

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 20 (696)



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

# КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 20 (696), ЧЕТВЕРГ, 15 ИЮНЯ 2017 Г.

**ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:**  
ИНТЕРВЬЮ С  
МИНИСТРОМ  
ЭКОНОМИКИ ВЕНГРИИ  
02

**ВЛАСТЬ/БИЗНЕС**  
ОТКРЫТЬ НЕЛЬЗЯ  
БЛОКИРОВАТЬ  
03

**ИНВЕСТИЦИИ:**  
ВАЛЮТНЫЙ  
ОБЗОР  
04

**НЕДВИЖИМОСТЬ:**  
ДНО  
ДОСТИГНУТО?  
06



## \* Бриф-новости

### Контроль за совестью

Модернизация госслужбы в Казахстане продолжается. Нурсултан Назарбаев утвердил изменения в Положение об уполномоченном по этике. Однако что в итоге изменится в госструктурах после данного нововведения, пока большой вопрос.

>> 2

### Новая шкала оценки

Рейтинг CRE в области коммерческой недвижимости будет презентован в Астане в октябре текущего года в рамках Центрально-азиатского международного форума по коммерческой недвижимости. Об этом «КЪ» сообщил директор Kazakhstan Networking Partners, руководитель CRE Week Kazakhstan Асхат Исабеков.

>> 6

### Дорогая трансформация

В сентябре 2014 года Совет директоров АО «Самрук-Казына» одобрил Программу трансформации. Реализация программы идет полным ходом, в трансформацию вовлечено, помимо ФНБ, шесть национальных компаний. Редакция «КЪ» обратилась с запросом в Фонд и попыталась выяснить, во сколько обходятся услуги международных консультантов и в общем процесс трансформации.

>> 7

### Жертвы сомнительных инвестиций

Финансовые пирамиды не способны обрушить экономику, однако могут нанести ущерб финансовым организациям. Кроме этого жертвами финансовых пирамид нередко становятся предприниматели. Специалисты рассказали о том, как избежать столкновения с финансовой пирамидой и не стать жертвой мошенников.

>> 8

### В первый раз

Казахстанский крупнейший транспортно-логистический холдинг государственного значения успешно разместил на российском рынке 15 млрд рублей. Данная сделка уникальна тем, что стала первым в истории Казахстана выпуском облигаций казахстанского эмитента на российском рынке. По мнению аналитиков, причина выхода на дешевый российский рынок зависит от ряда факторов.

>> 9

### Как спасти животноводов от убытков?

Страхование скота будет стимулировать крестьян больше заботиться о здоровье животных, полагают в центре агрокомпетенций НПП «Атамекен». По данным структуры, консультирующей фермеров в рамках госзаказа МСХ, среди направлений животноводства сейчас наиболее выгодно для развития верблюдоводство, коневодство и разведение МРС.

>> 10

### Том Круз открыл «Темную вселенную»

Именитый сценарист и продюсер Алекс Куртцман, за плечами которого такие проекты как «Легенда Зорро», «Миссия невыполнима-3», «Трансформеры» и «Звездный путь», решил вновь примерить режиссерское кресло: вышедшая на экраны «Мумия» стала вторым фильмом, снятым им в качестве режиссера. И первым фильмом в «Темной вселенной» Universal.

>> 12

## Экспо. Начало

В Астане открылась международная выставка Экспо-2017

### Событие

9 июня стартовало одно из самых долгожданных событий деловой жизни Казахстана — церемония открытия международной выставки Экспо-2017, а уже на следующий день павильоны стран-участниц встречали первых гостей. Как заявляют организаторы, стартовый день выставки собрал более 10 тыс. посетителей.

#### Ербол КАЗИСТАЕВ

Гостями выставки стали 18 лидеров стран, глав правительств и международных организаций. Вместе с тем, как заявляют организаторы выставки, в первый день Экспо посетили более 10 тыс. туристов, а продано в общей сложности порядка 1,3 млн билетов.

Почетными гостями церемонии открытия международной выставки Экспо-2017 в Астане стали президент Армении Серж Саргсян, президент Беларуси Александр Лукашенко, президент Чехии Милош Земан, премьер-министр Индии Нарендра Моди, король Испании Филипп VI, президент Кыргызстана Алмазбек Атамбаев, премьер-министр Люксембурга Ксавье Беттель, президент Монголии Цахиагийн Элбэгдорж, заместитель премьер-министра ОАЭ шейх Мансур, генеральный секретарь ООН Антониу Гутерриш, президент России Владимир Путин, президент Сербии Александар Вучич, президент Таджикистана Эмомали Рахмон, президент Туркменистана Гурбангулы Бердымухамедов и президент Узбекистана Шавкат Мирзиёев.

«Тема выставки отвечает в полной мере глобальной логике экологического, сбалансированного и устойчивого развития мира. Она близка и актуальна для наших партнеров, а также друзей. Все участники выставки, страны, международные организации, компании представляют свое видение перспективы развития чистой энергетики. Казахстан, несмотря на огромные углеводородные запасы, также будет активно переходить на возобновляемые источники энергии. Такая цель поставлена в нашей Стратегии развития-2050



Церемонию открытия выставки посетили 18 лидеров стран, глав правительств и международных организаций

в концепции перехода к «зеленой» экономике», — заявил в ходе церемонии открытия выставки президент РК Нурсултан Назарбаев.

Глава Казахстана подчеркнул, что после окончания выставки все объекты будут использоваться. «Она (выставка Экспо-2017 — «КЪ») будет способствовать развитию науки, модернизации экономики страны. Вся инфраструктура Экспо будет активно использоваться после завершения ее работы. Здесь развернет свою работу международный финансовый центр «Астана», по которому принят новый закон, изменена Конституция, будет работать английское право, английский язык. Он должен стать финансовыми воротами — центром притяжения инвестиционного капитала в регион. Будет создан международный центр по развитию «зеленых» технологий и инвестиций, его целью будет содействие глобальному устойчивому развитию через поддержку и продвижение новых технологий. Откроется международный технопарк IT-стартапов. Он станет платформой для привлечения предпринимателей и инвесторов со всего мира. Таким образом Экспо продолжит свое бение на

благо развития нашей страны, региона и мира».

Также на церемонии выступил президент Международного Бюро выставок Стийн Кристенсен. «От имени 170 членов Бюро благодарю вас (Нурсултан Назарбаев — «КЪ»), Правительство Казахстана и всех участников за проделанную работу. Это самое ожидаемое событие года. Энергия — жизненная сила прогресса. Важно, чтобы этот импульс дошел до всех стран мира». Спикер добавил, что данная выставка даст возможность всему миру объединить усилия для создания светлого будущего и станет фестивалем человеческой изобретательности. «Сегодня выставка Экспо в Астане дает нам средства, чтобы объединить усилия для светлого будущего. Энергия должна быть доступной для всех. Энергия — это жизненная сила цивилизации и развития. Задача Экспо — продвинуть этот месседж по Казахстану, Центральной Азии и всему миру».

Уже на следующий день, 10 июня, открыли свои двери павильоны стран-участниц. Как заявляют организаторы выставки, первый день Экспо посетили более 10 тыс. чело-

век. При этом на самой выставке работает порядка 4,5 тыс. волонтеров.

В ходе открытия павильона Объединенных Арабских Эмиратов шейх Ахмед бен Саид заявил, что выставка в Астане станет для ОАЭ вдохновением и опытом в преддверии Дубай Экспо-2020. «Наше участие в Астана Экспо-2017 — значимое событие для ОАЭ: начинается обратный отсчет до Дубай Экспо-2020, первой международной выставки на территории Ближнего Востока, Африки и Южной Азии. И это не просто повод для гордости жителей Эмиратов, но и подтверждение достижений страны и будущих амбициозных целей».

«Павильон представляет успешный опыт ОАЭ в развитии международного сотрудничества. Он отражает подход ОАЭ к использованию ресурсов и устойчивому развитию — ключевых факторов успешного экономического роста и стабильного будущего для наших потомков. Экспозиция Дубай Экспо-2020 будет отражать ключевой лозунг выставки — «Соединяя умы, создаем будущее». Вдохновленная успешным опытом Астана Экспо-2017, Дубай Экспо-2020 с нетерпением ждет своего часа, чтобы

внести свою лепту в развитие мировой экономики», — добавил шейх.

В свою очередь министр по инвестициям и развитию РК Женис Касымбек посетил открытие павильона Турции. «Тема Экспо-2017 весьма актуальна. За последние десятилетия перед мировым сообществом остро встал вопрос не только исчерпаемости энергетических ресурсов, но и загрязнения окружающей среды. Во всем мире складывается неуклонный тренд роста инвестиций в энергоэффективные, энергосберегающие и возобновляемые источники энергии».

«Казахстан привержен переходу к «зеленой» экономике и обеспечению устойчивого развития страны. Глава государства поставил конкретные цели: снизить энергоёмкость ВВП на 25% к 2020 году, на 50% к 2050 году от уровня 2008 года. В этом контексте турецкий опыт является весьма ценным. Павильон Турции — один из самых масштабных и станет достопримечательностью выставки. Он внесет существенный вклад в развитие «зеленой» экономики во всем мире», — добавил министр.

3 >>

## Тендер раздора

Текстильщики не могут поделить оборонный заказ

### Конфликт

**Представители Ассоциации предприятий легкой промышленности Республики Казахстан не оставляют попыток наладить контакт с нацкомпанией «Казахстан инжиниринг», распределяющей гособоронный заказ на пошив вещевого имущества для нужд Минобороны. На прошлой неделе текстильщики Алматы совместно с профильной ассоциацией в очередной раз выступили перед журналистами с протестом в отношении органов, распределивших гособоронный заказ на многомиллиардные суммы.**

#### Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

#### В одни руки

Президент Ассоциации предприятий легкой промышленности РК Любовь Худова пояснила суть конфликта. Дело в том, что до 2016 года довольно большое количество местных производителей было включено в список поставщиков оборонного заказа (ГОЗ) и могло за счет полученных средств развивать свое производство. С 2016 года крупнейший государственный заказ по вещевому имуществу для нужд Министерства обороны Республики Казахстан распределяется АО «НК «Казахстан инжиниринг» по своим внутренним правилам без привлечения широкого круга производителей легкой закупаемой продукции. И теперь весь объем получил один подрядчик — консорциум «Жасампаз».

«На внутреннем рынке созданы неравные экономические условия для наших производителей», — говорит Любовь Николаевна. — Поэтому 80% предприятий вынуждены работать на рынке пошива спецодежды, спецодежды для силовых структур, что позволяет им осуществлять основную деятельность на предприятиях.

Напомню, что по инициативе ассоциации форменное обмундирование было включено в оборонный заказ. Министерством обороны был сформирован список фирм, которые могли бы выполнять оборонный заказ. В 2015 году 41 компания была включена в список гособоронного заказа. И предприятия почувствовали, что есть какой-то стабильный заказ, который им позволил дальше развиваться, закупать новое оборудование, двигаться на внутренний рынок, экспортировать свою продукцию.

Но в 2016 году оператор «Казахстан Инжиниринг» заключил договор на обслуживание с консорциумом «Жасампаз» на пятилетний срок на сумму порядка 45 млрд тенге. И по сути дела весь оборонный заказ был отдан в одни руки. Это пять компаний, которые объединились вокруг консорциума. Мы считаем, что остальные предприятия могли бы также успешно участвовать в гособоронном заказе, как это было в 2015 году и ранее. Но они лишены этого права», — рассказала Любовь Худова.

В противовес консорциуму «Жасампаз» в декабре 2016 года был

создан другой консорциум «Легпром», в который вошли 13 крупнейших предприятий производителей швейной продукции, обуви, ткани и фурнитуры. Консорциум «Легпром» предоставил дополнительную скидку на исполнение государственного оборонного заказа, а также предложил за счет собственных средств открыть в Алматы новую ткацкую фабрику. Однако оба предложения консорциума «Легпром» были проигнорированы.

Таким образом бюджет лишился возможности сэкономить около 800 млн тенге. А проект новой фабрики, видимо, так и не будет реализован — речь идет об импортозамещающем производстве с общим объемом инвестиций около 2,5 млрд тенге.

#### Правила игры

Директор ТОО «Алатекс» Даурен Алимбеков видит большую проблему в непрозрачности действий «Казахстан инжиниринг»: «Существует закон о госзакупках. Если директор школы намерен приобрести канцтовары, то он должен соблюсти определенные процедуры: сначала дать

объявление на портале, потом провести выбор поставщика и так далее. Если он нарушит хоть один шаг, его могут обвинить в коррупции. Здесь же не канцтовары, а большой пятилетний гособоронный заказ на 45 млрд тенге. В прошлом году наши компании обратились в «Казахстан Инжиниринг» с просьбой провести конкурс, как это было в 2015 году и ранее, — говорит г-н Алимбеков. — Однако нам ответили, что «Казахстан инжиниринг» будет работать только с консорциумами. Но когда мы объединились в консорциум, нам поставили условие: для того, чтобы работать с консорциумами, нужно иметь инвестиционное соглашение. Мы предложили проект ткацкой фабрики в Алматы, но нам ответили: ваш проект не подходит, выбирайте другие проекты. Однако никаких критериев по отбору инвестпроект не нет. Получается такая ситуация, когда для покупки пишущей ручки критерии прописаны, а для того, чтобы участвовать в гособоронном заказе, мы не знаем правил игры», — добавил он.

2 >>



# Контроль за совестью

В госучреждениях планируют следить за соблюдением этики

## Госслужба

Модернизация госслужбы в Казахстане продолжается. Нурсултан Назарбаев утвердил изменения в Положении об уполномоченном по этике. Однако что в итоге изменится в госструктурах после данного нововведения, пока большой вопрос.

### Олеся БАССАРОВА

Напомним, Указом Нурсултана Назарбаева внесены изменения и дополнения в некоторые указы Президента Республики Казахстан. Об этом сообщила пресс-служба Акорды. Согласно опубликованной информации, они внесены в Указ Президента Республики Казахстан от 29 декабря 2015 года № 150 «Об утверждении Реестра должностей политических и административных государственных служащих» (САПП Республики Казахстан, 2015 года, № 70–71, ст. 520), а также в Реестр должностей политических и административных государственных служащих, ут-

вержденный вышеназванным Указом в главе «2. Административные государственные должности», в разделе «Корпус Б» в категориях В-4 группы категорий В, С-3 группы категорий С, D-3 группы категорий D. Согласно Указу Президента, в этих категориях вводится дополнительная строка «Уполномоченный по этике».

