  
АСТАНА – МИНЕРАЛДЫ СУЛАР  
АҚТАУ – КУТАИСИ

22 300  
ТЕҢГЕДЕН БАСТАП  
ТЕК 28 МАМАҒҒА ДЕЙІН!  
ТОЛЬКО ДО 28 МАЯ!

Жайлы ұшыңыз,  
көбірек үнемдеңіз!

Летайте удобнее,  
экономьте больше!





# За чей счет «банкет» ЕНПФ?

## Скандал

Не успели затихнуть волнения после выхода из состава Общественного совета при ЕНПФ его теперь уже экс-председателя Досыма Сатпаева и еще двух членов ОС ЕНПФ, как вокруг фонда вновь раскручивается новый скандал. На этот раз сосредоточением всевозможных домыслов любителей обсуждать актуальные вопросы в соцсетях стали средства пенсионного фонда, вложенные в якобы обанкротившийся азербайджанский Межбанк. Впрочем, отдельные эксперты казахстанского финансового рынка советуют не паниковать раньше времени.

### Мадия ТОРЕБАЕВА

Конец минувшей недели ознаменовался весьма интересным заявлением экс-министра по инвестициям и развитию Казахстана Рахима Ошакбаева, который, сославшись на информацию, размещенную на сайте ЕНПФ, от 1 мая 2017 года о том, что 71,3 млрд тенге активов фонда были вложены в облигации проблемного Международного Банка Азербайджана (МБА), предположил, что в связи с происходящим «могут возникнуть существенные риски сохранности пенсионных активов», а потому «проблема неэффективного управления пенсионными активами должна стать темой публичной дискуссии».

Вместе с тем российское издание finanz.ru опубликовало на своих страницах материал со ссылкой на международное агентство Bloomberg, где утверждается, что крупнейший банк Азербайджана, оказавшийся на грани краха в результате дефицита в стране валюты и острого валютного кризиса, прекратил выплаты по внешнему долгу (\$100 млн) и начнет переговоры с кредиторами о реструктуризации.

«Цена облигаций банка с погашением в 2019 году падала на 15%, а доходность выросла до 14,188%. Банк назвал решение о прекращении платежей «прискорбным», — говорится в публикации. Как результат, ни отечественные издания, ни общественные деятели и политики не могли пропустить столь интересный момент и принялись активно обсуждать возникшую тему. По информации ряда изданий, рейтинг Межбанка Азербайджана сейчас оказался еще ниже, чем по состоянию на 1 ноября 2014 года, когда МБА впервые появился в инвестиционном портфеле. По данным Moody's, рейтинг азербайджанского банка на момент появления в инвестиционном портфеле уже находился не на самом высоком уровне — Ba3.

В то же время The Wall Street Journal пишет, что Международный Банк Азербайджана подал



ЕНПФ приобрел облигации проблемного азербайджанского банка на сумму 71,3 млрд тенге

заявление о банкротстве в Нью-Йорке в надежде получить помощь в реструктуризации долга в размере \$3,3 млрд. «Несмотря на вливания капитала, крупнейшему банку Азербайджана был нанесен огромный урон из-за падения цен на нефть и колебаний валютных курсов», — отмечает американская деловая газета.

По данным Moody's, рейтинг азербайджанского банка на момент появления в инвестиционном портфеле ЕНПФ уже находился не на самом высоком уровне — Ba3. Снижение рейтинга до B1 произошло совсем недавно — в феврале 2017 года

Перчику в обсуждения добавила и неожиданно всплывшая в некоторых изданиях информация о решении экс-председателя Нацбанка РК Григория Марченко, который вошел в состав наблюдательного совета азербайджанского AGBank, став обладателем 8,3% акций банка.

Как бы то ни было, обсуждения нового скандала вокруг ЕНПФ достигли своего накала. Известный финансист Айдан Карибжанов признался, что его больше всего поразило в «истории с инвестицией ЕНПФ в облигации контролируемого государством азербайджанского банка, который на днях в нью-йоркском суде объявил о банкротстве и попросил защиты от кредиторов, то есть наших пенсионеров в том числе».

«Во-первых, зачем инвестировать аж \$200 млн в облигации азербайджанского банка? Не надо быть гуру, чтобы понимать те

угрозы, которые несет падающая нефть для азербайджанской экономики, еще больше нашей зависящей от нефти. С каких пор пенсионные деньги идут на emerging market? Почему это не индекс или хотя бы сбалансированная корзина, которая предусматривала бы географическую и отраслевую диверсификацию? Сегодня на досуге посмотрел на показатели этого банка за прошлые годы. Невозвооруженным глазом заметно, что это «сбитый летчик». Убытки нарастают, кеш на счетах тает», — негодует финансист.

Свое веское слово вставили и депутаты казахстанского парламента. По словам мажилисмена Владислава Косарева, фракция народных коммунистов готовит сразу два депутатских запроса, чтобы выяснить, «почему государство опять в частные руки отдает пенсионные накопительные фонды и почему пенсионные фонды отдали в другую страну для денежного оборота».

В свою очередь депутаты фракции «Ак жол» высказались за привлечение к ответственности должностных лиц ЕНПФ, принимавших решение об инвестировании средств в проблемный банк Азербайджана.

«В партию «Ак жол» обратился независимый эксперт Рахим Ошакбаев, выявивший факты необоснованного приобретения осенью 2014 года на средства ЕНПФ облигаций МБА более чем на 70 млрд тенге. Ранее наша фракция уже обращалась относительно средств ЕНПФ в сумме около 3 млрд тенге, оказавшихся под угрозой в ходе лишения лицензии Казинвестбанка. Примерно тогда же был выявлен факт приобретения руководством ЕНПФ ценных бумаг сомнительного эмитента на KASE на сумму 5 млрд тенге», — отметил мажилисмен Азат Перуашев, озвучивая

к краху всей банковской системы страны», — отмечают азербайджанские эксперты. По их словам, МБА является одним из двух государственных банков и наиболее крупным в банковской системе Азербайджана.

Что же касается заявления по реструктуризации зарубежных обязательств МБА на сумму \$3,3 млрд, то, как пишут азербайджанские издания, это было нужно для того, чтобы защитить активы банка от исков со стороны кредиторов. С одной стороны, кредиторы получают надежду, с другой — это позволяет банку пока оставаться на плаву. Предложения по условиям реструктуризации и ее графику будут представлены инвесторам в Лондоне 23 мая, а слушания по заявлению банка намечены на 7 июня. Кроме того, план спасения МБА предполагает, что часть долгов банка в иностранной валюте может быть заменена на суверенные облигации Азербайджана. Не исключено, что передача внешних обязательств государству позволит спасти МБА. Соответственно, громкие высказывания о том, что банк, а вместе с ним и вся азербайджанская финансовая система оказались на грани краха, в целом преждевременны. Конечно, прибавка лишнего \$3,3 млрд к существующим \$7,5 млрд — очень ощутимая нагрузка. Госдолг Азербайджана пополнился сразу на 44% и составил \$10,8 млрд, то есть почти 30% от ВВП страны. Но при этом валютные резервы Азербайджана оцениваются в \$37,1 млрд. Кстати, для сравнения: внешний долг Казахстана по данным на 1 апреля 2016 года составлял \$154 млрд, а государственный внешний долг — \$12,2 млрд.

Мнения о том, что волноваться и бить в набат не стоит, придерживается и советник председателя Нацбанка РК Айдархан Кусяинов. Он признает, что возникшая ситуация со средствами ЕНПФ РК, оказавшимися в МБА, безусловно, крайне неприятна, но не катастрофична. «Деньги не потеряны. Они будут возвращены, но, быть может, по другому графику и, скорее всего, в полном объеме. Основным акционером банка является Министерство финансов Азербайджана, которое оказывало и оказывает меры поддержки на протяжении двух лет. Эти меры были приняты указом президента Азербайджана. В рамках второго этапа оздоровления начинается процесс добровольной реструктуризации обязательств», — отмечает эксперт. Он, так же как и азербайджанские источники «Къ», уверен, что главным в этом процессе является передача долгов банка в иностранной валюте государству. То есть обязательства банка будут заменены государственными обязательствами Азербайджана.

Данное предположение подтверждают и публикации азербайджанских СМИ, где утверждается, что в качестве источника погашения долгов Межбанка официальный Баку рассматривает два варианта: государственный бюджет и средства Государственного нефтяного фонда; и пенсионные накопления казахстанцев, якобы тоже будут возвращены. «Государство вынуждено брать на себя долги Межбанка, поскольку это представляет собой меньшее из зол. Банкротство МБА привело бы



Во-первых, зачем инвестировать аж \$200 млн в облигации азербайджанского банка? Не надо быть гуру, чтобы понимать те угрозы, которые несет падающая нефть для азербайджанской экономики, еще больше нашей зависящей от нефти. С каких пор пенсионные деньги идут на emerging market?

Айдан КАРИБЖАНОВ, финансист

«Подчеркну крайне важные моменты. Правительство Азербайджана планирует принять обязательства банка в качестве государственного долга. Правительство уже влило в банк через покупку токсичных активов, депозит и увеличение капитализации около \$7,5 млрд. Очевидно, что проявлена решимость спасти банк», — отмечает Айдархан Кусяинов.

Кроме того, по его словам, в момент инвестирования средств ЕНПФ в облигации банка осенью 2014 года рейтинг этого банка был вполне инвестиционным — Ba3 (Moody's) с позитивным прогнозом. Причем этот рейтинг банк получил в мае 2014 года.

В июне 2015 года он был подтвержден с прогнозом «стабильный». «С точки зрения инвестиционных рейтингов эти облигации соответствовали инвестиционной стратегии с соответствующей доходностью. Снижение рейтинга до B1 произошло совсем недавно — в феврале 2017 года. Но для того, чтобы выйти из долга, нужно время. Хочу еще раз заметить, что попытки выхода из долгов в 2015 и начале 2016 года привели бы к фиксации убытков до 20% — цены на нефть падали или долго оставались низкими, и в те моменты долги банка оценивались со значительным дисконтом, который позднее, к концу 2016 года, значительно снизился. Грубо говоря, если бы долг продали в 2015 году или начале 2016-го, то тогда точно и гарантированно мы потеряли бы до 20%, сейчас же есть большая вероятность, что долг будет получен в полном объеме и с нормальной доходностью», — уверен советник главы НБ РК.

# Абсолютный лидер

<< 7

В свою очередь Адиль Нургожин пояснил, что изначально венчурный фонд I2BF Global рассматривал ChocoFamily для инвестиций, но по причине строгой ориентированности фонда на «чистую энергетику» это оказалось невозможным. Поэтому г-н Нургожин решил инвестировать собственные средства в e-commerce.

Сделка прошла за денежные средства, ее размер не разглашается. Известно, что после консолидации двух компаний Chocofood.kz станет абсолютным лидером среди food-tech-сервисов, заняв около 80% рынка. Известно только то, что на покупку пошла некоторая часть привлеченных инвестиций.

По словам директора Chocofood.kz Николая Щербака, от сделки выиграют все стороны: «Пользователи обоих сервисов теперь получат доступ к объединенной базе ресторанов, вырастет количество реальных отзывов о работе ресторанов с 15 тыс. до более чем 20 тыс., а рестораны-партнеры должны ощутить рост заказов на 20–100%».

При этом предполагается, что объединение с Foodpanda.kz позволит Chocofood.kz ускорить запуск собственной службы доставки, использовать международный опыт для снижения времени доставки еды с 60 до 30 минут. Проект Chocofood был запущен в августе 2013 года. В базе сервиса более 120 тыс. активных пользователей, доступно более 500 ресторанов,

За 2016 год прибыль Chocofood увеличилась на 153%, сервис Chocoflife вырос на 37%, Chocotravel — на 111%, Lensmark — на 52%, а Chocomart вышел на уровень прибыли. В первый год работы компания обороты ChocoFamily составила 153 млн тенге и выросли к 2016 году в 77 раз — до 11 млрд тенге

а после объединения с Foodpanda.kz количество ресторанов увеличилось до 700.

Также Рамиль Мухорянов озвучил результаты деятельности группы компаний ChocoFamily: «У нас было достаточно успешный год. Мы его назвали годом роста. Все наши сервисы в прошлом году выросли. Наш самый успешный сервис Chocoflife вырос на 37%, Chocotravel — на 111%, Lensmark — на 52%, Chocofood — на 153%. А Chocomart вышел на уровень прибыли. В первый год работы нашей компании обороты составили 153 млн тенге и выросли к 2016 году в 77 раз — до 11 млрд тенге. И из года в год только размер компании, но и сама наша доля на рынке e-commerce неуклонно растет», — рассказал спикер.

По его словам, компания продолжает увеличиваться. «Это будет происходить за счет некоего ор-

ганического роста. Нам кажется, что имеющийся у команды набор компетенций позволит расти быстрее рынка. Кроме этого мы ожидаем сделать дальнейшие поглощения и объединения наших коллег по рынку. Что радует, мы — benchmark для рынка, демонстрирующий, что в Казахстане возможно построение типичной западной венчурной среды. И компания устойчивая, она из года в год показывает рост оборотов и может привлекать дополнительный капитал. Потому что зачастую бывает так, что какой-нибудь стартап «разведет» инвестора на один раунд, а дальше не получается развиваться устойчиво и привлекать новый капитал», — добавил он.

За 2016 год количество зарегистрированных пользователей ChocoFamily превысило 1 млн 200 тыс. человек. В 2017 году ожидается рост оборотов до 19 млрд тенге.

Кроме того, в компании действует довольно нетрадиционная для отечественного бизнеса система акционирования. По условиям опционной программы, работающей уже год, каждый сотрудник компании может стать акционером. За 2016 год опционы получили 118 сотрудников на суммы от \$125 до 107 500 — в зависимости от внутреннего грейда, присвоенного сотруднику, и достижений по итогам года. Программа рассчитана до 2020 года, между сотрудниками будет распределено 10% капитала компании.

# Накопить на путешествие

<< 8

За покупки на специальном туристическом портале astanabank.opetwotrip.kz владельцу карты начисляется кешбэк в размере 1,2% от потраченной суммы и бонусные баллы OneTwoTrip, которые можно обменивать на том же портале на авиабилеты и номера в отелях, при этом один бонус оценивается в 1 тенге. За каждую покупку на портале пользователь получает скидку в 2000 тенге.

По словам управляющего директора Банка Астаны Ларисы Беловой, механика тройного вознаграждения за туристические покупки, реализованная в этом проекте, на казахстанском рынке опробована впервые. «Это представит нашим клиентам дополнительные возможности для путешествий. Сейчас выделить в бюджете средства на поездки становится сложнее, но в этом проекте мы смогли реализовать действительно выгодную схему для держателей дебетовых и кредитных карт нашего банка», — отмечает она.

Онлайн-сегмент в казахстанской индустрии путешествий растет на фоне развития информационных технологий, увеличения числа интернет-пользователей и повышения доверия к электронным продажам

Тот же сервис OneTwoTrip запустил совместную программу лояльности со Сбербанком. За покупки по кобрендовой дебетовой карте клиент получает кешбэк в виде бонусов из расчета 1 бонус — 1 тенге; за любые покупки начисляется 2% от потраченной суммы, а за покупки на тревел-портале Сбербанка (sberbank.opetwotrip.kz) или в мобильном приложении OneTwoTrip начисляется до 7%. Бонусами можно частично или полностью оплачивать авиабилеты и гостиницы на том же портале или в мобильном приложении.

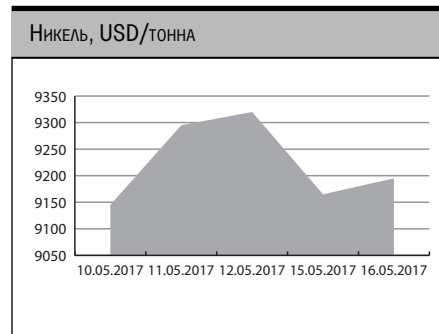
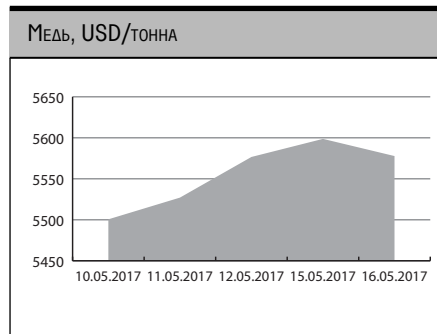
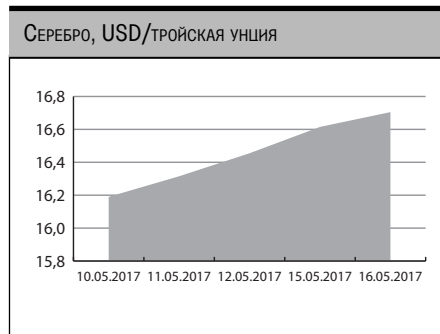
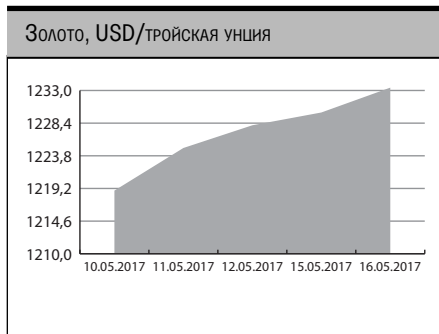
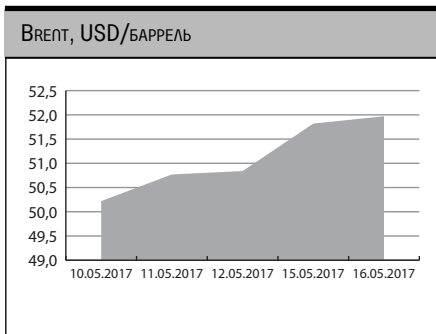
«Если владелец карты тратит в месяц 75 тыс. тенге, то за год он может накопить 18 тыс. бонусов. За

путешествие стоимостью 400 тыс. тенге, спланированное через портал Сбербанка, на счет вернется 22 тыс. бонусов. Таким образом, за год можно накопить 40 тыс. бонусных баллов — этого хватит на неделю проживания в Праге. При этом специально делать ничего не нужно, достаточно оплачивать повседневные покупки картой, а путешествия бронировать через онлайн-сервисы. Поездки дороже от этого не становятся. Цены на таких порталах, как правило, сравнимы с покупкой в авиакомпании или бронированием в отелях напрямую», — комментирует Мария Андреева.