Сообщается, что уполномоченный по этике вводится в центральных государственных органах, имеющих территориальные подразделения либо территориальные подразделения ведомств, заграничных учреждений, а также в аппаратах акимов областей, городов республиканского значения, столицы.

«В Указе Президента Республики Казахстан от 29 декабря 2015 года № 153 «О мерах по дальнейшему совершенствованию этических норм и правил поведения государственных служащих Республики Казахстан» (САПП Республики Казахстан, 2015 года, № 75–76, ст. 552) в Положении об уполномоченном по этике, утвержденном вышеназванным Указом пункты 2 и 3 изложить в следующей редакции: «2. Уполномоченный по этике руководствуется в своей деятель-

ности законами Республики Казахстан от 23 ноября 2015 года «О государственной службе Республики Казахстан», от 18 ноября 2015 года «О противодействии коррупции», Этическим кодексом, настоящим Положением, а также иными актами законодательства Республики Казахстан», — говорится в Указе.

Кроме того, внесены изменения и дополнения в Указ Президента Республики Казахстан от 29 декабря 2015 года № 151 «О некоторых вопросах поступления граждан на административную государственную службу корпуса «А» (САПП Республики Казахстан, 2015 года, № 70–71, ст. 521) в частности в Правила отбора в кадровый резерв административной государственной службы корпуса «А», утвержденные вышеназванным Указом.

«Самостоятельная должность уполномоченного по этике вводится в центральных государственных органах (за исключением правоохранительных и специальных государственных органов, а также Министерства обороны Республики Казахстан), имеющих территориальные подразделения либо территориальные подразделе-

ния ведомств, заграничные учреждения, а также в аппаратах акимов областей, городов республиканского значения, столицы.

В государственных органах, не имеющих территориальных подразделений либо территориальных подразделений ведомств (за исключением правоохранительных и специальных государственных органов, а также Министерства обороны Республики Казахстан), ведомствах и территориальных подразделениях центральных государственных органов, заграничных учреждениях, ревизионных комиссиях, аппаратах акимов городов областного значения, районов, районов в городах функции уполномоченного по этике возлагаются на служащих этих государственных органов. Функции уполномоченного по этике возлагаются на государственного служащего, занимающего руководящую должность, а также снискавшего признание и уважение в коллективе.

# Тендер раздора



В 2016 году «Казахстан Инжиниринг» заключил договор на обслуживание с консорциумом «Жасампаз» на пятилетний срок на сумму порядка 45 млрд тенге

<< 1

## Выигравшие

Говоря о консорциуме «Жасампаз» и группе компаний, входящих в него, алматинские текстильщики имеют в виду компании известной бизнесвумен Сауле Шауеновой, депутата Карагандинского областного маслихата. Она управляет своими компаниями совместно с супругом, бывшим сотрудником правоохранительных органов Зейнуллою Сарсенбековым. Кроме того, Сауле Бактаевна (ранее носила отчество Бахытжановна) через компанию ТОО «Казоформление», которую она возглавляет, аффилирована с сенатором Толеубеком Мукашевым, с 1987 года руководившим Алматинским городским производственным художественно-оформительским комбинатом (1987–1994), затем ГАО «Алматыгороформление» (до 2002 года). Сейчас командиром руководит его брат Ертлеу.

По информации СМИ, годового оборот «Ютари» превышает 5 млрд тенге. Мощность фабрики — около 2 млн изделий в год. Какие объемы требуются для выполнения госордонного заказа — неизвестно. Отметим, что представители консорциума «Жасампаз» ответили на критику в СМИ. В частности, в ответе сообщается: «В момент заключения договора «Жасампаз» был единственным консорциумом в легкой промышленности. На первоначальном этапе деятельности его основу составили 5 крупнейших казахстанских компаний (в основном производителей сырья, материалов и фурнитуры). В 2016 году консорциум выполнял надлежащим образом обязательства по изготовлению и поставке всего объема ГОЗ, что подтверждено актами сверки взаиморасчетов. Претензии по качеству вещевого имущества отсутствовали, также в полном объеме исполнены обязательства по инвестиционному соглашению — в 2016 году инвестировано более 2,3 млрд тенге. В 2017 году инвестиционная программа продолжена — за 5 месяцев вложено более 1,7 млрд тенге.

Однако с 2016 года мы видим, что эти основные критерии госордонного заказа игнорируются. Так как ни «Казахстан Инжиниринг» не является производителем, ни определенным им исполнитель — консорциум «Жасампаз» не обладает производственными мощностями для исполнения госордонного заказа в стопроцентном объеме, по сути обе эти компании выполняют функции распределения заказа между реальными производителями. При этом мы, как исполнители, не знаем, на каких условиях распределяется заказ, не знаем критериев для исполнителей, какие документы и в каком порядке предоставляются, какие права и обязанности есть у субъектов этих отношений. Никакими документами этот процесс не регламентирован», — считает Фуркат Садыков.

Между тем, сложившаяся ситуация уже ударила по отрасли. По словам главы ассоциации, пока ни одно предприятие не сократило свой штат, но если посмотреть статистику 2016 года, то объемы производства уменьшены. «Предприятия простаивают, загрузка всего на 30%. Мы за 2016 год потеряли 22 компании. Мы говорим о каком-то развитии и о том, что пять компаний будут развивать легкую промышленность — это утопия. И мы считаем, что наше правительство вводит в заблуждение», — говорит Любовь Худова.

Ее поддержал юрист ТОО «Каз-Легпром Алматы» Аскар Мекебаев: «При планировании объема на 2017 год «Казахстан инжиниринг» и консорциум «Жасампаз» распределяли объемы тканей между этими двумя с половиной фабриками, и мы были включены в исполнение заказа по выпуску тканей. Но нам было поставлено условие, чтобы мы закупили на собственные средства сырье, вспомогательные материалы, чтобы после того, как будет поставлено сырье и подписан договор, мы уже включились полностью в объем производства. Но после подписания договора с «Казахстан инжиниринг» и консорциумом «Жасампаз» нас просто забыли. Те 40 млн тенге заемных средств, которые мы вложили в закупку сырья и вспомогательных материалов, просто утонули нас на дно. Не имея полной загрузки, более 60 человек останутся без работы. Поэтому у меня вопрос как у производителя ткани: нашей стране нужно ее производство, нужна еще одна фабрика? На сегодняшний день, при потребности Казахстана в 25 млн погонных метров ткани, эти две с половиной фабрики могут выпустить всего 5 млн. То есть дефицит составляет более 20 млн», — поясняет юрист.

По словам Любови Худовой, частная компания в лице ТОО «Ютария» определяет — кому дать оборонный заказ и на каких условиях. И многие компании вынуждены выполнять заказ на толлинговых условиях, зарабатывая минимальные суммы, чтобы только поддерживать рабочие места.

# Министр экономики Венгрии Михай Варга: На ЭКСПО-2017 мы используем концепцию «Древо жизни» для демонстрации возможностей ВИЭ

## Сотрудничество

В первый день выставки «ЭКСПО-2017: Энергия будущего» распахнул свои объятия уникальный павильон Венгрии. В его открытии принял участие министр экономики этой европейской страны Михай Варга. В интервью «Къ» он рассказал, что ожидает казахстанско-венгерские отношения в результате сотрудничества в сфере чистых технологий.

### Арман БУРХАНОВ

— Г-н Варга, чем венгерский павильон на ЭКСПО-2017 планируют удивить казахстанцев и зарубежных посетителей с точки зрения «зеленых» технологий?

— Выставка ЭКСПО-2017 как событие глобального уровня является прекрасной возможностью и для Венгрии, и для всех стран-участниц представить решения в области энергии будущего и продемонстрировать наши универсальные инновации. В частности, в сфере сельского хозяйства, агропромышленности, энергетики, строительства и технических секторов, оборудования и автомобильной промышленности, а также туризма. Мы хотим показать здесь, в этом павильоне, новейшие достижения Венгрии в области использования возобновляемых источников энергии, то, что мы делаем, то, что мы развиваем, то чего мы добиваемся. В первую очередь наш павильон посвящен солнечной энергии. В нем можно увидеть, что у нас есть такая разработка, касающаяся создания покрытия мостовых и тротуаров, которые могут быть использованы в городах с использованием солнечных батарей.

Мы используем концепцию «Древо жизни» для того, чтобы показать всем посетителям возможности возобновляющихся источников энергии, потому что дерево — это такой символ, который характерен для культуры как венгерского, так и казахстанского народа. При помощи этого древа жизни мы хотим показать, как зарождается энергия, как она преобразовывается, какие возможности еще существуют в ее использовании. В том числе это касается и солнечной энергии, которую потребляет само древо жизни или использование фотосинтеза.

— С точки зрения использования альтернативных и традиционных источников энергии



какую мысль хочет порекомендовать Венгрия Казахстану через свой павильон на ЭКСПО-2017?

— Сейчас соотношение использования традиционной энергетики и чистых, «зеленых» технологий с применением возобновляемых источников энергии в Венгрии составляет приблизительно 15%. Мы хотим это процентное соотношение увеличить, потому что мы стараемся использовать как можно в большей мере чистую энергию, в том числе и атомную, поскольку она является чистой и не загрязняет окружающую среду, и мы надеемся, что мы и в этой области сможем сотрудничать с Казахстаном.

Что касается биомассы, то Венгрия является традиционно сельскохозяйственной страной, и нам важно, чтобы мы эту биомассу использовали — мы считаем, что это возобновляемый источник энергии. Кроме того, Венгрия очень богата термальными источниками, лечебными водами, и эту воду мы можем использовать не только в лечебных целях, но также и для отопления жилых районов, в сельском хозяйстве. Так что мы тоже хотим продемонстрировать использование горячих источников воды в качестве возможной энергии будущего в нашем выставочном павильоне.

— Какие культурные и просветительские мероприятия планирует провести Венгрия за весь период проведения ЭКСПО-2017?

— Мы хотим особое внимание уделить духовной энергии, так как это очень важно, как для венгерского, так и для казахстанского народа. Именно по-

этому на протяжении всех трех месяцев этой выставки каждую неделю у нас будут проходить различные культурные мероприятия, которые будут раскрывать венгерскую культуру и традиции.

Гостей павильона ждет широкий набор культурных мероприятий, среди которых наиболее интересным, на мой взгляд, будут Дни кипчаков — символ взаимосвязи венгерских и казахских традиций. Именно в эти дни мы продемонстрируем культурную и духовную близость традиционного союза между кипчаками, которые живут в Казахстане и в Венгрии.

Запланирована большая развлекательная программа, в павильоне будут выступать венгерские народные музыканты и исполнители, этнофолк-группы. Среди других участников культурного наполнения павильона можно будет увидеть исполнение классической оперетты и выступление ансамбля народного танца. Дети смогут поиграть в тематические игры в специальном детском уголке.

— На сегодняшний день в каких экономических сферах больше всего развиваются связи между Казахстаном и Венгрией? В каких секторах экономики планируется глубже развивать эти отношения?

— За последнее время очень серьезные изменения произошли в области казахстанско-венгерских экономических контактов, поскольку раньше эти контакты были налажены только между крупными предприятиями. А сейчас мы стремимся к тому, чтобы как можно большим охватом свести для сотрудничества средние и мелкие предприятия

друг с другом. Наш внешнеторговый оборот составляет приблизительно \$300 миллионов. Мы считаем, что это достаточно скромное достижение, но очень надеемся, что можем его увеличить благодаря сотрудничеству в области сельского хозяйства, фармацевтической промышленности, транспорта, водного хозяйства.

Мы намерены привезти в ближайшем будущем сюда наши предприятия, работающие в области очистки сточных вод, ведения водного хозяйства, потому что здесь заложены новые возможности. В прошлом году в октябре мы посетили Астану с большой делегацией бизнесменов — тогда уже были налажены контакты, а сейчас эти связи становятся более легкими еще и благодаря тому, что дважды в неделю будет прямой рейс из Будапешта в Астану и обратно. Различные деловые делегации смогут намного чаще приезжать, и такой действующий воздушный мост будет этому способствовать.

— Недавно вы встречались с вашим казахстанским коллегой Тимуром Сулейменовым, какие результаты принесла эта встреча?

— Мы обсудили актуальные вопросы по текущему состоянию и перспективам торгово-экономического сотрудничества между Казахстаном и Венгрией, деятельности казахстанско-венгерской межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству, развитию сотрудничества в энергетической сфере и в области образования. В 2017 году планируется заключить сделки на финансирование совместных проектов Казахстана и Венгрии в сельском хозяйстве на сумму в \$20 миллионов.

— На сегодняшний день в Казахстане работает много венгерских компаний, а вот в Венгрии развиваются ли успешно работающие компании из Казахстана, которые там создали свой бизнес?

— Пока еще казахстанских предприятий в Венгрии не так много, но мы надеемся, что их число будет возрастать, в первую очередь в нефтяной, газовой и атомной промышленности. Я на днях разговаривал со многими казахстанскими коллегами, министрами, ранее встречался с представителями торговой палаты и очень надеюсь, что эти контакты мы сможем в дальнейшем развить.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВЪ**

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Altco Partners»

Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/д «Нурлы-Тоғу», 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»  
Ербо КАЗИСТАЕВ  
«Компании и рынки»  
Вячеслав ШЕКУНСКИХ  
«Банки и финансы»  
Мадия ТОРЕБАЕВА  
«Индустрия»  
Данияр СЕРИКОВ  
«Культура и стиль»  
Елена ШТРИТЕР

Служба распространения: Рамзан БИРАМОВ,  
g.baigatov@kursiv.kz

Технический редактор: Ярослав КОЖЕВНИКОВ

Корректорский бюро: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО  
Елена ГРИБАНОВСКАЯ  
Елена ШУМСКИХ

Представительство в г. Астана: в. Астана, пр. Кабанбай батыра, 2/2, оф. 201 В, Б/д «Держав», 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: Ербо 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 «Дэуір». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

# Открыть нельзя блокировать



Сегодня в Казахстане ограничен доступ к 31 тыс. сайтов

## Интернет

**В 2016 году в Казахстане были заблокированы тысячи сайтов. Одни эксперты считают, что актуальным сегодня было бы создание некоей онлайн-платформы, где можно узнать обо всех недоступных в стране порталах. Другие против этой инициативы, поскольку считают, что это только подстегнет интерес читателей к данным ресурсам.**

### Ербол КАЗИСТАЕВ

Как заявил председатель Комитета в области связи, информатизации и средств массовой информации Министерства информации и коммуникаций РК Михаил Комиссаров, на сегодняшний день в Казахстане заблокировано порядка 31 тыс. сайтов. Большая часть из них, а точнее 26 тыс., содержит материалы порнографического характера, 4 тыс. заблокированы за пропаганду экстремизма и терроризма, а оставшиеся недоступны за «иные нарушения законодательства РК».