Некоторые эксперты склонны считать, что онлайн-туризм будет активно развиваться, лишь когда вырастет доля населения, в принципе способного позволить себе путешествовать. И отчасти это действительно так. Но разработчики совместных программ лояльности банков и сервисов онлайн-путешествий уверены, что подобные предложения не только подтянут туристический рынок, но и усилят позиции сегмента онлайн-платежей.



## ИНДУСТРИЯ



# Казахстанский уголь нужно оставить дома

## Углекислота

Снижение объемов рынка сбыта казахстанского угля требует комплексного внедрения его глубокой переработки внутри страны с учетом требований экологии, меняющихся технологической энергетики и металлургии. Однако казахстанские предприниматели пока не готовы вкладывать в углехимию, хотя в стране уже есть импортозамещающие наработки продуктов топлива и химического сырья, а на республиканском уровне разработанная программа развития углехимического комплекса страны пока не получила масштабную поддержку.

## Нурлан РЫСКУЛОВ

На этой неделе ТОО «Институт химии угля и технологий» получил утвержденные государством патенты по способу комплексной переработки угля и наноструктурированным катализатором, сообщил «Къ» директор исследовательской организации **Болат Ермагамбет**.

По его словам, в Казахстане сохраняется научная потребность в разработке способов мокрого и сухого обогащения экибастузского угля для увеличения его реализации через снижение зольности и содержания пустой породы, что повысит экологичность и теплоотдачу сгорания. Вместе с тем перед институтом также стоят исследовательские вызовы глубокой переработки углей разных марок с работающих 26-ти разрезов Казахстана, которая может осуществляться путем термического разложения органической массы угля.

«Если органическую массу угля перерабатывать, то можно получить химические продукты. Если минеральную часть перерабатывать, то можно извлечь оттуда сплавы металлов, редкоземельные элементы. Поэтому комплексная глубокая переработка угля становится более рентабельным производством, чем сжигание угля. Перевод органической массы угля в горючий газ в присутствии водяного пара и кислорода является экологически чистым и экономически выгодным процессом. Потому что процесс протекает автотермический, то есть с неполным окислением угля образуется смесь окиси углерода и водорода, что является ценнейшим сырьем для выработки электрической энергии, тепла, моторных топлив, химических продуктов. При высокотемпе-



В научном центре разработана программа промышленного производства топлива из угольного сырья

ратурной переработке оставшегося после газификации шлама можно получить редкоземельные металлы, сплавы металлов, необходимые для производства высококачественных металлов», — пояснил г-н Ермагамбет в комментарии «Къ».

## Из угля да в газ

С развитием экологических технологий и перехода российских ТЭЦ на газ, казахстанский уголь теряет свой сбыт за рубежом и за счет этого его добыча с каждым годом сокращается. Хотя, по словам эксперта углехимии, поставляемый в Западную Европу шубарковский уголь там перерабатывается с получением технологичных продуктов, а не сжигается сырьем на тепловых электростанциях.

«Если наша страна хочет поднимать топливно-энергетический комплекс, то необходима модернизация технологического сжигания, причем не угля, а газа, полученного из него. Применение угольного газа для генерации энергии и тепла будет более экологически чистым, чем прямое сжигание угля. В настоящее время коэффициент полезного действия ТЭЦ составляет всего максимум 48%. На наших тепловых электростанциях сохраняются старые технологии, разработанные в 60-х годах. В мире разработаны более совершенные технологии сжигания угля для генерации энергии и тепла», — говорит Болат Ермагамбет.

В Институте углехимии и технологии последние пять лет занимаются внедрением технологий по

глубокой переработке угля. Создан опытно-экспериментальный газоуглекислотный комплекс на угольном разрезе «Сарыадыр» в Акмолинской области. Там имеется лабораторная инфраструктура и промышленная среда, где ученые занимаются разработками, позволяющими получать топливо и химические продукты из каменного угля, который считается хорошим сырьем для производства газа из-за жирности и ценным химическим продуктом из-за содержания оксида алюминия в минеральной части до 18%.

«Все говорят о необходимости трансфера технологий из-за рубежа, но мы против этого. Наш мини-завод по глубокой переработке угля мощностью на 5 тонн угля на угольном разрезе «Сарыадыр» изготовлен силами отечественных ученых, проектировщиков, машиностроителей, наладчиков. Мини-завод состоит из нескольких блоков: газификации, компримирования, очистки и синтеза жидких продуктов. Сейчас мы разрабатываем технологию газификации угля в шлаковом расплаве, что позволит получать одновременно газ и сплавы металлов. Также в комплексе действует линия по брикетированию угольных мелочей, производству удобрений для сельского хозяйства и электростанция на газе для выработки электроэнергии на 300 кВт. Кроме этого, нами были разработаны технологии получения малотоннажной химии — углеродные материалы, нановолокно, нанотрубки, которые имеют высокоточные

характеристики. В зависимости от технической характеристики угля отработаем технологический регламент. В нашем портфеле есть такой проект, как переработка ила сточных вод в Астане. Предварительные эксперименты показали, что при совместной газификации ила с угольной мелочью можно получить горючий газ с высокой калорийностью», — отмечает глава института.

## В центр через регионы

Интерес к опыту углехимии проявили на павлодарском предприятии KSP Steel, который эксперты планируют посетить на этой неделе. «Экибастузский уголь требует более тщательного изучения, потому что его зольность достаточно высокая, но мы совместно с KSP Steel будем разрабатывать технологию получения газа и сплава металла. Это могут быть силикоалюминиевый, силикомарганцевый сплавы для наладки ферросплавного производства. То есть газ будет направляться на выработку электроэнергии или нужды различных производственных циклов», — добавляет Болат Ермагамбет.

В целом в Павлодарском регионе позитивно воспринимают наработки института. Замакима области **Николай Дычко** пригласил специалистов поучаствовать в создании угольного кластера в регионе, поскольку там видят будущее угольной промышленности в разработке углехимических продуктов с высокой добавленной стоимостью. Нарботками инсти-

тута также интересуются в таких странах как Монголия, Румыния и Киргизия. Однако на республиканском уровне должного интереса пока не выказывается.

«Я подготовил проект госпрограммы развития углехимии, но в профильном министерстве не хотят видеть бюджетные расходы, ведь это надо будет проводить через обсуждение в парламенте. В правительстве могут включить ее в дорожную карту, но скажут развить за счет собственных средств. Тут надо решить конкретно: развить или не развить углехимию в Казахстане. Пока мы будем топтаться на месте западная наука и технология, конечно, будут опережать нас во много раз. Есть возможность получения финансовой поддержки у международных доноров, однако там обычно требуется государственное софинансирование, чтобы проекты пошли», — рассказывает Болат Ермагамбет.

## Выйти в тираж

До этого институт получил грант от Всемирного банка в рамках проекта коммерциализации технологий, его средства пошли на возведение опытной установки. Сейчас планируется масштабировать ее опыт с учетом приоритетности экологии и, в меньшей степени, экономической рентабельности. Ученые осознают, что для финансовой устойчивости института им необходимо коммерциализировать наработки опытной установки с расширением выпуска реальной продукции. Однако при сертификации технологий они сталкиваются с медлительностью бюрократического оборота, который затягивает оформление документов на годы.

«У нас в институте исследование идет параллельно с внедрением. Мы здесь разрабатываем катализаторы, сорбенты, различные продукты из угля, технологию, техрегламент и одновременно внедряем. Все полученные продукты, конечно, должны иметь конкретную техническую характеристику и сертификаты, иначе не будет возможности их реализации. К примеру, мы получили по новой технологии гумат калия, а теперь встал вопрос его сертифицировать, без этого не будет реализации. Но получить сертификат соответствия, паспорт качества не так-то просто. На процесс стандартизации продукта мы затратили 7-8 месяцев в комитете технического регулирования, теперь вышли на Национальную палату предпринимателей, где дают сертификат происхождения, там требуется более 40 наименований документов, а мы хотим войти в реестр отечественных производителей», — отмечает заместитель руководителя проекта **Жанар Касенова**.

В целом предприниматели Казахстана не готовы вкладывать в углехимию, считают сотрудники института. Горно-металлургические предприятия находят проектные институты по добыче угля в Казахстане и заказывают там разработки, отчисляя им для освоения обязательный 1% от совокупного годового дохода, но инновационные проекты для глубокой переработки угля заказывать не готовы. Хотя в Институте химии угля и технологий получены импортозамещающие продукты, такие как синтетический бензин, дизтопливо и катализаторы.

«Стоимость литра моторного топлива может достигать 75-80 тенге при объемах производства порядка 300 тыс. тонн в год, такие расчеты были проведены совместно с партнерской швейцарской компанией. Синтез бензина происходит из газа, поэтому он выходит ультрачистым. Мы применяем собственные катализаторы, разработали технологию приготовления и его активации вне реактора синтеза. Такая технология экономит производственные и материальные затраты. Мы пока ничего не говорим, как это делается, потому что у нас в Казахстане нет производства катализаторов, все они покупные из-за рубежа», — не раскрывает все секреты Болат Ермагамбет.



«Подготовлен проект госпрограммы развития углехимии, но в профильном министерстве не хотят видеть бюджетные расходы, ведь это надо будет проводить через обсуждение в парламенте. В правительстве могут включить ее в дорожную карту, но скажут развить за счет собственных средств. Тут надо решить конкретно: развить или не развить углехимию в Казахстане. Пока мы будем топтаться на месте, западная наука и технология, конечно, будут опережать нас во много раз».

Болат Ермагамбет, директор ТОО «Институт углехимии и технологий»

# Животноводы ждут перемен

<< 3

## Ядерный завоз

Всего, по данным палаты, за последние несколько лет в Казахстан было завезено более 10 тысяч герефердов из разных стран мира. В 2016 году импорт племенных животных существенно сократился из-за изменения курса тенге и нарастающих проблем в казахстанской экономике. Поголовье зарегистрированных в национальном племенном реестре представителей этой мясной породы с 2012 года по 2017 год увеличилось с 2 тысяч до 35 тысяч голов.

В среднем коммерческий выход телят у породы гереферд в Казахстане составляет 60%. Для тиражирования породы по всей стране создано племенное ядро, а также сохраняется доступ к лучшей генетике Канады, США и Австралии. При этом палата осуществляет координационную работу в скрещивании, селекции, паспортизации и осуществлении генетического контроля казахстанских герефердов. Кроме того, специалисты племенной ассоциации занимаются вопросами отбора, подбора, сохранности и содержания животных. Вместе с тем учет показателей помесей и последующих поколений в палате не ведется, однако результаты, демонстрируемые по сей день казахской белоголовой породой, которая произошла от гереферда, являются лучшим индикатором его устойчивости, считают в ассоциации.

## Аулиекольский прирост

По словам директора республиканской палаты по аулиекольской породе **Нургалы Бисекенова**, увеличение животных этой породы КРС идет примерно на 10% в год. Однако более быстрому росту мешает рост заболеваемости племенных коров бруцеллезом за последние два года, в особенности в Костанайской области. Несмотря на трудности, за последние пять лет численность племенного аулиекольского скота увеличилась почти в два раза.

В начале 2012 года согласно данным государственного регистра учета племенных животных аулиекольский скот разводили 65 хозяйств Казахстана, где имелось 17,7 тысячи голов этой породы. В начале 2017 года в племенной палате числилось 80 членов, у которых насчитывалось 18,4 тысячи голов аулиекольских коров и быков, что составляет примерно половину от всего племенного поголовья аулиекольцев в стране. При этом удельный вес племенных животных аулиекольской породы в общем племенном поголовье крупного рогатого скота достиг приблизительно 6%, среди мясных пород — 8%.

По численности племенного поголовья и по количеству проданного племенного молодняка, члены аулиекольской палаты занимают третье место, уступая казахской белоголовой и ангус. Однако по показателям относительной продажи племенного молодняка от полученного приплода или по соотношению проданных телят к количеству маточного поголовья,

аулиекольская порода лидирует. Между тем, до 90% племенных животных аулиекольского скота реализуются на племенные цели, рассказал руководитель палаты, комментируя вопросы «Къ».

«Примерно к 2025 году будет всплеск увеличения численности племенного поголовья всех мясных пород крупного рогатого скота, одних больше, других меньше. А пока рост племенного поголовья будет идти путем получения чистопородного молодняка от чистопородных животных и немного — от поглотительного скрещивания, кто начал работу по нему раньше. Есть хозяйства, которые по программе породного преобразования «Сыбага», выбрали бычков только одной породы, а некоторые работают сразу с бычками нескольких пород. Численность племенного аулиекольского скота поднимется до 20%, если не помешают различные форс-мажоры вроде вспышки различных заболеваний», — считает Бисекенов.

## Китай расправит цены

Говоря о возможностях экспорта говядины в Китай, Бисекенов выразил опасение, что в случае открытия экспорта в Китай страна может остаться без КРС.

«Если откроется экспорт мяса в Китай, то не останемся ли мы без крупного рогатого скота, погнавшись за высокой ценой? Мясо премиум-класса получают от молодняка в возрасте 15-18 месяцев, который будет отправляться на экспорт; чтобы привлечь его большой объем, нужно поставить

определенное количество их поголовья на откорм, значит нам нужно увеличить маточное поголовье, которое будет их воспроизводить. Увеличение экспорта будет отрицательно сказываться на внутреннем рынке, что повлечет повышение цены. Где взять этот скот? Если проведем небольшой расчет потребности поголовья, то на сегодня мы имеем 6 млн голов крупного рогатого скота. Производим примерно 400 тыс. тонн говядины, которые мы съедаем сами. Экспортировать начали в последние три года, и то на фоне, что сами съедаем, — это пшик. Если мы хотим экспортировать 60 тыс. тонн высококачественной говядины, значит нужно забить 240 тыс. голов молодняка при среднем убойном выходе туши в 250 кг», — констатирует он.

Чтоб нарастить такое поголовье, согласно расчетам главы аулиекольской палаты, нужно добиться при выходе телят показателя в 80% и достижение их сохранности в 80% до забоя. Для этого необходимо иметь дополнительно 375 тысяч коров, которые будут производить требуемое поголовье.

«С учетом ремонта стада, потребность в маточном поголовье вырастет до 500 тысяч коров, которые будут давать телят с хорошими продуктивными качествами, то есть это помесные телата высокой долей определенной породы или полученные от скрещивания двух племенных животных. Решить эту проблему мы сможем, только завезя коммерческих коров из-за рубежа. Но увы, приобретение племенного коммерческого скота у нас не субсидируется — как оте-

чественного, так и зарубежного. Значит, Китай как откроет нам границу, так и закроет ее, сказал: «не справляйтесь, ребята, с поставками. Имеющееся количество племенных коров не справится с поставленной задачей, а мы — с экспортом мяса премиум-класса», — указал эксперт.

«Увеличение экспорта повлечет за собой снижение объемов поставок на внутреннем рынке, значит повысится цена. Чтобы сбить

цену или на этой волне получить прибыль, возрастет импорт второсортного мяса для производства колбасы. Думая об экспорте, нужно помнить о внутреннем рынке. Чтобы не пострадал внутренний рынок, нужно увеличить поголовье животных. Даже если мы начнем получать по два теленка от каждой коровы, мы не сможем в ближайшие 10-15 лет увеличить поголовье крупного рогатого скота на 1 млн голов», — резюмирует животновод.

## Құрметті кәсіпкерлер!

ҚР «Атамекен» Ұлттық кәсіпкерлер палатасы «Іскерлік байланыстар» жобасы аясында бизнес жүргізудің заманауи әдістерін тегін оқыту ұсынады. Жобаға шетелдік серіктестермен іскерлік байланыс орнатуға қызығушылық танытқан жоғары және орта буын компания басшылары қатыса алады.

Оқу мерзімі: 2 апта (іштей), 1 апта (сырттай).