«Возможность ограничивать доступ к противоправным материалам у нас появилась с 2016 года, после внесения соответствующих изменений в закон о связи в конце 2015 года. У интернет-сообщества возникли опасения, что будут приняты меры по ужесточению контроля над интернетом, увеличению в геометрической прогрессии блокировок. Но, как видите, этого не произошло. Если обратиться к статистике, с начала 2016 года на основании предписания уполномоченного органа был ограничен доступ для пользователей с территории Казахстана к 31 тыс. материалов на интернет-ресурсах. Из них порядка 26 тыс. — порноресурсы. Все остальное — это пропаганда терроризма и экстремизма, жестокости и насилия, интернет-казино и другие формы нарушений», — заявил Михаил Комиссаров.

Как сообщил эксперт, в Казахстане сегодня мониторинг интернет-ресурсов проводится вручную, но в ближайшее время ведомство планирует автоматизировать данный процесс. Что касается новых сайтов и социальных сетей, то спикер рассказал, что этим порталам предварительно направляются уведомления с просьбой удалить тот или иной материал, нарушающий законодательство страны. А технические вопросы решаются операторами связи по предписанию Министерства информации и коммуникаций РК.

«По социальной розни, как правило, ограничения доступа производятся на основании решения суда. Уполномоченным органом подаются искивые заявления в суд о признании того или иного материала незаконным на основании признаков нарушения законодательства. В случае если у суда есть сомнения о том, что в материале

есть признаки нарушения законодательства, то проводится экспертиза», — заявил спикер.

«Попытка полностью очистить интернет от незаконного контента — это утопия», — признал Михаил Комиссаров. — Но тем не менее лучше принимать какие-то меры по очистке контента от противоправных материалов, чем сидеть и ничего не делать. Если вы обратили внимание, то с 2014 года грязи в интернете стало меньше. Если раньше, заходя на какой-то новостной сайт, вам могли попасться какие-то всплывающие картинки непристойного содержания, реклама порносайтов, то сейчас таких явлений практически нет. Бывает, какие-то новые ресурсы появляются, которые такой некорректной рекламой, скажем так, балуются, но их все меньше и меньше».

Юрист ОФ «Правовой медицентру» Гульмира Биржанова отметила, что в Казахстане при таком большом количестве заблокированных сайтов нет актуального списка недоступных порталов, хотя подобная функция есть на сайте Министерства информации и коммуникаций РК: «Можно ввести адрес ресурса и посмотреть, заблокирован он или нет. Но я не знаю, работает ли эта функция. Я вбивала такие сайты, как «Медуза», «Республика», и, как оказалось, их нет в списке запрещенных. Хотя они заблокированы в соответствии с судебным решением».

«Сейчас в Казахстане интернет приравнен к СМИ. При этом для того, чтобы заблокировать тот или иной телеканал или печатное СМИ, нужно решение суда. В отношении других сайтов блокировка проходит в досудебном порядке», — добавила эксперт.

В свою очередь президент Интернет-ассоциации Казахстана Шавкат Сабилов сообщил, что досудебные решения по блокировке сайтов принимают различные уполномоченные управления МВД и МИК: «Мы (Интернет-ассоциация Казахстана. — «Къ»), например, при обнаружении непроверенных публикаций направляем их в Генеральную прокуратуру РК. А те в свою очередь уже направляют данные в уполномоченные органы».

«Проблема еще и в том, что суд выносит решение о блокировке сайта, указывая не сам сайт, а его IP-адрес. Хотя по этому IP-адресу может быть зарегистрировано 10 тыс. сайтов. Зачем это делать, я не понимаю. Может быть, суду так легче, ввести несколько цифр IP-адреса, нежели полностью вносить весь адрес сайта, который насчитывает огромное количество символов. То есть сделал одну ошибку — пиши все заново», — заявил Шавкат Сабилов.

«Реестр сайтов, к которым ограничен доступ в Казахстане, безусловно, нужен. Сейчас во всех странах он есть, и нам тоже надо внедрить по примеру России. Еще немаловажно то, что люди должны знать, кто именно и за что ограничил доступ к тому или иному

интернет-порталу. Все это должно быть указано в реестре», — добавил Шавкат Сабилов.

Региональный директор оператора связи ТОО «Радиобайланыс» Игорь Ластовкин также пожаловался на то, что в Казахстане полностью отсутствует информация для заблокированных сайтов: «Единственное, что сейчас создает для нас сложности с клиентами, — это отсутствие информации по недоступным в стране интернет-ресурсам. При этом выяснить это может далеко не каждый».

«Знаете, операторы связи друг с другом общаются. И каждый раз, когда кто-то из нас отправляет запросы в Министерство информации и коммуникаций РК для того, чтобы узнать, какие же сайты у нас заблокированы, мы сталкиваемся с молчанием. Поэтому большая просьба к ведомству — создать портал или реестр заблокированных в Казахстане сайтов», — говорит Игорь Ластовкин.

Политолог Ислам Кураев считает, что политика блокирования сайтов в Казахстане обоснованна. «Это обусловлено тем, что порой многие из них ведут пропаганду, противоречащую интересам нашего государства. Следует обратить внимание, что сегодня очень активно вербуют именно через интернет, поэтому следует вести жесткий контроль в данном направлении. Если взять в пример тот же самый случай с сайтом Meduza, то там открытым образом посягают на суверенитет Казахстана. Как можно в данном случае закрыть глаза? Думаю, это невозможно. Поэтому сейчас стоит острый вопрос полного контроля за интернет-порталами, которые в свою очередь ведут информационную войну за казахстанское интернет-пространство, где в последнее время образовывается своего рода вакуум из-за ослабления влияния российских СМИ. Но также не стоит забывать, что есть возможности обойти подобную блокировку, что, конечно же, невозможно контролировать», — говорит политолог.

Собеседник «Къ» отметил, что оглашение списка заблокированных сайтов может лишь сделать дополнительную рекламу недоступным порталам. «Возможно, данный реестр имеется, но он не обнаружен для всеобщего обозрения, так как на просторах Казнета есть очень любопытные пользователи, которые в свою очередь могут активно посещать данные порталы, а в последующем и пропагандировать их. В этом случае следует принимать все необходимые меры для нераспространения информации о подобных сайтах в целях не устраивать им дополнительную рекламу», — добавил он.

По данным, которые привел Михаил Комиссаров, с начала 2017 года большое количество материалов, несущих пропаганду экстремизма и терроризма, было выявлено в социальных сетях. В общей сложности их более 200 тыс. В основном они размещены на видеохостинге YouTube и «ВКонтакте».

# Контроль за совестью

<< 2

Лица, занимающие самостоятельную должность уполномоченного по этике, координируют и осуществляют методологическое руководство уполномоченных по этике ведомств и территориальных подразделений, заграничных, местных исполнительных органов районных уровней, входящих в структуру данных государственных органов, и подчиняются ответственному секретарю центрального исполнительного органа, а в случаях отсутствия ответственных секретарей или указанных должностных лиц — руководителю аппарата государственного органа либо лицу, имеющему право назначать и освобождать от должности», — говорится в тексте указа президента.

## А совесть не заест?

Политолог Андрей Чеботарев на своей странице в Facebook написал, что Кодекс чести госслужащих впервые был принят в Казахстане в мае 2005 года. Затем в 2015 году его сменил Этический кодекс. Однако ни чести, ни этики у многих чиновников за время действия этих документов явно не прибавилось.

«Логично в таком случае в 2025 году принять новый документ — Кодекс совести. Хотя вряд ли кто-то сможет гарантировать, что к зову совести отечественные госслужащие уже точно прислушались», — считает г-н Чеботарев. — В этих условиях введение в центральных и региональных госорганах должности уполномоченного по этике оправдано только тем, что кто-то будет так или иначе обеспечивать соблюдение Этического кодекса госслужащих. Но в целом в нашей системе государственной власти и управления это как было, так и еще долго будет неблагоприятным и малорезультативным делом».

Во-первых, по мнению политолога, далеко не все способны стать «совестью министерства» или «совестью акимата». Ведь чтобы требовать соблюдения этических норм от своих коллег, надо самому быть образцом в этом, не допуская никаких отклонений.

«Но тогда следует попроситься с различными «внеэтическими» возможностями удовлетворения своих личных интересов и, что называется, жить на одну зарплату плюс премиальные», — пишет политолог. — Во-



вторых, трудно себе представить, как именно данное должностное лицо будет контролировать своих сослуживцев, чтобы они были «честными, справедливыми, скромными», обеспечивали «законность и справедливость принимаемых ими решений» и т. д. За всеми явно не уследишь.

В-третьих, самый вежливый с посетителями и прилежный по работе чиновник вполне может допускать коррупционные и иные правонарушения в интересах личного блага. Поэтому еще следует четко продумать границы служебной этики. Пока же ясно лишь то, что модернизация государственной службы продолжается. Остается пожелать, чтобы этот процесс становился все более качественным, чем раньше».

## Ни плюсов, ни минусов?

Политолог Султанбек Султаналиев отметил, что крайне критически относится к инициативе введения должности уполномоченного по этике.

«Что на практике означает сам так называемый Этический кодекс поведения госслужащего? Всего лишь декларация благих пожеланий, которая напроць опровергается целым сонмом уголовных дел против чиновников с коррупционной составляющей», — отмечает политолог. — Если сама этика госслужащего является всего лишь благожелательным мифом, то и должность надзирающего за этой легендой становится априори мифической. Безусловно, это всего лишь еще один вариант устроиться на госслужбу никчемным родственником, пострадавшим при сокращении бюрократического аппарата».

# Экспо. Начало

<< 1

Как сообщают в самой нацкомпании «Астана Экспо-2017», в выставке принимают участие 115 стран и 22 международных организации. Одной из них стала Организация Объединенных Наций. Помощник генерального секретаря ООН Джихан Султаноглу рассказала о важности темы «Энергия будущего» на выставке.

«Для большинства из нас, живущих в комфортабельных домах с надежным электроснабжением, трудно представить жизнь 1,3 млрд людей, которые в настоящее время лишены доступа к надежному источнику энергии. Подумайте о том, чего они лишены. Подумайте о детях, которые не могут ходить в школу, потому что им нужно собирать дрова, чтобы приготовить еду и согреться. Подумайте о фермерах, чей урожай засыхает, потому что у них нет электричества, чтобы можно было с помощью насосов полить поля водой», — заявила Джихан Султаноглу.

«Признавая величину проблем, связанных с доступом к энергии, эффективность энергопользо-

вания и возобновляемыми источниками энергии, ООН призывает правительства и частный сектор активизировать деятельность для достижения прогресса в отношении этих трех основополагающих принципов. Экспо-2017 предлагает уникальную глобальную платформу для обеспечения возможности проведения такого диалога. ООН очень рада, что участвует в таком процессе глобального обмена информацией об устойчивых источниках энергии. Мы продемонстрируем на наших экспонатах и выставочных стендах инновационные решения по снижению выбросов, борьбе с загрязнением воздуха, воды и почвы, декарбонизации экономики и принятию простых, но инновационных технологий, которые повысят качество жизни людей. Мы приглашаем всех посетить экспонаты ООН, расположенные в павильоне международных организаций», — добавила спикер.

По словам комиссара павильона Израиля Элазара Коэна, страна является одним из лидеров во внедрении альтернативных источников энергии. Сегодня в Израиле насчитывается порядка

200 компаний, занимающихся разработками в сфере зеленой энергетики.

«Израиль представляет на Экспо-2017 свои новые достижения и разработки в сфере альтернативных и возобновляемых источников энергии. Наша страна не богата природными ресурсами. И мы вкладываем большие деньги в самый ценный ресурс — человеческий. Все наши разработки возможны именно благодаря жителям Израиля. Мы связываем свое будущее с энергией создания и всегда готовы поделиться своим опытом с другими странами», — заявил Элазар Коэн.

Международная выставка Экспо-2017 продлится до 10 сентября нынешнего года. Как ранее заявлял аким Астаны Асет Исекешев, ожидается порядка 2 млн туристов, из них 85% — казахстанцы. Вместе с тем прогнозируется более 5 млн посещений выставки.

Также в ее рамках проходит Министерская конференция «Обеспечение устойчивого развития энергетики» и Восьмой Международный форум по энергетике.

ЖАҢА РЕЙСТЕРДІҢ АШЫЛУЫНА ОРАЙ  
ПАЙДАЛЫ УСЫНЫСТАР!

ВЫГОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ  
В ЧЕСТЬ ОТКРЫТИЯ НОВЫХ РЕЙСОВ!

АСТАНА – ЕРЕВАН  
АСТАНА – МИНЕРАЛДЫ СУЛАР  
АҚТАУ – КУТАИСИ

22 300  
ТЕҢГЕДЕН БАСТАП  
ТЕК 28 МАМЫРҒА ДЕЙІ!  
ТОЛЬКО ДО 28 МАЯ!

Жайлы ұшыңыз,  
көбірек үнемдеңіз!

Летайте удобнее,  
экономьте больше!

SCAT  
AIRLINES

+7 7252 99 88 80  
SKAT.KZ



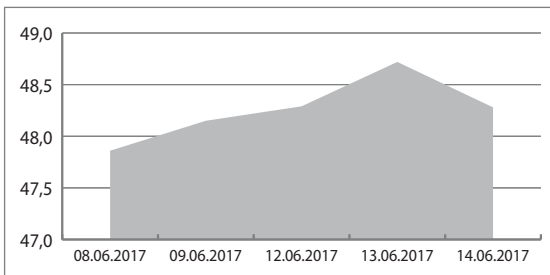
www.kursiv.kz

Успешные  
люди в курсе



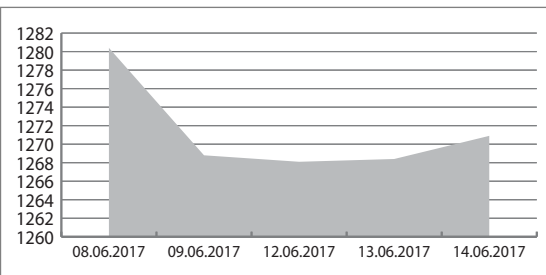
# ИНВЕСТИЦИИ

## BRENT (08.06 – 14.06)



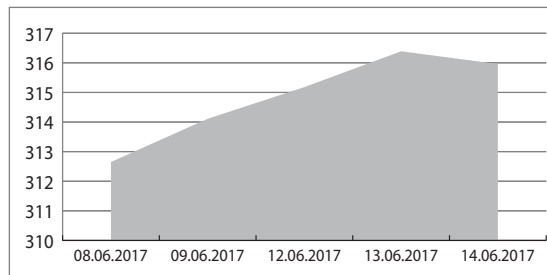
Цены на нефть растут на фоне заявлений министра энергетики Саудовской Аравии о скором восстановлении баланса на рынке черного золота.