Оқыту уақыты: Астана қ. (11-31.05, 04-22.09), Алматы қ. (05-23.06, 21.08-08.09), Семей қ. (10-28.07), Ақтау қ. (24.07-11.08), Қарағанды қ. (07-25.08), Орал қ. (18.09-06.10), Шымкент қ. (02-20.10), Костанай қ. (09-27.10).

Барлық сұрақтар бойынша Өңірлік кәсіпкерлер палатасына және Кәсіпкерлерді қолдау орталығына хабарласуға болады.

## Уважаемые предприниматели!

Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен» в рамках проекта «Деловые связи» предлагает бесплатное обучение современным методам ведения бизнеса. Участниками проекта могут быть руководители высшего и среднего звена компаний.

Сроки обучения: 2 недели — очно и 1 неделя — заочно.

Даты тренингов: Алматы (05-23.06, 21.08-08.09), Усть-Каменогорск (10-28.07), Ақтау (24.07-11.08), Қарағанды (07-25.08), Астана (04-22.09), Уральск (18.09-06.10), Шымкент (02-20.10), Костанай (09-27.10).

По всем вопросам обращаться в Региональные палаты предпринимателей и Центры поддержки предпринимателей.



# Максим Жунусов: «МСБ не надо помогать, ему надо не мешать»

## Услуги

Предприниматель, соучредитель Nagat's Pub Максим Жунусов популяризирует в Казахстане культуру пива и алкогольных напитков премиум-класса. В Алматы успешно работают уже два ирландских паба Nagat's Pub, запущенных по российской франшизе, а через месяц подобное питейное заведение откроется в Астане.

### Арман БУРХАНОВ

Максим рассказывает о том, почему считает адекватным и понятным действующий механизм контроля и надзора заведений общепита Алматы со стороны госорганов, как можно оптимизировать бизнес-процессы сегодня, и почему не стоит открывать заведение для себя и своих друзей, если хочешь зарабатывать.

— Поговорим с вами об успешности вашего бизнеса как субъекта МСБ. Общепит — сегмент рискованный, конкуренция здесь очень высока. Чем ваш паб отличается от других пивных заведений Алматы?

— Начну с самого начала — почему пришла идея открыть ирландский паб. По моей предыдущей работе я встречался с разными людьми, много времени проводил вне офиса. Я посещал всевозможные заведения, рестораны, бары, и еще тогда возникла идея заняться своим делом и открыть заведение, потому что мне это было очень интересно. Но поскольку работа занимала практически все мое время, параллельно осуществлял свою мечту не было возможности. В 2014 году, когда я решил поменять кардинальным образом направление своей деятельности, я вспомнил, что у меня когда-то была мечта, которой на тот момент исполнилось около 20 лет. Я решил ее осуществить. Нашел единомышленников, партнеров. Совершенно случайно познакомился по интернету с франшизой сетей ирландских пабов Nagat's. Не было целью создать ирландский или английский паб, просто хотелось заниматься ресторанным бизнесом. Мне понравилась идея и формат заведения.

— Чем же все-таки Nagat's pub отличается от других пивных заведений Алматы?

— Это заведение, где не только едят и пьют, это заведение, куда люди приходят общаться. Девиз Nagat's: «По дороге домой». Человек, прежде чем пойти домой после рабочего дня, заходит в паб, встречает здесь друзей, знакомых. Они проводят здесь время, отдыхают, осуществляют перезагрузку головного мозга, отвлекаются от всех рабочих моментов и просто расслабляются. Основная идея Nagat's — это свободная атмосфера, контактный бар, качественная алкогольная продукция. У нас только премиум-сорта европейского разливного пива.

— Это экспортируемое пиво? Вы получаете продукт уже готовый к употреблению? Или доводите пиво здесь на месте?

— Мы экспортируем уже готовое пиво. Ничего не доводим. Работаем с известными поставщиками пивной продукции — Guinness, Hucker-Pschorr, Fuller's. Вся пивная продукция представлена непосредственно производителем. Наша миссия — приучить население к потреблению качественной алкогольной продукции.

— В связи с этим встает вопрос ценовой политики, ведь пить хороший алкоголь — дело дорогостоящее.

— Я согласен, что по сравнению с локальным производителем у нас цены гораздо выше. Но мы даем людям право выбора — потреблять хороший алкоголь в хорошей компании, либо сознательно напиваться в других заведениях.

— Сколько времени прошло от момента зарождения идеи до ее реализации, включая получение лицензий на продажу алкоголя, получение разрешений от СЭС, пожарников и других надзорных госорганов? С какими препонами, сложностями столкнулись вы?

— Прошло полгода. В июле с компанией Nagat's мы ударили по рукам и в конце декабря приняли первых гостей. Скажу так: я за контроль со стороны государства.



Основная идея Nagat's — это свободная атмосфера, контактный бар, качественная алкогольная продукция

Мы сталкивались со сложностями исключительно технического характера, а не бюрократического. Шли поэтапно. Мы не чувствовали препятствий со стороны государственных органов ни на одном этапе. Все, что по требованиям было необходимо, начиная от получения лицензии на продажу алкогольной продукции, заканчивая системой пожарной безопасности, все было сделано в рамках намеченного плана и достаточно быстро. Могу сказать, что мы не ощущали никаких проблем бюрократического характера с получением тех или иных разрешений на то, чтобы наше заведение в том виде, в котором оно существует, было открыто.

— То есть вы не считаете, что существующая система контроля и надзора со стороны госорганов в отношении субъектов общепита МСБ нуждается в оптимизации?

— Я могу говорить только за заведения общественного питания, что я представляю, хотя мы не совсем общепит, потому что у нас процент соотношения кухни и бара — 30/70. Весь процесс получения разрешительных документов проходил согласно плану, каких-то проблем и препятствий со стороны госорганов не испытывали. Поэтому, думаю, нет необходимости оптимизации надзора за общепитом со стороны государства. Рынок Алматы с точки зрения общественного питания очень большой, самый крупный в Казахстане, и официально оценивается в 55 млрд тенге, заведений здесь открывается много. Можно сказать, что схема со стороны государственных органов отработана. Поэтому если соблюдать правила, которые необходимы для того, чтобы открывалось то или иное заведение общепита, то проблем, в общем-то, нет. МСБ не надо помогать, ему надо не мешать.

— Статистика показывает, что 70% заведений закрывается, не продержавшись и года. Как вы оптимизировали внутренние процессы своего бизнеса, чтобы в условиях кризиса не работать в убыток?

— Вы совершенно правильно заметили, по данным статистики, из пяти вновь открывшихся заведений три закрывается в течение первого года работы. Нам, конечно, помогло то, что мы ведем бизнес по успешной российской франшизе.

Сам формат заведения особенный. Nagat's pub — атмосферное заведение, куда приходит определенная публика. Это заведение не для всех. Могу сказать, что мы много чего не нравимся, потому что у нас нет официантов и достаточно простая кухня. Но мы ориентированы четко на свою целевую аудиторию. Успех любого заведения, на мой взгляд, зависит от того, насколько заведение понимает, для кого работает. Всем угодить невозможно. Если заведение хочет понравиться всем, то это однозначно провал.

Неудачные локация, кризис, другие вещи могут привести к закрытию заведений. Я согласен. Но, на мой взгляд, проблема в голове. То есть, если хромает управление или владелец заведения открывает его для себя и своих друзей, не думая о целевой аудитории, то могут заверить, что такое место долго не продержится. Проблемы чаще

не экономические, на мой взгляд, а управленческие.

Мы не ставили целью открыть заведение, где бы мы прекрасно проводили время, у нас была цель зарабатывать. Вначале мы плохо представляли, как оптимизировать процессы, связанные, прежде всего, с закупками.

Мы столкнулись с такой проблемой: либо мы затариваем большой склад, не зная зачем, а потом это у нас не продается месяц (а ведь это замороженные деньги, порча продуктов), либо заказываем слишком мало, что приводит к отсутствию («стопам») тех или иных позиций (а это недополученная прибыль с продаж и недоходство наших гостей отсутствием необходимого ассортимента). Мы задался вопросом: как бы нам при помощи определенных бизнес-инструментов оптимизировать процессы, связанные с продажами и отчетностью. Мы в этом плане предварительно познакомилась с системой Microsoft Power BI, которая во многом помогла решить указанные проблемы. Когда мы начинали данный проект, у нас уже были накоплены статистические данные. Прежде всего, при помощи этого инструмента мы структурировали данные, т. е. мы их визуализировали. Проработав около 1,5 лет, мы начали делать анализ и прогнозирование по продуктам питания, объемам продаж алкоголя и т. д. Microsoft Power BI нам серьезно помогает в планировании расходов финансовых средств, даже учитывая сезонность в нашем бизнесе.