## GOLD (08.06 – 14.06)



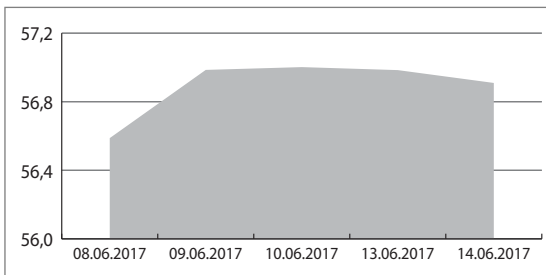
Цены на золото слегка снижаются, инвесторы ожидают заседания Федеральной резервной системы США.

## USD/KZT (08.06 – 14.06)



Курс доллара поставил месячный рекорд, чему способствует укрепление доллара США ко всем валютам в конце прошлой недели.

## USD/Rub (08.06 – 14.06)



Ослабление рубля прекратилось следом за стабилизацией на нефтяном рынке.

## ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

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

### Доллар США

Американская валюта на прошлой неделе чувствовала себя весьма оптимистично, укрепившись на 0,6% к швейцарскому франку и на 1% к евро. «Бычьи» настроения к доллару на рынке были обусловлены несколькими факторами.

Первый из них — дешевая нефть, которая потеряла за прошлую неделю в стоимости \$3,18, пробив при этом уровень \$50 за баррель и обосновавшись в коридоре \$47,58–49,26 за бочку. Нефть продолжила свое ралли на юг на фоне продолжающегося увеличения объемов добычи в США и некоторых странах, которые не связаны договоренностями ОПЕК о сокращении, а также полного разочарования относительно возможностей картеля хоть как-то повлиять в ближайшей перспективе на спред между предложением и спросом на мировом рынке. Масла в огонь подлило Министерство энергетики США, которое в среду отчиталось о росте запасов нефти и бензина на 3 млн баррелей. На этом фоне черное золото, которое всегда резко реагировало на геополитику, практически не обратило внимания

на конфликт стран Персидского залива с Катаром.

Второе и, наверное, самое важное — заседание Федрезерва 13–14 июня. ФРС в начале текущего года обещала поднять процентную ставку не менее трех раз. Первое повышение состоялось на заседании в марте, и на тот момент времени статистика показывала, что экономика в Соединенных Штатах чувствует себя вполне уверенно. Но не тут-то было... Как только начала появляться очередная статистика, сразу же начали появляться вопросы. Оказалось, что еще на фоне декабрьского повышения прошлого года темп экономического роста замедлился (ВВП снизился с 1,5 до 1,2%), инфляционное напряжение также снизилось (2,7% в марте и 2,2% в мае), а что самое интересное, казалось бы, положительные данные по рынку труда (138 тыс. новых рабочих мест и 4,3% (!) безработица) также начинают настораживать. Вероятность повышения ставки в июне оценивается от 85 до 95%, и, скорее всего, она все-таки будет поднята, но хотелось бы понять, как оценивает FOMC свои силы еще на одно повышение в текущем году. И это будет главной интригой. Пока участники рынка покупают доллар на ожиданиях, но очень осторожно.

И третье — экс-глава ФБР Джеймс Коми, которого президент США До-

нальд Трамп снял с занимаемой им ранее должности. Коми выступил перед комитетом разведки сената Соединенных Штатов в рамках расследования российского вмешательства в выборы в США. Главное, что хотели выяснить, есть ли повод объявить импичмент президенту Дональду Трампу. Напомним, скандал разгорелся на фоне заявлений Коми о том, что Трамп оказывал на него давление в вопросе возможного вмешательства России в выборы и расследовании против бывшего советника президента Майкла Флинна. В итоге под присягой Джеймс Коми не подтвердил обвинения. Коми был довольно сдержан в риторике и тщательно избегал суждений о вине Трампа. Также он подтвердил, что Дональд Трамп не был фигурантом расследования вмешательства России в выборы в США. В общем, все оказалось не так ужасно, как предполагали. История еще не закончилась, но данный эпизод не мог не сказаться позитивно на репутации президента.

### Российский рубль

Рубль наконец-то вспомнил, что должен коррелировать с ценой на нефть и сильная валюта может нанести ущерб бюджету РФ. Первые покупатели российской валюты не выдержали, и они отпустили

котировки рубля вслед за нефтью. В итоге в течение прошлой недели доллар США уже подорожал на 1 рубль.

Доверие к российской валюте снизилось и со стороны инвесторов. Крупные участники рынка (счета более \$1 млн) в первую очередь избавляются от бумаг компаний нефтегазового сектора (продано 14% активов). Причина понятна: падение цен на сырье предполагает снижение доходов этих компаний. А обналиченные рубли переводятся в валюту, в частности в доллар, для того чтобы заработать на росте процентной ставки.

Дополнительными факторам для роста пары USD/RUR послужило ожидание заседаний ФРС и ЦБ РФ. В частности, предполагается, что российский регулятор на заседании 16 июня может понизит ставку на 50 базисных пунктов, что, вероятнее всего, отрицательно отразится на курсе рубля. Настроение российского валютного рынка глобально не изменилось, но все-таки ценовой коридор по валютной паре сместился на север.

Также иностранные валюты пользуются спросом на фоне начавшегося периода отпусков. Тем более что лето в России никак не начнется и отпускники направляют свои стопы в теплые страны.

## ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

# Золото снижается перед заседанием FOMC

**Оле Слот ХАНСЕН,** глава отдела стратегий Saxo Bank на товарно-сырьевом рынке

Цены на нефть почти вернулись к уровням, которые были до заседания ОПЕК, так как фокус на проблеме избытка предложения перевесил зарождающийся геополитический кризис на Ближнем Востоке. В США запасы нефти и топлива неожиданно увеличились и достигли максимального за три месяца значения, в то время как в Нигерии и Ливии объемы добычи продолжают расти. Разногласия с Катаром пока что рассматриваются как отрицательный ценовой фактор, так как может возникнуть угроза невыполнения обязательств или даже расторжения действующего соглашения о сокращении нефтяного производства сроком до марта следующего года.

Золото и серебро резко подорожали под влиянием целого ряда факторов неопределенности. Но после того как по итогам заседания Европейского центрального банка не было сделано решительных политических заявлений, свидетельские показания бывшего главы ФБР Джеймса Коми не принесли сюрпризов, а в Великобритании образовалась ситуация «подвешенного парламента», внимание игроков переключилось на фиксацию прибыли перед следующим заседанием FOMC.

Промышленные металлы, за исключением меди, снижались в ответ на избыточные, а в некоторых сегментах растущие, запасы. Что касается меди, то восстановление импорта металла в Китай в мае, сокращение запасов на Лондонской бирже металлов и проблемы с поставками в Чили по причине погоды помогли ей восстановиться

к верхней границе текущего ценового диапазона.

В ходе роста цены, который продолжался месяц и составил почти 7%, золото прорвало нисходящий тренд от 2011 года, но тут же встретило сопротивление возле апрельского максимума на уровне \$1296 за унцию. Перед тройной порцией потенциальных рисков, которыми изобилует четверг, золото и серебро получили дополнительный импульс к росту. Однако заседание ЕЦБ, свидетельские показания бывшего главы ФБР Коми и выборы в Великобритании не совершили прорыва, и фокус сместился на фиксацию прибыли, особенно учитывая почти решенное дело с повышением процентной ставки в США 14 июня.

Золото продолжает пользоваться спросом в качестве инструмента диверсификации и хеджирования от рисков, которые несут с собой политические и экономические события. В среду общий объем вложений в биржевые индексные фонды по золоту увеличился на 14,5 тонны, что ознаменовало собой самый большой однодневный прирост с июля прошлого года. К настоящему времени общий объем вложений восстановился наполовину от того, что было потеряно после ноябрьских выборов президента в США.

Мы сохраняем положительный прогноз по золоту, но в краткосрочной перспективе отмечаем риск коррекции, первоначально к уровню \$1265 за унцию, который соответствует линии коррекции 38,2% от восходящего движения с мая по июнь. Только прорыв ниже уровня \$1245 за унцию (линия коррекции 61,8%) может ускорить падение, как это было после неудачной попытки в апреле пробиться выше отметки \$1300 за унцию.

Выше \$1300 золото, вероятно, нацелится на уровень \$1315, а потом на максимум 9 ноября — \$1337 за унцию.

Возобновившиеся волнения на Ближнем Востоке пока не добавили премии за риск к цене нефти. Разрыв отношений с Катаром в очередной раз подчеркнул бурлящие глубинные противоречия между крупными производителями, над которыми стоит Саудовская Аравия, поддерживаемая США, и Ираном, который поддерживает Россию.

В краткосрочной перспективе рынок рассматривает возможную эскалацию споры с Катаром как отрицательный для нефти фактор, поскольку это может повлиять на способность и готовность производителей из ОПЕК и вне картеля продолжать программу сокращения добычи. Однако полноценный конфликт, без сомнения, послужит фактором роста цен, как это было в прошлом, так как в ответ на угрозу нарушения поставок из региона к цене добавится премия за риск.

Тем не менее на данном этапе риск провала сделки по сокращению добычи представляется более серьезным, чем нарастающий конфликт. Мир изнывает от избытка нефти, рынок пополняется все новыми баррелями. На прошлой неделе компания Royal Dutch Shell объявила об отмене ограничений на экспорт со своего нефтяного месторождения Форкадос в Нигерии, которые действовали в течение 472 дней. После отмены запрета объем добычи на этом месторождении может увеличиться до допустимой нормы в 250 тыс. баррелей в сутки.

Служба энергетической информации в своем ежемесячном отчете «Краткосрочный прогноз для энергетического рынка» повысила

прогноз добычи в США на 2018 год до рекордного значения 10 млн баррелей в сутки, который превосходит предыдущий рекорд на уровне 9,6 млн баррелей, установленный в 1970 году. Пока, принимая во внимание недавние продажи, мы считаем, что американским производителям будет трудно достичь поставленной цели по причине сокращения экономики.

Форвардные продажи американскими производителями уже начали сокращаться, и валовая короткая позиция по фьючерсам опустилась до самого низкого с января значения. Контракт на нефть WTI с поставкой в 2018 году подешевел на 14% по сравнению со средним значением I квартала. Темпы еженедельного прироста добычи в США за последние четыре недели замедлились до 1 тыс. баррелей в сутки по сравнению со средним значением 28 тыс. баррелей в сутки, которое было на протяжении предыдущих трех месяцев.

Сочетание таких факторов, как угроза нарушения поставок в связи с приближением цены к середине значений \$40 за баррель, рост спроса в традиционно активном на покупку III квартале и риск эскалации напряжения на Ближнем Востоке, вероятно, окажет поддержку текущим ценам и ограничит потенциальные дальнейшие потери.

Нефть сорта Brent сохраняет уязвимость ниже уровня \$50 за баррель, но ей удалось нащупать твердую почву и откатиться от линии тренда, построенной от августа прошлого года. Короткие продавцы вряд ли удовлетворятся этим и сейчас ставят цель на майский минимум \$46,65 за баррель и даже еще ниже — на уровень \$44,66 за баррель.

## ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (07.06 – 13.06)

### KASE

рост	изм.	падение	изм.
Halyk Bank	2,52%	KazTransOil	-10,25%
KazTunayOz	1,17%	KEGOC	-3,38%
Kazakhrelecom	-1,02%	Bank TsmirKredit	-2,49%
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—

### NASDAQ

рост	изм.	падение	изм.
Dakota	191,35%	XBiotech Inc	-55,46%
Utra France Holdings	153,10%	BeuLark	-43,79%
Abaly	105,26%	ESSA Pharma	-40,40%
GTX	83,04%	EvolvaPharmaceuticals Inc	-31,22%
PluSys	81,71%	Comtek Ltd	-30,51%
Pixys Tankers Inc	55,12%	OceanoPharmaceutical AB	-28,18%
DragonWave	39,38%	Top Ships	-28,02%
ATA	37,69%	MagneGas	-26,46%
Acacia Retail	35,03%	Cohesus BioSciences	-26,37%
Yield10 Bioscience	31,21%	Spi Energy	-26,35%

### MMБВ

рост	изм. %	падение	изм. %
OH-MHГ OAO	8,00%	Мечел	-7,94%
Московская Биржа	4,91%	Polymetal International	-5,04%
Мазит	4,66%	Сбербанк	-4,32%
Норильский никель	2,58%	DNKCH Group	-4,24%
Интер РАО ЕЭС OAO	2,31%	Сбербанк (оруб.)	-3,99%
Роснефть	1,97%	AK LPPOCA	-3,42%
Группа АСР	1,80%	Система	-3,36%
НТС	1,55%	ННМК OAO	-3,31%
Северсталь	1,43%	ОлеоАгро	-3,14%
Ростелеком	1,25%	Сургутнефтегаз	-2,95%

### Euro Stoxx 50

рост	изм. %	падение	изм. %
E.ON	7,53%	Orange	-3,89%
Somidor	4,83%	Anheuser Busch Inbev	-3,63%
BVA	3,40%	Sonif	-3,13%
ING Group	3,32%	Unilever NV	-2,89%
CRH	3,06%	Intrine	-2,88%
BASF	2,37%	Indetrol	-2,86%
Aao	2,25%	SAP	-2,86%
Adidas	1,99%	Deutsche Tel.	-2,77%
SocGen	1,75%	L'Oreal	-2,01%
Deutsche Bank	1,53%	Sofran	-1,67%

### DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
E.ON	7,65%	Pro Sieben	-2,07%
Heidelbercement	5,60%	SAP	-2,03%
RUE	5,24%	Deutsche Tel.	-1,93%
Lufthansa	5,19%	Infineon Tech.	-1,41%
ThyssenKrupp	4,97%	Henkel	-1,33%
Linde	2,59%	Boiersdorf	-1,32%
BASF	2,26%	Deutsche Post	-1,27%
Adidas	1,99%	Siemens	-1,14%
Deutsche Bank	1,53%	Vonovia	-0,77%
Munchevener Ruck	1,47%	Merck	-0,99%

### BVSP

рост	изм. %	падение	изм. %
ESTACIO PART ON PM	2,96%	BS ON PM	-11,52%
KRATON ON PM	2,93%	NATURA ON PM	-10,57%
CELO ON PM	2,63%	COPEL	-8,88%
ECORODOVAS ON PM	1,16%	OSARON PM	-7,85%
VALE ON PM	0,98%	ELETROBRAS PNB ON PM	-7,14%
SABESP	0,80%	SUZARU PAPEL PNB ON PM	-5,27%
VALE PNB ON PM	0,56%	ARBEX S/A ON PM	-5,19%
GERAUMI PNB ON PM	0,53%	SANTANDER BR UNT ED ON PM	-4,81%
Aucor	0,38%	Energetico de Minas Gerais	-4,61%
ENOE BRASIL ON PM	0,18%	BRF-Brazil Foods SA	-4,42%

### БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	-1,14%
Dow Jones	0,47%
FTSE 100	-0,23%
NASDAQ	-1,59%
Nikkei 225	-0,41%
S&P500	0,00%
Euro Stoxx 50	0,07%
Hang Seng	-0,56%
MMБВ	-0,44%
IBOVESPA	-1,99%

### СЫРЬЕ

	изм. %
Light	0,02%
Natural Gas	0,96%
Алюминий	-0,48%
Медь	-1,26%
Никель	-0,17%
Олово	0,00%
Паладий	0,38%
Платина	-0,69%
Серебро	-0,85%
Цинк	0,00%

### FOREX

	изм. %
Eur/Chf	0,02%
Eur/JPY	0,22%
Eur/Kzt	-0,21%
Eur/Usd	-0,11%
Usd/Usd	0,06%
Usd/Chf	-0,05%
Usd/JPY	0,15%
Usd/Kzt	-0,20%
Usd/Rub	-0,22%

## ИНВЕСТИДЕЯ

# Verisk Analytics – главный игрок на рынке аналитики

**Аналитики ГК «ФИНАМ» предлагают покупать акции компании Verisk Analytics, которые на сегодняшний день торгуются в районе \$81,5. Потенциал роста в среднесрочной перспективе составляет 10,4%.**

— Расскажите, пожалуйста, об эмитенте.

— Verisk Analytics (VRSK) является одной из ведущих компаний в области информационно-аналитических услуг. Компания обладает продвинутой технологией сбора и обработки данных. На их основе создаются аналитические продукты, которые помогают пользователям из различных секторов экономики — от страховщиков и финансистов до энергетиков — принимать решения и управлять рисками

Капитализация Verisk составляет около \$13,5 млрд.

Благодаря сильным позициям на рынке информационных услуг, широкому спектру высококачественных аналитических продуктов и устойчивой клиентской базе Verisk демонстрирует неплохие финансовые результаты, несмотря на не самую благоприятную ситуацию в мировой экономике. При этом сильной стороной компании являются очень высокие показатели прибыльности: рентабельность по EBITDA составляет около 50%, чистая рентабельность — порядка 25%. Это позволяет Verisk генерировать значительный операционный денежный поток, который направляется на снижение долговой нагрузки, финансирование капзавложений, а также на выплаты акционерам.

Важной частью стратегии роста Verisk являются сделки M&A.

В I квартале компания завершила продолжение фирмы Fintellix, занимающейся созданием скоринговых и других аналитических платформ для финансовых компаний. Кроме того, была приобретена фирма Agium, специализирующаяся на аналитических решениях в области управления рисками для страховой отрасли. Мы ожидаем, что данные покупки положительно скажутся на бизнесе Verisk в среднесрочной перспективе.

— Какие факторы могут способствовать росту акций?

— Мы сохраняем позитивный взгляд на дальнейшие перспективы Verisk. Темпы восстановления мировой экономики, как ожидается, будут ускоряться в ближайшие годы, и это должно положительно сказаться на глобальном спросе на информационно-аналитические услуги.

Руководство Verisk намерено продолжать вкладывать значительные средства в разработку новых продуктов и усовершенствование уже имеющихся. При этом планируется активно внедрять самые современные технологии обработки и анализа данных, включая искусственный интеллект, глубокое обучение и другое, с тем чтобы сохранить технологическое лидерство в своей области. Это должно позволить компании не только продолжать увеличивать клиентскую базу, но и расширять спектр предлагаемых пользователям услуг.

Определенные надежды Verisk также связаны с улучшением ситуации в энергетической сфере. В период минимальных цен на нефть энергетические компании резко снизили инвестиции. Теперь же, когда нефтяной рынок показывает признаки восстановления, можно ожидать увеличения их трат, в том



числе и на информационно-аналитические услуги.

Мы ожидаем, что данные факторы помогут Verisk в среднесрочной перспективе выйти на органические темпы роста выручки на уровне 7–8% в год. При этом меры

по контролю над издержками и планируемый постепенный перевод технической инфраструктуры на облачные технологии позволят компании как минимум сохранить высокие показатели прибыльности.



**Павел ГОНТАРЕВ,**  
генеральный директор  
SAP СНГ

Павел Гонtareв родился в 1980 году в Североморске в семье гидрометеорологов. В 2002 году он окончил экономический факультет МГУ им. Ломоносова по специальности «Финансы и кредит». Начал карьеру в SAP СНГ в 2005 году с позиции в отделе маркетинга, занимался продажами и развитием бизнеса.

На руководящих позициях в SAP СНГ курировал отраслевые направления — телекоммуникации, энергетику, промышленность, государственный сектор, вел контракты крупнейших заказчиков, руководил головными офисами компании в странах СНГ, возглавлял направление по взаимодействию с государственным сектором.

До назначения на пост генерального директора SAP СНГ в марте 2016 года работал заместителем генерального директора SAP СНГ, директором кластера «Государственные предприятия и страны СНГ».

# Интеграция разных систем и баз данных в госсекторе дала бы очень большой эффект в Казахстане

В конце мая в столице прошло крупнейшее ежегодное деловое мероприятие SAP в Казахстане — SAP Форум Астана. В его кулуарах корреспондент «Къ» поговорил с генеральным директором SAP СНГ Павлом Гонtareвым о проектах и планах ведущего разработчика ИТ-платформ для бизнеса и государственного сектора в Казахстане.

**Данияр СЕРИКОВ**

— Г-н Гонtareв, если правильно помнится, то на мировом рынке ERP-систем (ERP — Enterprise Resource Planning — автоматизированная система управления предприятием) SAP занимает до 85%, Oracle — 10%, а остальные разработчики ИТ-платформ для бизнеса — оставшиеся 5%. На примере Казахстана мы видим, что многие госорганы внедряют SAP, бизнес-трансформация ERG состоялась на вашей платформе, но, кажется, крупные банки, к примеру, Халык, выбирают Oracle. В этом плане какова ваша доля рынка в Казахстане?

— У меня нет точных цифр, потому что разделение сегментов этого рынка очень нечеткое. Есть ERP-решения, есть решения в области аналитики, есть инструменты для управления персоналом и взаимодействия с клиентами, и грани между ними немного размыты.

Я могу сказать, что SAP — однозначно лидер в Казахстане. В первую очередь, конечно, в сегменте крупного бизнеса, ведь чем крупнее предприятие, тем больше вероятность того, что оно использует SAP для решения своих задач. С другой стороны, у нас появляется все больше клиентов среди компаний малого и среднего бизнеса. При этом конкурентами мы считаем не только других глобальных вендоров, но и самостоятельные разработки компаний. Особенно много «одноразовых» решений и продуктов в госсекторе, они разрабатывались под специальную задачу и дальше не развиваются.

— Если говорить о госсекторе, я слышал, что у нас примерно 30 баз данных по различным госведомствам. Нам обещали, что будет создана большая транспортная среда, которая будет со всеми интегрирована, все данные будут прогоняться конкретно через нее, таким образом будет создано более эффективное государственное управление. Вы работаете с Центром электронной коммерции (ЦЭК) при министерстве финансов, там тоже работают инженеры SAP, которые постоянно пишут коды, развивают программу. Какой потенциал по госзакупкам вы видите в этом плане? Или, например, с точки зрения аналитики, отчетности, государство заинтересовано в создании таких баз данных, чтобы улучшить качество своей деятельности?

— Мне кажется, баз данных больше, чем 30. Мы считаем, что унификация, стандартизация и интеграция разных баз данных и систем в госсекторе дала бы очень большой эффект в Казахстане, и это большая часть программы «Цифровой Казахстан», которая сейчас активно обсуждается в стране. С ЦЭКом мы активно работали вместе по проекту «Е-минфин», и одним из показателей эффективности этого проекта было то, что министерство финансов заменило сразу несколько систем на одну интегрированную на базе SAP. Конечно, нам бы очень хотелось, чтобы этот опыт был использован в республике и дальше, потому что решенные в рамках проекта задачи могут быть тиражированы на другие госорганы и использованы как база для их автоматизации.

Мы понимаем, что на этом пути есть определенные преграды, связанные с тем, что сегодня в государственном секторе Казахстана нет централизованного управления ИТ как функцией. Каждое министерство или ведомство решает свои задачи, не думая об общей ИТ-архитектуре. Надеюсь, что централизованная программа позволит решить и эту задачу тоже.

— Вы считаете, что Министерство по информации и коммуникациям или национальный холдинг «Зерде» с программой «Цифровой Казахстан» полностью не охватывают госсектор?

— «Цифровой Казахстан» — еще пока не принятая как реализация



Сегодня в государственном секторе Казахстана нет централизованного управления ИТ как функцией

программа, которая находится в процессе согласования. Это факт, что и «Зерде», и комитет по ИТ стараются найти форматы для унификации, но министерства и ведомства по-прежнему самостоятельно принимают решения о конкретных ИТ-инструментах для решения своих задач.

— Давайте поговорим о масштабных проектах SAP в стране. В 2009 году была запущена программа «Стрела»: большой проект по бизнес-трансформации ERG. На пресс-конференции форума было озвучено, что за 8 лет в рамках программы были обучены 8 тысяч пользователей. Реализация программы в АО «Шубарколь комир», начатая в октябре прошлого года, сейчас идет к завершению. Также представитель ERG отметил, что корпорация будет идти к внедрению «Индустрии 4.0», проектов промышленного интернета вещей, машинного обучения. Вы будете работать вместе с ERG в этом ключе или же у них будет отдельный проект?

— Конечно, в рамках своей стратегии SAP активно развивает решения и названные вами направления: Интернет вещей, машинное обучение, концепцию «Индустрия 4.0». С точки зрения обывательского интереса — это всеобщая подключенность устройств; данные, поступающие непосредственно с оборудования, со счетчиков и датчиков, которые используются в производственном процессе или на ремонте, использование персоналом мобильных устройств и сбор данных для машинного анализа и дальнейшего принятия решений, предиктивное (предсказывающее — «Къ») воздействие либо на производственный процесс, либо на ремонт машин. Для того, чтобы производить и развивать такого рода решения, нужно иметь базу в виде учетной системы, ERP, которая бы охватывала все основные процессы. Например, нельзя начать внедрять решение из области машинного обучения, не имея при этом данных, которые, в свою очередь, нужно где-то собирать и хранить в централизованном виде.

У ERG теперь эта база есть, и на имеющейся платформе они могут как углублять решения для управления производством и ремонтами, так и использовать машинное обучение. Открывается много перспектив для работы с данными, которые у них есть. Благодаря тому, что система работает в централизованном виде на разных активах, можно сравнивать и комбинировать факторы, влияющие на те или иные показатели. ERG созрела для того, чтобы использовать накопленные данные и переходить к следующему шагу в рамках автоматизации своей деятельности. Надо сказать, что это не единственное предприятие в Казахстане, которое к этому готово. Я бы назвал целый ряд национальных компаний, которые имеют базу для дальнейшей автоматизации

своей деятельности — КТЖ, ряд компаний Казмунайгаза — КТО, «Разведка и добыча», «Переработка и маркетинг».

ERG сегодня находится на том этапе, когда они действительно успешно завершили очень большую программу, осознали объем преимуществ, которые получили, и спектр возможностей, которые открывает использование имеющейся информации.

У нас также есть интересные проекты с розничными компаниями, например, с «Технодомом» мы реализовали интересный e-commerce проект. Думаю, для SAP на ближайшие 3–4 года в Казахстане работы хватит. Хватит ее и для казахстанских компаний, которые будут интегрировать и разрабатывать решения. Сейчас в Казахстане мы все больше переходим к такой модели работы, которая предполагает совместные разработки с нашими локальными партнерами. Мы предоставляем набор компонентов, наши локальные коллеги разрабатывают дополнительные инструменты, мы их комбинируем и заказчику предоставляем результат совместной разработки. Я думаю, что такая форма взаимодействия будет развиваться и дальше.

— Насколько я понимаю, в госкомпаниях, в КТЖ, к примеру, РД КМГ или «Казтрансойл», была установлена система SAP на базовом уровне топ-менеджмента, а не на уровне операционной деятельности как в ERG, где были обучены 8 тысяч пользователей. Как известно, на бизнес-трансформацию «Самрук-Казына» будет привлекаться SAP. Как вообще в целом, до какого уровня она будет погружена, сколько лицензий, объемы будут покупать «Самрук-Казына» для своих дочек? В этом плане какая-то информация уже есть у вас?

— У меня нет таких оценок. Но надо понимать, что уже сейчас в том же КТЖ системой пользуется гораздо больше, чем 8 тысяч пользователей. По всей железной дороге люди работают в централизованной системе. Представьте себе, например, систему управления персоналом. Так вот в КТЖ была поставлена задача по ее созданию и внедрению. С ее помощью был налажен учет, расчет заработной платы, оптимизированы процессы развития талантов и сформирован их пул внутри компании. Я думаю, что эта задача сопоставима с тем же ERG.