Система Microsoft Power BI помогла оптимизировать и внутренние, и внешние процессы. Как следствие, мы ощутили реальную экономию и, соответственно, увеличение прибыли, потому что мы прекрасно понимаем, что нас ждет в ближайшую неделю, месяц. Я не могу назвать этот программный продукт ИТ-системой, это бизнес-система. Принято говорить «система информационных технологий», я бы назвал ее бизнес-системой на базе информационных технологий. Она реально дает тебе инструмент управления. Причем ты можешь не иметь специальных навыков работы с этой системой. Тебе дают инструмент, которым ты будешь пользоваться так, как тебе нужно, и видеть те данные, которые тебе необходимы, получать прогнозы, т. е. проводить анализ. Достаточно гибкая система, возможность многого. Я глубоко уверен, что мы используем далеко не все имеющиеся программы. Думаю, в будущем система даст инструмент для осуществления делопроизводства в любом направлении. Возможно, у нас возникнут новые задачи, и Microsoft Power BI поможет их решить, как решаем мы сегодня актуальные задачи нашего бизнеса.

— Принимая во внимания ваш опыт, что можете сказать тем, кто думает начать свой бизнес?

— Если хочешь заняться бизнесом в любой сфере, то должен понять, какова будет твоя ценность на рынке, что ты можешь предложить такое, чего нет у других. Если ты приносишь что-то новое, интересное, что, по твоему мнению, востребовано у твоего потенциального заказчика, то вперед. Но если собираешься делать бизнес ради бизнеса, то едва ли эта идея увенчается успехом.

# Складной бизнес

## Стартан

На территории СНГ до недавних пор о self-storage знали только поклонники шоу «Охотники за складами» на Discovery. Однако несколько лет назад такие склады появились в России, а в апреле нынешнего года первый self-storage открыл свои двери в Алматы.

### Елена ШТРИТЕР

Услуги складов индивидуального хранения, иначе говоря — self-storage, пользуются огромной популярностью в США и Европе: маленькие «личные» боксы позволяют избавиться домашнее пространство от ненужных на данный момент вещей. А ведь обитатели любой квартиры не понаслышке знают, как порой сложно найти место для велосипеда или санок, или в какую проблему может вырасти хранение зимней или летней резины...

Идея запустить в Алматы подобный проект, который было решено назвать ZIPsklad (название с отсылкой к одному из самых популярных архиваторов), появилась у Ардака Абижанова: «Как это часто бывает, идея проекта родилась во время путешествий. Я часто бываю за границей и стараюсь замечать интересные идеи, которые можно применить у нас. Self-storage — это услуги индивидуального хранения, т. е. основная суть в том, что клиент снимает площадь от 2 кв. м в чистом и безопасном боксе с удобным расположением.

В России на сегодняшний день функционируют около 50 складов, при этом средняя заполняемость равняется примерно 90–95%. Изучив опыт российских и британских коллег, мы решили запускать проект в Казахстане. Наша цель — освободить дома казахстанцев от лишней вещей, чтобы они могли использовать эту площадь для более важных целей и создать уют и комфорт дома».

За основу был взят пример британской компании BigYellow, которая управляет складами с капитализацией более \$1 млрд и общей площадью более 320 тыс. кв. м, расположенными преимущественно в Лондоне.

Кроме того, Ардак ознакомился с работой крупнейших self-storage проектов Москвы — «Складовка», «Мобюс», «Инбоксклад»: «Выбор в сторону России очевиден, т. к. менталитет россиян и специфика рынка наиболее близки нашим. Я познакомился с их владельцами, и одного из них мне удалось привлечь в качестве консультанта на наш проект. Они нам очень помогли».

Затем начался поиск подходящего помещения уже в Алматы. Однако если сначала основатели проекта считали, что найти складские помещения не составит труда, то на самом деле все оказалось не так просто. У данного бизнеса много нюансов. Во-первых, это место расположения. Во-вторых, помещения должны соответствовать целому ряду строительных и технических требований. Это высота потолков, уровень влажности, возможность поддерживать необходимую температуру в помещении, и многое другое: «В итоге мы нашли несколько вариантов, подходящих по всем стандартам, и остановились на текущем, который находится на Гоголя — Ауэзова — на тот момент это была просто «коробка» с высокими потолками. Мы сделали в помещении ремонт, достроили еще два этажа. Первый этаж у нас готов к сдаче, планируем сдать вторую очередь к июню этого года, а третья — к июлю».

То есть на данный момент в распоряжении компании одно помещение, рассчитанное примерно на 650 боксов разных размеров от 2,5 до 7,5 кв. м. При необходимости боксы легко расширить, переместив смежную стенку.

Причем сказать, какие из боксов будут наиболее востребованы, пока сложно. На данном этапе при планировании размеров боксов учитывался опыт ведущих компаний в этой области. В какой-то степени,



«Услуга для нашей страны новая, поэтому какого-то четкого ориентира здесь нет»

исходя из него же, определялся и порядок цен.

Сейчас цена на боксы варьируется в зависимости от их площади и срока аренды. К примеру, самый маленький бокс площадью 2,5 кв. м будет стоить от 11,5 тыс. тенге в месяц на срок аренды от шести месяцев до года. Впрочем, если он нужен всего на один месяц, цена также не будет заоблачной — 12,5 тыс. тенге.

А за 7,5-метровый бокс придется заплатить 30 тыс. тенге за 1 месяц, 28 тыс. тенге, если бокс вы планируете использовать до полугодия и 26,5 тыс. тенге в месяц при сроке аренды от 6 до 12 месяцев.

«Услуга для нашей страны новая, поэтому какого-то четкого ориентира здесь нет, но опыт-таки мы опирались на опыт ведущих компаний в этой области и, в частности, российских компаний, которые наиболее близки нам по менталитету и специфике рынка, плюс, конечно, учли текущую конъюнктуру местного рынка. Но могу сказать, что, например, в Англии эта услуга намного дороже», — отметил Ардак Абижанов.

По статистике, 70% арендаторов — физические лица, остальные 30% приходится на юридические компании — это, как правило, малые предприятия, ИП, интернет-магазины, которые хранят на складах архивную документацию, оргтехнику, мебель и прочее, тот же ресторанный бизнес хранит сезонную мебель. «Когда я был в Москве, увидел, что в боксах сидят и работают люди. Я очень удивился и спросил, неужели эти помещения могут использоваться и для работы? Оказалось, да. Это удобно для тех же самых интернет-магазинов. Они арендуют два бокса — в одном размещают свой товар, во втором работают. Это их право, никто им не мешает, и они чувствуют себя очень комфортно. Мы привыкли к тому, что склады — это грязные, пыльные, загруженные помещения. Отличие нашего self-storage в том, что здесь чисто, светло, комфортно и безопасно. У нас в ZIPsklad также будет высокоскоростная Wi-Fi, кофе и чай для клиентов, поэтому при желании владельцы ИП смогут арендовать бокс для работы», — поделился лайфхаком российский компаний г-н Абижанов.

Помимо того, что боксы находятся на охраняемой территории, их аренда подразумевает, во-первых, конфиденциальность — сотрудники склада не проверяют груз перед приемом и не просматривают содержимое боксов: «Наша задача — обеспечить сохранность имущества. В контракте прописан перечень вещей, которые не принимаются к хранению. Это легковоспламеняющиеся предметы, оружие, наркотические вещества, вещи, запрещенные законом, а также то, от чего могут развестись мелкие грызуны. В остальном арендатор сам несет ответственность за свое имущество. Если среди него есть какие-либо запрещенные вещи, к которым может возникнуть

интерес со стороны правоохранительных или других органов, клиент сам будет объяснять их наличие у себя».

Во-вторых, никто, кроме собственника имущества и его доверенных лиц, не имеет возможности попасть внутрь. За исключением трех случаев, когда представители ZIPsklad вскрывают замок в отсутствие клиента: 1 — юридически обоснованное требование правоохранительных органов; 2 — ситуация форс-мажора, когда сохранность имущества требует вскрытия бокса; 3 — если клиент не оплачивает аренду бокса и не выходит на связь долгое время.

Впрочем, что касается последнего, то, как заверил нас Ардак, компания всегда готова пойти навстречу клиентам: «Ситуации в жизни и бизнесе случаются разные. Если клиент на связи и обозначает разумные сроки погашения задолженности, мы всегда достигаем комфортных договоренностей. Вещи будут сохранены. В самом крайнем случае так называемые «забытые вещи» будут проданы как бытовые в употреблении, и сумма уйдет в счет оплаты аренды бокса».

По условиям договора компания имеет право распорядиться хранимым имуществом по своему усмотрению через месяц после того, как клиент перестал оплачивать аренду.

Несмотря на то, что проект только стартовал, его хозяева утверждают — за время работы (неполный месяц) интерес алматинцев определенно проявился. И довольно высокий. По данным аналитиков, в России даже в период кризиса услуги self-storage были востребованными и росли в среднем на 15% в год, в то время когда оптовые склады имели тенденцию к снижению заполняемости.

Относительно окупаемости проекта основатель ZIPsklad отметил следующее: «Нужно различать понятия капитальных и операционных затрат. Проект может окупаться один-три года, но при этом приносит прибыль уже в первый месяц. В нашем случае мы планируем, что период окупаемости будет до года».

Однако, как бы там ни было, а у ZIPsklad есть одно несомненное преимущество — это первый и пока единственный подобный проект на рынке Казахстана. Соответственно, у него есть все шансы занять свободную пока нишу. Впрочем, по мнению Ардака Абижанова, конкуренты ZIPsklad не заставят себя ждать: «Уверен, скоро нас будут копировать. Это нормально, и могу сказать, что мы готовы к этому. При этом появление конкурентов пойдет нам только на пользу. У нас есть своя стратегия развития, в рамках которой имеется много интересных задумок и «фишек». Мы в какой-то степени объединили опыт ведущих компаний мира и при этом добавили свои новшества. Также хотел бы отметить, что если кто-то планирует реализацию подобных проектов, мы готовы к партнерским отношениям».

подписные индексы:  
15138 - для юридических лиц  
65138 - для физических лиц  
АО Кзпочта 1499

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

II-ПОЛУГОДИЕ 2017



## КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

## Тодоровский о судьбе, выборе и балете

## Кино

Как заметил Валерий Тодоровский, в слове «Большой» заложена абсолютная метафора мечты. Для каждой балерины выйти на сцену Большого — это значит успех. Это значит, что ты состоялась как балерина. Это значит, что годы, проведенные за станком в изнурительных занятиях, прошли не зря. Новый фильм режиссера «Оттепели» и «Стиляг» — о балете.

Елена ШТРИТЕР



Прочитав синопсис, я, открыв глаза, ожидала картины о сложном восхождении на балетный олимп. Со стеклом в пуантах, подрезанными резинками на балетных туфлях и прочими «прелестями» этого тернистого пути. Но... Тодоровский снял кино совсем о другом. Даже не о мечте и упорстве в достижении цели. Эта история о шансе, который хоть раз, но выпадает каждому. И о том, готовы ли мы этим шансом воспользоваться, или же, в полном соответствии со старой поговоркой, предпочтем проводить тоскливым (а, может, и недоверчивым, или вовсе пренебрежительным) взглядом пролетающего в вышине журавля, сжимая в ладошке маленькую синичку.

«Я хотел в этом фильме поговорить про судьбу, которую мы сами иногда просим, а она нам то помогает, то топчет и губит», — сказал Валерий Тодоровский в одном из интервью.

Итак, главная героиня этой истории девочка Юлия Ольшанская (Екатерина Самуйлина, Маргарита Симонова) из провинциального Шахтинска. Все, что есть в ее жизни — хроническое безденежье (зарплату отцу порой задерживают на полгода) и серая безнадега. Посему с юных лет Юлия под старенький магнитофон танцует на остановке, где ее встречает господин Потоцкий (Александр Домогаров) — в прошлом звезда ступичского балета, а ныне спивающийся хореограф в провинциальном стриптиз-клубе.

Заинтересовавшись талантливой девочкой, Потоцкий учит ее азам балетного искусства и везет в московское балетное училище, сдав под опеку одного из лучших преподавателей, Белецкой (Алиса Фрейндлих), в прошлом прима советской сцены, портрет которой рисовал Пикассо, и до сих пор желанной гостью в Кремле.

Белецкая, пребывая в восторге от талантливой ученицы, делает все, чтобы именно Юлия танцевала Аврору в выпускном спектакле на сцене Большого, но Юлия предпочитает отдать (точнее говоря — продать) свой шанс Карине Курниковой (Анастасия Плотникова, Анна Исаева).

Возможно, кто-то пожалеет бедную девочку, которая решила помочь своей семье. Кто-то скажет, что шанс стать примой в Большом был слишком призрачным, а деньги — реальными. Но вот у меня она вызвала только раздражение. Да, сильная, упорная и трудолюбивая (другие в балетном училище и не «доживают» до выпуска), но в то же время совершенно слабовольная и инфантильная. Шанс? Это кому-то он «выпадает в жизни раз». Юлю же судьба практически за уши тащит вверх. По большому счету от одноклассников ее отличает лишь большой талант, а не особый драйв, харизма и стремление к мечте. Да и нет его — этого стремления. Юля лишь пользуется (а порой и совершенно безответственно разбрасывается) теми шансами, которые ей предоставляют другие люди, воспринимая это как должное.

И речь ведь не о том, что эта история невозможна в принципе: в реальной жизни настолько «непробивная» девушка, пусть и с выдающимися данными, зато с хромоной на обе ноги дисциплиной, вряд ли смогла бы поступить в академию балета. Речь именно о том, что человек в сущности готов зарыть свой талант в землю. А сцена, где Юлия на пресс-конференции говорит, что она счастлива, у нее все хорошо, и это и так огромное достижение — быть третьей лебедью, это, пожалуй, самый страшный момент. Когда человек осознает — щедрость судьбы конечна. И уже смирился с тем, что он неудачник. И ничего уже не вернуть. А самое паршивое — есть четкое понимание, что и винить-то в этом некого. Кроме себя...

Эти эмоции — отчаяние, безнадежность, смирение — переданы настолько филигранно, что актриса, Екатерину Самуйлину, исполнившую роль Юлии в детстве, и Маргариту Симонову, сыгравшую повзрослевшую девушку, очень хочется совершенно искренне поблагодарить. Игру обеих можно смело назвать блестящей.

К слову, Маргарита Симонова, как и сыгравшая ее подругу и соперницу Карину Курникову Анна

Исаева, не профессиональные актрисы, а именно балерины. Но это не помешало им передать тончайшие нюансы чувств своих героинь.

Впрочем, затмила всех Алиса Бруновна Фрейндлих. Было безумно приятно увидеть ее на экране спустя годы. Несмотря на возраст, она гордо шествует по балетному классу, негодуя по поводу «тупых ног» и учит «держат жемчужинку» и «обнимать облачко». Благодаря ее Белецкой драма становится трагикомедией. И на самом деле невероятно здорово, что, сокращая картину (в первоначальном варианте фильм шел более трех часов, на большие экраны он вышел с хронометражем чуть более двух часов), Валерий Тодоровский не стал жертвовать сценами Алисы Бруновны. Ее харизма придала фильму просто невероятную атмосферу.

Не менее приятно было увидеть и Валентину Теличкину в роли еще одной преподавательницы академии. Она превосходно дополнила партию Фрейндлих, оттенив героиню последней.

Неоднозначный и интересный персонаж получился у Николая Левицкого, сыгравшего французского танцора Антуана, еще не старого по «гражданским» меркам, но в балете уже чувствующего приближение заката.

Кроме того, очень хочется отметить сценарий (незнакомя мне барышня Анастасия Пальчикова оказалась на высоте), операторскую работу Сергея Михалчука (снят «Большой» очень стильно) и отличный саундтрек Анны Друбич и Павла Карманова.

В общем, Валерий Тодоровский, как известно, снимает редко, но метко. А самое главное — ему есть что сказать. И его «Большой» — это не просто фильм про балет, не гляцевая реклама главного российского театра и не жизненное описание сложностей закулисной жизни. Эта история гораздо глубже. И хотя фильм длится целых 2 часа 12 минут, это время пролетает совершенно незаметно. Сама же картина о многом заставляет задуматься, но при этом не оставляет горького послевкусия.

## Выставка

В Государственном музее искусств РК им. А. Кастеева открылась выставка «Звездная чаша Сергея Калмыкова», на которой представлено около трехсот лучших работ мастера, многие из которых экспонируются впервые. Также впервые в истории Казахстана издано полное иллюстрированное научное издание каталога живописи и графики работ известного художника, наследие которого вот уже многие годы привлекает не одно поколение специалистов и любителей искусства.

Елена ШТРИТЕР

Когда-то этот человек был неотъемлемой частью Алма-Аты. Его странный наряд и не менее странная сумка были знакомы всем окрестным мальчишкам, которые ватагой бегали за ним... Он мог питаться молоком и хлебом, но покупать дорогие книжные издания. Написанные им театральные декорации вызывали восхищение, а многие картины — в лучшем случае недоумение. Сейчас его сравнивают с Ван Гогом и называют алматинской достопримечательностью... Так кто же он — человек с интереснейшей и непростой судьбой Сергей Калмыков? Городской сумасшедший или гений?