Но конечно, та трансформация, которую ведет сейчас группа компаний фонда (Самрук-Казына — «Къ»), позволяет немного по-новому взглянуть на задачу. Она очевидно ставит вопросы стандартизации и максимизации эффекта за счет переноса лучших практик от одной компании к другой. Речь идет о создании общего подхода к учету и единой модели управления, несмотря на то, что компании из разных отраслей. Безусловно, у них есть отраслевая специфика, но и общие процессы, общие подходы к управлению однозначно могут

быть перенесены с одной компании на другую.

Ну и, конечно, поиск возможностей для оптимизации процессов — это тоже очень важно. Компании сами смотрят на свои процессы, сами находят потенциал для повышения их эффективности с помощью ИТ-технологий. Мне кажется, это очень правильное движение, которое в Казахстане осуществляется активнее, чем где бы то ни было.

— Если вы посмотрите на интеграцию, бизнес-трансформацию ERG (она проходила с 2009 по сегодняшний день) это получается примерно 8 лет. Я смотрел на опыт разных компаний — ДТЭК на Украине, они быстрее интегрировались, хотя там у них успех не совсем полный был, как говорят специалисты. Потом еще «Северсталь» за более короткий период SAP устанавливала. В этом плане во временных рамках и с точки зрения качества ERG лучше прошла интеграцию, чем горно-металлургические компании России?

— Есть разные подходы к проведению такой трансформации. ERG пошел по сценарию первоначального определения целевых процессов, которое заняло некоторое время, запуска пилотного проекта и последующего последовательного тиражирования этого решения по всем активам группы. Есть подходы, связанные с единовременным внедрением, когда вы берете решение, настраиваете его под целевые процессы и потом сразу в одну ночь, условно, включаете его на всех активах. У каждого из подходов есть свои плюсы и минусы. Проект в ДТЭК тоже реализовывался последовательно. «Северсталь» тоже сначала сделала ресурсный дивизион как пилот, который потом был тиражирован. Когда речь идет о крупных компаниях, на мой взгляд, вопрос времени стоит не остро. У нас нет ощущения, что проект внедрения в ERG был длительным.

— По дизайну решения в этой корпорации, прошедшей бизнес-трансформацию, есть ли какая-либо казахстанская специфика?

— В первую очередь, конечно, есть отраслевая специфика. В каждой отрасли много специфических задач, они есть в той же горной добыче, и в ритейле, и в банках. Понятно, что это совсем разные бизнесы, и в этой связи много отличий. Есть казахстанская специфика, связанная именно с учетом, выходными формами, налоговыми вещами, с формами отчетности перед разного рода контролирующими органами. Вот в этом и есть специфика, но я бы сказал, она не так критична, по крайней мере для решения SAP на рынке страны. У нас много опыта, очень много практики, много партнеров, которые качественно решают задачи по внедрению, тем более, что локализованную для Казахстана версию решений мы выпустили еще 4–5 лет назад. Мы ее постоянно обновляем, постоянно

добавляем новые, именно локальные функции для казахстанского рынка. По-моему, три года назад мы перевели систему интерфейса на казахский язык, в частности, это тоже, в общем-то, определенная специфика.

Задачи, которые ставит перед собой ERG, в принципе похожи на те, которые мы решаем в металлургии и горной добыче в России и других странах.

— Кажется, в «Коммерсанте» читал статью про нелегальные лицензии, с такой проблемой вы сталкивались в Казахстане, когда много ваших лицензий и с ними работают на предприятиях, такое вообще есть, наблюдается?

— Я бы сказал, что массового и какого-то умышленного пиратства мы не наблюдаем, потому что продукты достаточно сложные и трудно представить, что кто-то украдет сам софт, установит его, настроит и трансформирует себя на нем. Трансформация — это стратегическое решение заказчика, им для ее осуществления нужен партнер и они, как правило, не склонны обходить нас стороной. Бывали случаи, когда неумышленно заказчик купил 100 пользователей, а в ходе эксплуатации начал использовать 110, но каких-то громких конфликтов на этой почве у нас за 20 лет работы в Казахстане не было. Ситуации такие бывают, мы каждого конкретного заказчика информируем, если он сам не замечает лицензионного превышения, и договариваемся о долицензировании.

— Есть разные интеграторы, я помню, что ERG проводил тендер целый между интеграторами — Accenture, Deloitte и еще другие игроки были, которые предлагали свои услуги. Насколько я понимаю, у интеграторов консультантов есть классические решения — стандартные шаблоны, есть какие-то специфические предложения. В этом плане, как

вы видите, рынок развит у нас? Кроме того, что есть «большая четверка», скорее всего, они всегда предлагают, с кем на ваш взгляд более-менее удобно работать? Потому что я помню, что ERG нанимало Deloitte в качестве интегратора, а до этого был Accenture.

— Я бы не стал называть конкретные имена. Я бы говорил о категориях этих компаний. У нас действительно есть партнеры из числа глобальных консалтинговых компаний, «большой четверки». Это Deloitte, IBM, Accenture, другие международные компании — их несколько.

Есть казахстанские интеграторы, и мы тоже очень заинтересованы в их развитии, потому что это люди, которые работают только на местном рынке. Как правило, они глубоко погружены в проекты клиентов, в их задачи, и они здесь развиваются, воспитывают для себя молодежь. Поэтому для нас это очень важные партнеры, в которых мы инвестируем, обучаем и развиваем людей, поддерживаем там, где это необходимо, ведем совместные разработки, помогаем продавать эти разработки на внешних рынках.

Третья категория — это партнеры из соседних стран, особенно с территорий Таможенного Союза. В Казахстане работает ряд российских интеграторов, а казахстанские интеграторы, в свою очередь, тоже смотрят за пределы республики, в сторону Центральной Азии. У нас, например, есть проекты с казахстанскими партнерами в Киргизии, в Узбекистане. Все зависит от опыта компании. В третью категорию входят еще компании из России, Беларуси; в Беларусь у нас несколько крупных ИТ-интеграторов. На Украине тоже, сейчас они много работают на экспорт, в том числе, в Казахстане.

Все эти категории важны, поскольку каждая группа занимает свою нишу и обладает определенной экспертизой. Сейчас мы все больше подталкиваем их к совместным инновациям, чтобы они не просто продавали и внедряли наш продукт, а чтобы мы вместе создавали что-то новое.

— Именно с точки зрения кадровой — так как вы постоянно в публичном пространстве говорите о кадровом развитии, обучении, — у вас есть центры обучения, работаете с университетами? Считаете ли вы, что рынок насытился кадрами?

— Нет. Однозначно нет. В Казахстане все еще достаточно большой дефицит кадров. Но такие масштабные программы, как трансформация группы компаний фонда или проект ERG, позволяют аккумулировать человеческие ресурсы и на этом выстраивать бизнес за пределами республики. То есть консалтинговые компании накапливают на подобных проектах ресурсы и идут дальше, набирают новый пул заказов и опять оказываются в ситуации кадрового голода. Я бы сказал, что сейчас используется именно столько ресурсов, сколько производится. Если бы их было больше, потреблялось бы еще больше.

Поэтому мы видим необходимость в продолжении работы с вузами. Сегодня мы подписали соглашения с Назарбаев Университетом и АО «Финансовая академия», это важный для нас шаг. Я очень надеюсь, что мы и дальше будем развивать это направление.



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

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

II-ПОЛУГОДИЕ 2017



## НЕДВИЖИМОСТЬ

# Дно достигнуто?

### ► Цены

На протяжении последних лет статистика фиксировала тенденцию к снижению цен на жилье. Игроки отрасли также придерживались мнения о том, что рынок нащупал ценовое дно, и тем, кто всерьез намерен решить квартирный вопрос, лучше не откладывать дело в долгий ящик. Однако проблема в том, что с учетом снижения покупательной способности населения даже самое скромное жилье остается недостижимой мечтой для многих из казахстанцев.

### Ирина ТРОФИМОВА

#### Переоценена «вторичка»

Данные портала «Крыша», на которые ориентируется большинство участников рынка в процессе изучения цен объектов недвижимости, свидетельствуют, что в I квартале 2017 года по сравнению с аналогичным периодом 2016 года жилье в Алматы снизилось в цене в среднем на 17%, а в Астане — на 14%.

Тем не менее, утверждает президент Общественной ассоциации риелторов Казахстана Аниа Лукьяненко, количество сделок по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличилось, что свидетельствует об оживлении на рынке. При этом в 80% случаев клиенты покупают недвижимость для проживания. «На фоне девальвационных цен многие приобретают квартиры в новостройках в черновой или чистой отделке. После того, как застройщики решили не поднимать цены на новое жилье, серьезную долю отняли на себя первичный рынок, пусть в Алматы, скажем, большинство новостроек эконом-класса расположены далеко от центра, в менее престижных районах», — рассказывает представитель ассоциации риелторов.

Недвижимость на вторичном рынке, хоть и просела в цене, по-прежнему пользуется спросом, поскольку многие казахстанцы предпочитают «вторичку» в качестве той самой площадки, на которой целесообразно делать первую покупку. «Рынок вторичной недвижимости поделится на две части. С одной стороны, это люди, которым действительно нужно приобрести недвижимость и уступать. Вторая категория представлена владельцами переоцененной недвижимости, которые рассуждают следующим образом: мне достаточно дорого обошлась покупка этого жилья, дополнительно пришлось вложиться в ремонт, так почему теперь я должен уступать?» — рассказывает Нина Лукьяненко. По мнению эксперта, переоцененные квартиры в ближайшей перспективе продаваться не будут, особенно на фоне набирающей популярность привлекательных предложений по линии государственных программ.

Пока же, по данным «Крыши» за май нынешнего года, средняя цена квадратного метра в Алматы составила 339,6 тыс. тенге, а в Астане — 321,1 тыс. тенге. Управляющий директор АО «Банк ЦентрКредит» Галим Хусаинов отмечает: не стоит забывать, что снижение цен произошло в долларх, в то время как в национальной валюте по сравнению с 2008 годом, например, квадратный метр вырос в цене на 120 тыс. тенге, то есть немногим больше, чем на 40%, а инфляция за тот же период достигла 150%. Часть объектов, построенных в Астане и в Алматы, — долгие годы, алаженые еще девальвации, то есть проблемные объекты, за которые надо было вырвать хотя бы какие-то деньги. А сегодня найти хозяев квартир в этих новостройках непросто.

#### Желания и возможности

«Люди нуждаются в жилье, но у них нет денег, чтобы выплачивать ипотеку. Мы понимаем это, анализируя политику строительных компаний, которые предлагают акции по расщепе и снижению цен — и это при том, что на фоне девальвации способность строительства никак не могла снизиться. Даже в эконом-классе зависимость от импортных строительных материалов оценивается на уровне 20–50%, и после девальвации их себестоимость выросла вдвое, а надо учитывать еще и индексацию зарплат сотрудников строительных компаний. Застройщики сегодня работают практически в ноль, они борются за каждого покупателя — и за того, у кого есть деньги, и за того, у кого они, возможно, появятся в будущем», — утверждает Галим Хусаинов.

С тем, что у застройщиков практически не осталось простора для снижения цен, согласен и председатель наблюдательного совета строительной компании Global Мухит Азирбаев. При строительстве в Алматы, например, невозможно сократить затраты на себестоимость,

а затраты на каркас здания составляют 30–40% от общей себестоимости строительства.

Можно сократить административные расходы, попытаться вступить в переговоры с держателями земли. Но, во-первых, Алматы был, есть и остается инвестиционно привлекательным городом, в котором крайне сложно «выторговать» привлекательный с инвестиционной точки зрения участок, имеющий хорошие земельные условия. Во-вторых, даже если удастся договориться о привлекательной цене, застройщику придется прокладывать сети, а это еще одна статья расходов. Вариантов остается не так уж много, и застройщики снижают стоимость жилья за счет уменьшения квадратуры.

В то время как чиновники говорят о необходимости увеличить количество жилой площади, приходящейся на каждого казахстанца, не менее чем до 25 квадратных метров, строительные компании вводят в эксплуатацию квартиры с площадью менее 30 «квадратов» и ценой в пределах 10–11 млн тенге. По словам участников рынка, именно таким жильем сегодня предметно интересуется покупатель, трезво оценивающий свои финансовые возможности.

Спрос на жилье небольшой квадратуры, уверяет г-жа Лукьяненко, сегодня вообще становится одним из отличительных трендов рынка недвижимости. Ушли в прошлое времена, когда клиентов интересовала квартира площадью 200–300 «квадратов» в жилых комплексах с системами видеонаблюдения и консьержками в подъездах. Сейчас наиболее востребованы одноконтурные квартиры площадью не более 40 квадратных метров, двухкомнатные — в пределах 60–70 «квадратов» в жилых комплексах с системами видеонаблюдения и консьержками в подъездах. «По его словам, рейтинг будет сформирован на основе открытой информации о тех или иных компаниях, а также той информации, которую они предоставят в виде ответа на запросы доходов, прибыли и так далее.

Прародителем данного рейтинга стала ежегодная профессиональная премия в области коммерческой недвижимости Commercial Real Estate Awards CER AWARDS, которая проходит в рамках форума CRE Week Kazakhstan.

«Три года мы определяли лучших в названных сферах с помощью жюри. Там порядка 11 номинаций. Сейчас мы улучшаем нашу методику, делаем ее более объективной и беспристрастной. В ее основе будут лежать роботизированный, механизированный метод, когда только статистические данные и факты будут говорить «за» ту или иную компанию», — пояснил г-н Исабеков.

В 90% будут учитываться профессионализм, портфолио, площадь, наличие квалифицированного персонала, сертификатов и так далее и 10% будут отведены на так называемые конкурентные преимущества того или иного объекта или человека.

# Новая шкала оценки

## В Казахстане будет создан рейтинг коммерческой недвижимости

### ► Инициатива

Рейтинг CRE в области коммерческой недвижимости будет презентован в Астане в октябре текущего года в рамках Центрально-Азиатского международного форума по коммерческой недвижимости. Об этом «Къ» сообщил директор Kazakhstan Networking Partners, руководитель CRE Week Kazakhstan Асхат Исабеков.

### Мадина МАМЫРХАНОВА

«Наша компания собирается внести свою лепту в развитие отечественного рынка коммерческой недвижимости в виде рейтинга CRE. Мы работаем над ним. Рейтинг озвучим в октябре. По нему можно будет ориентироваться, кто в какой сфере лучший. Мы планируем определить лучшие объекты офисной недвижимости, складской недвижимости, гостиничной недвижимости, торговой недвижимости, а также лучшие сервисные компании, управляющие компании, лучших управляющих, брокеров», — отметил Асхат Исабеков.

По его словам, рейтинг будет сформирован на основе открытой информации о тех или иных компаниях, а также той информации, которую они предоставят в виде ответа на запросы доходов, прибыли и так далее.

Прародителем данного рейтинга стала ежегодная профессиональная премия в области коммерческой недвижимости Commercial Real Estate Awards CER AWARDS, которая проходит в рамках форума CRE Week Kazakhstan.

«Три года мы определяли лучших в названных сферах с помощью жюри. Там порядка 11 номинаций. Сейчас мы улучшаем нашу методику, делаем ее более объективной и беспристрастной. В ее основе будут лежать роботизированный, механизированный метод, когда только статистические данные и факты будут говорить «за» ту или иную компанию», — пояснил г-н Исабеков.

В 90% будут учитываться профессионализм, портфолио, площадь, наличие квалифицированного персонала, сертификатов и так далее и 10% будут отведены на так называемые конкурентные преимущества того или иного объекта или человека.



В планах также создание индекса CRE, который поможет инвесторам правильно понимать, что есть кто на рынке

В планах также создание индекса CRE, который поможет инвесторам правильно понимать, что есть кто на рынке.

Управляющий директор проекта E1 Emerald Towers Евгений Гриханов отметил необходимость формирования такого рейтинга.

«Рейтинг такой составлять нужно. Надо, чтобы люди соревновались и стремились быть лучшими, а правила становились прозрачными и более справедливыми для оценки. Это влияет на развитие рынка в целом, а самое главное — на качество самих объектов. Плоско

### Об организаторах

Kazakhstan Networking Partners — компания, основанная в 2013 году, которая задолго миссией сделать лучшие рынки коммерческой недвижимости и real (розничной торговле) через продвижение Рынок КН

Казахстана на мировом рынке, а также через создание партнерства и бизнес-альянсов. Компания имеет опыт работы в сфере недвижимости и маркетинга. Компания имеет опыт работы в сфере недвижимости и маркетинга.

завлекать и так называемые потенциальные пользователи, заказчики: для тех, кто выбирает, это будет своего рода ориентиром в вопросе кто лучше, кто хуже. А государству необходимо обращать внимание на такие премии и оказывать поддержку таким инициативам. Это придаст статус премии, а значит и привлечет интерес бизнеса», — сказал он «Къ».

Отметим, что CRE-рейтинг анонсировали во время тематического бизнес-завтрака, в ходе которого была обсуждена тема выбора подрядчика. С основным докладом выступила исполнительный директор Cumbre Construction Зарина Жакымбаева.

«Успешность проекта — это когда клиент доволен результатом. И в основу этого результата всегда ложится баланс трех основных критериев — это цена, качество и сроки. Однако при выборе любых двух составляющих теряется что-то одно. На казахстанском рынке заказчики хотят и быстро, и качественно, и дешево, что, к сожалению, невозможно», — пояснила она.

Стоит, по ее мнению, также обратить особое внимание на подрядчиков, которые указывают нереально низкие цены и сроки выполнения работ.

«В строительстве есть технологические процессы, порядок, которые нужно соблюдать, иначе пострадает качество. Но иногда, чтобы выиграть тот или иной тендер, подрядчик обещает, например, построить объект за месяц, притом, что это не реальный срок, связанный с технологическими процессами», — говорит эксперт. Подрядчик должен четко понимать, за какие деньги, в какие сроки и с каким качеством он завершит этот проект. Если подрядчик начинает плавать и не может детально объяснить, как образовалась эта стоимость и на чем основаны сроки, то заказчику нужно как минимум задуматься о его компетенции», — заключил эксперт.

# Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 20 (696), ЧЕТВЕРГ, 15 ИЮНЯ 2017 г.

### БАНКИ И ФИНАНСЫ:

ПЕРФОРМАНС  
БАНКА АСТАНЫ

### БАНКИ И ФИНАНСЫ:

СТАРТАП  
НА РЫНКЕ ПИТАНИЯ

### КАРЬЕРА/МЕНЕДЖМЕНТ:

ЛУЧШИЕ ВУЗЫ  
КАЗАХСТАНА

### КУЛЬТУРА/СТИЛЬ:

«ДОРОГА В РАЙ»  
ОТ МАСТЕРА  
ЧЕРНОГО ЮМОРА

08

09

11

12

### ► Коммуникации

Наступает пора отпусков и, собираясь на отдых за пределы Казахстана, мы тщательно проанализируем все возможные расходы, в том числе и на мобильную связь. Многие из нас по возвращении из путешествия оказывались неприятно шокированы счетом от оператора — и это при том, что за время поездки, казалась бы, сделали всего пару звонков и выложили несколько фотографий в социальную сеть.

### Ирина ТРОФИМОВА

Сегодня рачительные абоненты ищут оптимальный вариант, чтобы, находясь за пределами родины, оставаться на связи, не нанос ущерба кошелку. О предложениях, адресованных будущим отпускникам, и о дополнительных мерах контроля расходов в роуминге рассказала руководитель отдела по роумингу и интернету компании «Кселл» Елена Шевцова.

«Проанализировав предложения казахстанцев, мы выяснили, что люди, которые могут позволить себе поездки за границу, в этом году отдадут предпочтение европейским странам — Болгарии, Греции, Италии, Испании. Эти направления не из дешевых, и лишние траты в виде расходов в роуминге туристам совсем ни к чему», — считает Елена Шевцова.

Казахстанские операторы, пояснила она, находятся в валютных отношениях с партнерами за границей, и ведут расчет в роуминге в долларах либо в евро. «На рынке есть регулятор, который устанавливает ценовой коридор. Но если мы будем отдавать



Экономить в роуминге позволяют специальные акционные кампании

партнерам по доллару за минуту, это несравнимо с тем тарифом, который мы должны предлагать на рынке», — поясняет эксперт. До недавнего времени «Кселл» предлагал в роуминге определенную схему тарифов, когда для того, чтобы получить скидку на стоимость роуминга, абоненту нужно было выбрать сеть определенного оператора. Теперь, поясняет Елена Шевцова, абонентам не придется делать выбор. Наиболее популярны среди казахстанских туристов страны зарубежья разделены по географическому признаку, и в рамках этих групп установлен единый тариф в сетях всех операторов.

По мнению экспертов, позволят сэкономить в роуминге и специаль-

ные акционные кампании, при подключении которых для абонентов Кселл стоимость исходящих звонков и используемого интернет-трафика по сравнению со стандартными ценами сократится на 78–98%. Для пользователей услуги Кселл Travel, например, цена минуты разговора, sms или одного мегабайта составит 59 тенге в СНГ и 69 тенге — в сети любого оператора в 58 странах мира. Абоненты Activ могут воспользоваться услугой «Супер роуминг», по условиям которой тарификация за минуту разговора, sms и мегабайт интернет-трафика — от 35 тенге (для государств — членов ЕАЭС) до 55 тенге для остальных стран.

Такие предложения, отмечает Елена Шевцова, оптимальны

для не очень активных пользователей. Тем, кто в зарубежной поездке не хочет ограничивать себя в использовании интернет-трафиком или звонками, лучше выбрать пакетные предложения для роуминга. В зависимости от выбранного периода действия тарифа (7 или 10 дней) и объема включенных услуг (голосовая связь, короткие сообщения и интернет) цена таких пакетов от 1 до 190 тенге. Они пользуются спросом у людей, которые часто и ненадолго, буквально на два-три дня, выезжают в приграничные страны. В этом случае платить за роуминг по 5 тыс. тенге накладно, так же, как и покупать местную сим-карту. К слову, покупка сим-карты оператора

в стране пребывания далеко не всегда может оказаться более выгодным шагом, чем подключить роуминга. В США, например, контрактный тариф обойдется в \$60 в месяц, в Германии цены на стартовые пакеты начинаются от 9,95 евро.

После девальвации операторы зафиксировали тенденцию к снижению объемов голосовых услуг в роуминге: люди отказываются от разговоров по телефону, предпочитают подключаться к сетям Wi-Fi либо покупать «сим-карты местных операторов. При этом объемы трафика, используемого абонентами за границей, не только не снижаются, но и растут, в связи с чем представители АО «Кселл» приходят к выводу о том,

что в ближайшей перспективе особой популярностью среди путешественников будут пользоваться пакеты, не рассчитанные на частые звонки, но включающие тот или иной объем трафика. «Люди пользуются мобильным интернетом, и это объективная реальность. Мессенджеры, социальные сети, OTT-сервисы вошли в нашу жизнь, с этим нельзя не считаться, поэтому операторы будут развешивать это направление и предлагать интернет-пакеты в роуминге», — считает Елена Шевцова. В ближайшее время абоненты «Кселл» смогут пользоваться скоростным интернетом 4G в сети партнеров компании в Турции, Кыргызстане, Грузии, Азербайджане, Гонконге, России, Южной Корее, Японии, Швейцарии, Австрии и Чехии.

В любом случае, предупреждают эксперты, для того, чтобы, находясь на отдыхе, оставаться на связи с друзьями и близкими, следует провести подготовку еще накануне поездки. Целесообразно узнать о роуминговых тарифах и акциях, действующих в выбранном направлении, заранее скачать необходимые приложения, карты, музыку и фильмы, которые могут скрасить поездку, проверить наличие на балансе минимальной суммы для выбора тарифных опций.

Опытные туристы, приезжая за границу, первым делом отключают мобильные данные, чтобы избежать лишней траты денег. По мнению Елены Шевцовой, прибегать к столь радикальным мерам совсем не обязательно. Достаточно отключить автоматическое переключение

с Wi-Fi на мобильные данные, автообновление приложений, автоматическую синхронизацию контактов и календаря, автозагрузку медиафайлов в социальных сетях и мессенджерах, а для Facebook — отключить запуск проигрывания видео в ленте по запросу.

# Дорогая трансформация

### ► Расходы

В сентябре 2014 года Совет директоров АО «Самрук-Казына» одобрил Программу трансформации. Реализация программы идет полным ходом, в трансформацию вовлечено, помимо ФНБ, шесть национальных компаний. Редакция «Къ» обратилась с запросом в фонд и попыталась выяснить, во сколько обходятся услуги международных консультантов и в общем процесс трансформации.

### Вячеслав ЩЕКУНЩИХ

К сожалению, ответ, подготовленный Департаментом по внешним и внутренним коммуникациям фонда АО «Самрук-Казына», оказался не слишком информативным. Оно и понятно — в подобной громоздкой структуре любая информация, пройдя все инстанции и департаменты, оказывается, грубо говоря, ископленной. Тем не менее ответы ФНБ представляют определенный интерес.

— Как изменились расходы фонда и портфельных компаний в связи с реализацией процесса трансформации? Какие статьи расходов появились в связи с этим? Каковы их размеры в динамике и перспективе? — Программа трансформации в настоящий момент охватывает более 130 проектов в ключевых сферах деятельности группы компаний фонда. В каждой портфельной компании утверждена Дорожная карта трансформации с детальным описанием объемов, сроков выполнения работ, ожидаемых выгод. На начальном этапе предполагаются расходы на создание необходимой инфраструктуры, привлече-

ние компетентных специалистов и внешних консультантов, приобретение программного обеспечения для комплексной автоматизации бизнеса группы компаний Фонда.

Расходы на трансформацию будут снижаться по мере завершения основных этапов проектов. В этой связи, например, уменьшаются расходы на внешней консалтинг.

— Каковы источники финансирования данных расходов?

— В соответствии с подпунктом 6 пункта 3 статьи 8 Закона РК «О Фонде национального благосостояния» Совет директоров АО «Самрук-Казына» утверждает годовую бюджет, в рамках которого осуществляется финансирование программы трансформации.

— Проводили ли аудит всей группы АО «Самрук-Казына», включая фонд и портфельные компании? Если да, то кем? Сколько средств было израсходовано на аудит всей группы?

— В соответствии с законом об акционерных обществах и другими законодательными актами аудит группы АО «Самрук-Казына» проводится службами внутреннего аудита, подотчетными Советам директоров, и внешними независимыми аудиторами. Аудит реализации программы трансформации осуществляют службы внутреннего аудита согласно годовому аудиторскому плану, утвержденным Советами директоров фонда и портфельных компаний. Аудит консолидированной финансовой отчетности АО «Самрук-Казына» проводится международным независимым аудитором ТОО «Эрист энд Янг». Финансовые отчетности портфельных компаний также подтверждаются международными независимыми аудиторами. Подробная информация опубликована на сайте каждой портфельной компании.

**Обеспечим в 100% годы Энергоресурсы на многие годы.**

**Мы согласны.**

Chevron human energy

«Шеврон» — спонсор выставки Expo 2017 в Астане.

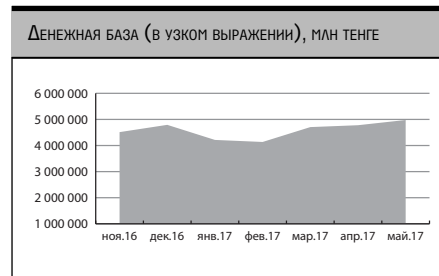
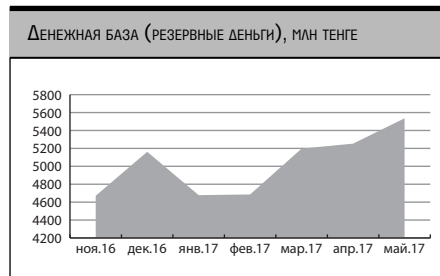
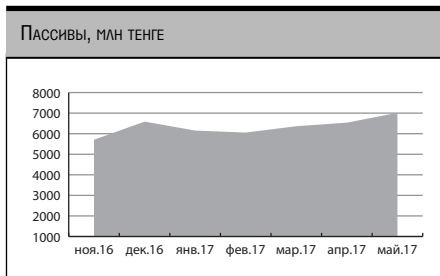
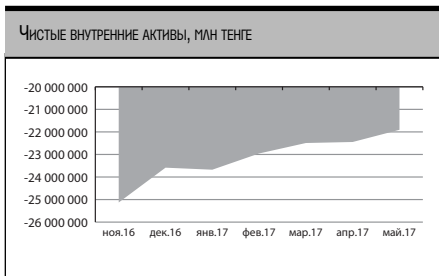
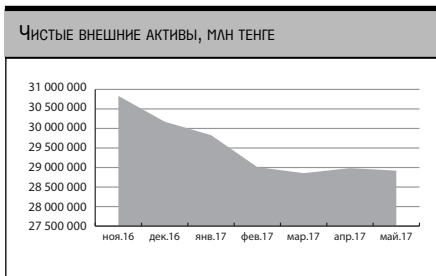
Казахстан быстро развивается. И мы помогаем поддерживать его развитие. Мы помогаем развивать инфраструктуру, выделять земельные участки, субсидировать ставку по ипотеке и продвигать программы, которые сделали бы покупку жилья более доступной для населения.