«Обыватели представляют себе гения, наверное, так. Это величайшие олады. Популярность. Растущая слава, деньги. Мы же, скромные профессиональные гении, знаем: гений — это изорванные брюки. Это худые носки. Это изношенное пальто», — писал в своем дневнике сам художник, дни которого закончились в психиатрической лечебнице. Впрочем, многие поклонники его таланта склонны считать, что образ безобидного городского сумасшедшего позволял художнику свободно творить, не опасаясь разъяренных бесед с органами госбезопасности.

Надо сказать, что «мой» Калмыков, подобно пазлу, складывался из рассказов знакомых (папа некоторое время работал в том самом ГАТОВ им. Абая, артисты которого отлично помнили Сергея Ивановича и с удовольствием о нем рассказывали) и, конечно же, картин. Впрочем, последние чаще всего удаётся увидеть исключительно на просторах Сети. Парадоксально, но в городе, в котором этот художник прожил большую часть жизни, нет постоянной экспозиции его работ и музея его имени. Да что там музея, даже место захоронения неизвестно. Хотя, как раз это, возможно, и к лучшему — Калмыков продолжает жить. В каждой из своих картин...

К слову, творчество Калмыкова нельзя разделить на периоды. К примеру, с такого-то по такой-то год он пишет это и так, с такого-то по такой-то год стиль его письма претерпел некоторые изменения, а с такого-то периода изменился сюжет полотен... Так вот, это не про Калмыкова. Он — тот художник, который пишет не потому, что может писать, а потому, что не может не писать. И в один и тот же год из-под его кисти может выйти вполне себе обычный пейзаж и совершенно невероятная косми-



ческая абстракция. Объединяет все его картины одно: каждая из них — это целый мир, взглядывающийся в который можно часами.

С конца 1910 по 1926 год Калмыков жил в Санкт-Петербурге и был учеником М. В. Добужинского и К. С. Петрова-Водкина. Считается, что одна из ранних работ Калмыкова, где он в 1911 году изобразил красных коней на воде, вдохновила Петрова-Водкина на создание его знаменитой картины «Купание красного коня» (1912), которая вместе с «Черным квадратом» Казимира Малевича (1915) стала определяющей в развитии русского авангардизма. Сам Калмыков в дневниках писал: «К сведению будущих составителей моей монографии. На красном коне наш милейший Кузьма Сергеевич изобразил меня. Да! В образе томного юноши на этом знамени изображен я собственной персоной. Только ноги коротки от бедра. У меня в жизни длиннее».

Лучшие годы его творчества прошли в Алма-Ате, где с 1935 по 1964 годы Калмыков работал в Академическом театре оперы и балета им. Абая, куда был приглашен по инициативе композитора Евгения Бруслиевского в качестве художника-постановщика.

В отличие от художников того времени, Сергей Калмыков был авангардистом, почти не уделяя внимания модному то время соцреализму. Тогда критики считали его творчество «досадным недоумением», а потом назвали «фантастическим экспрессионизмом», «научно-художественной фантастикой». Уникальным в его творческом наследии является большой цикл фантастических работ, не имеющих прямых аналогов в истории мирового искусства.

Некоторые из его полотен вероятно тонко передают настроение эпохи. К примеру, картины «Оркестр» и «Оркестровая яма» на первый взгляд не представляют из себя ничего необычного. За исключением того, что изображенные на них музыканты сидят на репетиции (а, может, и на спектакле) в солдат-

ских ушанках. Зато если посмотреть на год их написания — 1942 — все становится понятно. И эти картины обретают грандиозный смысл. Показывая, что как бы тяжело ни было, театр продолжал жить...

Между тем сейчас имя Калмыкова стремительно набирает популярность как среди казахстанских, так и среди зарубежных коллекционеров. Работы, безбожно валившиеся при его жизни в грязном подвале (да-да, перед тем, как доставить их в запасы тогда еще Казахской государственной художественной галереи им. Т. Г. Шевченко — ныне ГМИ им. А. Кастеева, пришлось провести тщательную дезинсекцию), спустя годы после его смерти оказались признаны и популярны. Стоимость полотен колеблется в районе \$15–30 тыс.

Единственное, что, пожалуй, удерживает коллекционеров от беспринципной охоты за наследием Калмыкова, это то, что большинство из работ написано не маслом на холсте, а тем, что пошло под руку (акварель, мелки, карандаш, уголь и т. д.) на том, что пошло под руку (картон, ватман, старые театральные декорации, куски обоев, бумага и т. д.). Что означает некоторые сложности с хранением полотен.

Для многих искусствоведов имя Сергея Калмыкова — национальный бренд, который может вывести казахстанское искусство на принципиально новый уровень на международной арене.

Сейчас общий объем сохранившихся работ художника оценивается в 1,5 тыс. произведений разного формата, однако точное их число неизвестно (многие из них Калмыков запросто дарил при жизни всем своим знакомым) и оценки широко варьируются. Крупнейшее из известных собраний — 1110 работ — находится в ГМИ им. А. Кастеева. Несколько десятков работ хранятся в коллекциях Русского музея в Санкт-Петербурге и в Пушкинском музее в Москве. Значительное число работ художника находится в частных коллекциях Казахстана, России, США и Европы.

«Солнце заходило. Художник спешил. На нем был огненный берет, синие штаны с лампасами и зеленая мантлья с бантами. На боку висел бубен, расшитый рымом и пламенем. Так он оделся не для себя и не для людей, а для космоса, Марса и Меркурия, ибо это был «гений 1 ранга Земли и всей Вселенной» — декоратор и исполнитель театра оперы и балета имени Абая — Сергей Иванович Калмыков, как он себя именовал. День и ночь он писал, и все не для современников, а для будущих поколений, двадцать первый век ему был уже ни к чему, он работал для двадцать второго. Для этих отдаленнейших потомков и были написаны его грандиозные циклы, сотни листов и холстов каждый... Он ничего никому не показывал, может, просто не успел».

Юрий Домбровский. «Факультет ненужных вещей»

## Окрыленные победой

## Конкурс

Республиканский конкурс молодых исполнителей «Жас канат-2017» состоялся! В этот важный день участников ждала еще одна значимая встреча в столичном акимате.

Марина ГРЕБЕНЮК

Заместитель акима города Астана Ермек Аманшаев тепло и гостеприимно встретил конкурсантов, поинтересовался впечатлениями от «Жас каната», их дальнейшими планами на жизнь, рассказал множество историй о том, какими были телешоу в его время. Встреча получилась душевной и радостной. В завершение конкурсанты спели песню «Желсіз түнде жарық ай».

А вечером состоялся грандиозный финал и гала-концерт, на котором выступили известные артисты нашей республики Бақыт Шадаева, Медеу Арынбаев, Ерлан Кокеев и группа «К7».

XXVI конкурс молодых исполнителей «Жас канат-2017» запомнил зрителям не только незабываемым драйвом, но и изменениями в формате. В этом году члены жюри были более открыты для общения с конкурсантами, задавали вопросы, давали дельные советы.

В борьбе за право на обладание «золотым крылом» участвовали



пять финалистов. Напомним их имена:

Анель Смаилова, 18 лет, Талдыкорган;  
Беркут Жанай, 20 лет, Петропавловск;  
группа IN CORO, Усть-Каменогорск;  
Томирис Жангазинова, 15 лет, Алматы;  
Мадияр Бахтияров, 28 лет, Павлодар.

Сложная работа досталась жюри, которому предстояло выбрать самых-самых. И на церемонии награждения до последнего момента жюри держало интригу, перемешав лауреатов и дипломатов. И вот, наконец, мы узнали их имена. Итак, победителями XXVI конкурса молодых исполнителей «Жас канат-2016» стали:

Группа IN CORO — обладатели третьей премии, «бронзового крыла»;

Беркут Жанай — обладатель второй премии, «серебряного крыла»;

Мадияр Бахтияров — победитель конкурса, обладатель первой премии и зветного «золотого крыла» «Жас каната».

«Это неописуемый восторг. Просто необъяснимые эмоции испытал, когда меня назвали! Такая тревога была, само ожидание было волнительным. Я с самого начала надеялся на лучшее. Что же, свершилось! «Жас канат» на самом деле легендарный конкурс. Хочу сказать большое спасибо жюри и моим друзьям, которые поддерживали меня на протяжении всего конкурса» — поделился первыми впечатлениями победитель.

2017 TRAVELLERS' CHOICE award by tripadvisor

**RIXOS**  
PRESIDENT ASTANA

Купите годовой абонемент в Anjana Spa до 31/08/2017 и станьте участником розыгрыша 12 сеансов Балийского массажа.

ул. Д. Конаева, 7  
Астана, 010000  
Казахстан  
Тел: +7 7172 24 50 50

**RIXOS**  
PRESIDENT ASTANA

rixos.com