Сегодня государство в лице Жилстройбанка и Казахской ипотечной компании активно играет на этом поле, предлагая собственные программы. КИК, в частности, начала субсидирование ипотечных займов, соответствующие договоры подписаны с несколькими банками. Тот факт, что Жилстройбанк львиную долю кредитов выдал за последний год, считает г-жа Лукьяненко, свидетельствует: государственные проекты работают, а рынок оживает. И все же, анализируя расценки на аренду, с одной стороны, и ставки по ипотеке — с другой, эксперты приходят к однозначному выводу: жить в арендованной квартире в настоящее время более выгодно, чем оформить ипотеку. Впрочем, по прогнозам большинства участников рынка, такой расклад сохранится ненадолго, и в 2017 году дальнейшего падения цен ждать не стоит.

CHEVRON, CHEVRON Холдинг и HUMAN ENERGY являются зарегистрированными торговыми марками Chevron Intellectual Property LLC © 2017 Chevron U.S.A. Inc. Все права защищены.



# БАНКИ И ФИНАНСЫ



## ЖЕРТВЫ СОМНИТЕЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

### Мошенничество

Финансовые пирамиды не способны обрушить экономику, однако могут нанести ущерб финансовым организациям. Кроме этого жертвами финансовых пирамид нередко становятся предприниматели. Специалисты рассказали о том, как избежать столкновения с финансовой пирамидой и не стать жертвой мошенников.

Ольга КУДРЯШОВА

Несмотря на большое количество информации о финансовых пирамидах, их структуре и последствиях, люди продолжают вкладывать деньги в сомнительные компании и доверять обещаниям о баснословной прибыли без каких-либо усилий и активной деятельности, тем самым способствуя дальнейшему росту числа мошеннических структур.

По данным МВД РК, за 4 месяца 2017 года зарегистрировано 351 дело по факту создания финансовой пирамиды. При этом за 2016 год в производстве находилось только 350 уголовных дел.

Одним из самых громких дел в Кызылординской области стало разоблачение деятельности иностранной компании Questra Holdings Inc. Компания привлекала вкладчиков путем составления договоров на сумму 30 тыс. тенге, перечисляемых на счет компании, с выплатой вознаграждения в сумме 40 тыс. тенге за полгода.

Также ранее в этом году в Астане была пресечена деятельность мошеннической группы, которая представляла беззалоговые кредиты до 1 тыс. евро по низким процентным ставкам. С обманутыми клиентами, которых оказалось более 1 тыс. человек, заключались договоры о выдаче кредитов, однако после получения первоначальных взносов, которые начинались от 75 тыс. до почти 7 млн тенге, мошенники скрылись.

Еще одно громкое дело произошло в Семей, когда две уроженки Восточного Казахстана создали инвестиционную интернет-площадку, на которой зарегистрировавшийся пользователь вносил на счет деньги и занимал порядковое место за человеком, который его пригласил. Далее он приглашал еще двоих лю-



Часто финансовые пирамиды маскируются под инвестиционные фонды и различные коммерческие проекты

дей, те в свою очередь еще двоих. После того как набиралось шесть человек, участник получал вознаграждение в 180 тыс. тенге. За два года существования проекта в систему было вовлечено свыше 70 млн тенге и зарегистрировано более 2 тыс. участников.

### Как не стать жертвой инвестиционных мошенников?

«Финансовая пирамида — способ обеспечения дохода участникам структуры за счет постоянного привлечения денежных средств. Это такая модель получения дохода, где происходит перераспределение денежных средств от нижестоящих участников пирамиды к вышестоящим. Часто финансовые пирамиды маскируются под инвестиционные фонды и различные коммерческие проекты, которые якобы вкладывают ваши деньги в высокодоходные финансовые инструменты или сверхприбыльные проекты», — поясняют специалисты АО «Нурбанк».

Финансовая пирамида имеет классические признаки. По информации Генеральной прокуратуры РК, это обещание крупной

прибыли без ощутимой деятельности путем лишь вложения денег и получение высокой доходности через короткий промежуток времени. При этом от клиента требуется привлечение новых участников, за что руководители «проекта» гарантируют денежное вознаграждение. Как правило, мошенники не предоставляют внятной информации о том, на чем и как зарабатывают.

В АО «Нурбанк» также отмечают, что пирамиды имеют достаточно массивное распространение в СМИ. Такие организации не имеют официальной регистрации, устава и разрешения на осуществление деятельности.

### Как защитить себя?

Чтобы не стать жертвой финансовой пирамиды, заместитель генерального директора ИК «ФИНАМ» Ярослав Кабаков советует работать только с лицензированными компаниями по оказанию финансовых услуг и только по договору. При этом необходимо внимательно ознакомиться с договором, при возникновении сомнений следует проконсультироваться с юристами.

Насторожить должно и следующее. «Проект подается как ноу-хау. В нем фигурирует слишком нестандартные схемы работы, которые вызывают подозрение. Офис проекта оставляет желать лучшего для «суперуспешного» и «динамичного развивающегося бизнеса» либо вовсе отсутствует», — подчеркивают в АО «Нурбанк».

Важно понимать, что основное отличие пирамиды от реального проекта — это источник выплаты дохода. «Если сумма выплат дохода стабильно превышает размер добавленной стоимости, которую обеспечивает данный бизнес, то данный проект является пирамидой», — отмечают в пресс-службе банка.

### Угрозы для банков?

Г-н Кабаков говорит, что для фининститута угрозу пирамиды представляют в том смысле, что сокращают клиентскую базу банков, разоряя население.

В АО «Нурбанк» отмечают, что и фондовый рынок, и банковский сектор нестабильны, ставки по вкладам в банках падают. Поэтому и учащаются случаи возникновения организаций, обещающих

доход выше рыночного, которые впоследствии исчезают вместе со средствами клиентов.

«Любая структура, которая гарантирует (именно гарантирует) вам доходность, в разы превышающую ставки по банковским депозитам, должна вызвать у нормального человека подозрения», — отмечает г-н Кабаков.

При этом в числе финансовых пирамид фигурируют проекты, которые предлагают рефинансировать и/или софинансировать кредиторскую задолженность физлиц перед банками и микрофинансовыми организациями. «Схема деятельности данной финансовой пирамиды заключается в том, что клиент передает компании денежные средства, составляющие около 30–40% от суммы взятого им ранее в финансовой организации кредита или займа, а компания обязуется уплатить банку или микрофинансовой организации всю сумму обязательств клиента. Данный вид финансовой пирамиды является особо опасным, так как при ее крушении наносится ущерб не только населению, но и финансовым организациям, выдавшим кредиты и займы», — рассказали в АО «Нурбанк».

### Неустойчивость пирамид

«Если бы она могла стать устойчивой, то не являлась бы финансовой пирамидой», — говорит г-н Кабаков. Он считает, что устойчивой пирамидой не может быть по чисто математическим причинам, ведь ограниченное количество как участников, так и свободных денег. Таким образом, при замедлении темпов роста пирамиды обесточивается и ей оказывается нечем погашать обязательства перед ранее вовлеченными в нее участниками.

«Сейчас почти все финансовые пирамиды строятся в интернете. Деньги собираются через системы онлайн-платежей. Личного контакта между организатором и клиентами нет. Главная причина, по которой финансовые пирамиды до сих пор существуют и, наверное, никогда не исчезнут, — это жадность людей, стремление к быстрому обогащению», — полагают в АО «Нурбанк».

### Кто становится жертвой?

Казалось бы, наиболее подверженными воздействию рекламы

351 дело по факту создания финансовых пирамид, по данным МВД РК, было зарегистрировано за 4 месяца 2017 года. При этом за 2016 год в производстве находилось только 350 уголовных дел

больших и легких денег должны быть люди нуждающиеся либо граждане с низким уровнем финансовой грамотности, однако это не всегда так. «Как показал прошлый опыт, чаще всего жертвами пирамид становятся те категории граждан, которые теоретически должны быть менее подвержены их воздействию — люди с высшим образованием и предприниматели. Причины этого пока неясны, это задача для социологов. Возможно, причина в большей склонности к поиску нового, в более широком круге общения или в том, что на эту аудиторию мошенники работают активнее», — поделился г-н Кабаков.

В АО «Нурбанк» отмечают, что ключевая аудитория многих пирамид как раз приходится на пенсионеров и малообеспеченных граждан, финансовая грамотность которых оставляет желать лучшего. «Любопытно, что жертвами мошенников чаще всего становятся именно бедные люди, которых не хватает денег, и они готовы даже взять деньги в долг, лишь бы скорее получить большой процент от своих инвестиций», — считают в банке.

### Экономический урон

По словам г-на Кабакова, в развитых странах на сегодняшний день существуют механизмы борьбы с такими организациями, а точнее с их чрезмерным разрастанием. «Они, конечно, несовершенны и на низовом уровне часто дают сбои, однако такого масштаба, как пирамида Джона Лоу во Франции первой четверти XVIII века, обрушившая на страну экономику, они достигнуть уже не могут. Другое дело, когда пирамидой строит само государство, как это произошло с ГКО в России 90-х годов прошлого века. Тут вполне возможен разгон инфляции с последующим массовым разорением финансовых компаний и их вкладчиков», — заключил он.

## Перформанс Банка Астаны

### IPO

АО «Банк Астаны» выходит на IPO на Казахстанской фондовой бирже и планирует предложить широкому кругу инвесторов 2,1 млн акций. Об этом во время пресс-конференции заявили представители менеджмента банка. Аналитики ИК «Фридом Финанс» ожидают роста акций до 30% за год, до 40% — в долгосрочной перспективе. Основной драйвер — реализация стратегии роста до 2020 года, основой которой является экспансия в перспективных нишах.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Торги простыми акциями АО «Банк Астаны» начнутся в конце июня, тикер ABVN. Индикативная цена IPO — 1150 тенге за акцию. Количество размещаемых на IPO акций — 2,1 млн штук, объем размещения — 2,5 млрд тенге.

8 июня на пресс-конференции в Алматы АО «Банк Астаны» официально объявило о выходе на первичное публичное размещение ценных бумаг банка. Открытие книги заявок состоялось 12 июня 2017 года. Книга заявок будет доступна всем в рамках подписки на KASE. Андеррайтером данного размещения нового эмитента на KASE стала компания «Фридом Финанс», которая в дальнейшем будет выступать в роли маркетмейкера по этим ценным бумагам.

Как отметил в комментариях «КЪ» генеральный директор ИК «Фридом Финанс» Тимур Турлов, никаких ограничений по минимальному пакету акций не существует. «Можно будет купить даже одну акцию. Это минималь-



Привлеченные средства будут направлены на дальнейшее развитие продуктовой линейки Банка Астаны, IT-инфраструктуры и рост клиентской базы

ный торговый лот. И на вторичных торгах тоже. Это могут быть любые типы участников. Мы считаем, что ключевыми покупателями выступят физические лица. Любой покупатель в рамках данного размещения может прийти к нам или в любую другую лицензированную брокерскую компанию. Мы будем вести книгу заявок на KASE. Соответственно, клиенты других брокерских компаний при необходимости смогут тоже принять участие в подписке. И в дальнейшем торговать этими бумагами на бирже через любую из брокерских компаний», — сказал Тимур Турлов.

Он признался, что данное размещение интересно целым рядом параметров, где не последнее место занимает бурный рост банка, причем не традиционно в корпоративном секторе, который за последний год накопил немало проблем. «Банк растет за счет своих частных клиентов и за счет технологических решений», — пояснил г-н Турлов.

В целом объем размещения банка составит 4,5 млрд тенге. Из обозначенных 4,5 млрд тенге мажор-

2,5 млрд тенге составит объем размещения акций IPO Банка Астаны. Индикативная цена IPO — 1150 тенге за акцию. Количество размещаемых акций — 2,1 млн штук

итарный акционер Банка Астаны Олжас Тохтаров (доля 56,9%) в рамках права преимущественной покупки приобретет простые акции на сумму 2 млрд тенге.

«На эту сумму увеличивается уставный капитал банка, и это лишний раз свидетельствует об уверенности наших акционеров», — заметил, отвечая на вопросы СМИ, председатель правления Банка Астаны Искендер Майлибаев.

Он также напомнил, что ранее акционеры уже увеличивали уставный капитал банка на общую сумму порядка 12 млрд тенге. «Банк выполняет полностью все требования регулятора в части достаточности капитала. Но у нас есть планы развития. Дальнейший рост качества активов, изменение доли

в портфеле с уходом из корпоративного сектора в МСБ и еще больше — в розницу. Поэтому именно с точки зрения хорошего запаса капитала, я думаю, проведение сегодняшнего IPO очень органично ложится в нашу общую стратегию», — рассказал г-н Майлибаев.

Независимый директор Банка Астаны Александр Шагубатов в свою очередь отметил, что деньги, привлеченные от инвесторов, будут направлены на дальнейшее развитие продуктовой линейки Банка Астаны, IT-инфраструктуры и рост клиентской базы.

«В настоящее время карточками банка пользуются более 300 тыс. клиентов. Наша база прирастает на 10–12% ежемесячно, и эта тенденция только ускоряется. К концу года мы ожидаем, что база по картам достигнет 500 тыс. карт. Наши инвестиции будут направлены на укрепление операционных возможностей, нашей технологической базы, а также на расширение географического присутствия банка», — говорит Александр Шагубатов. По его словам, в настоящий момент банк находится в фазе активного роста.

Рассказывая о текущем развитии Банка Астаны, представители данной финорганизации напомнили, что состав акционеров изменился в 2013 году, а в 2014-м был проведен ребрендинг банка. «В основу нашей стратегии мы положили развитие дистанционных каналов продаж и высокотехнологичных банковских продуктов, потому что мы все верим, что будущее финансового сектора, банковских технологий — это сфера финтех. Очень большие средства были потрачены на инфраструктуру банка, и мы начали активно развивать розничный сектор в части пластиковых карт, мобильный сектор банковских систем и кредитование МСБ.

В 2014 году, когда был приобретен банк, активы банка составляли порядка 80 млрд тенге, собственный капитал — 12 млрд тенге. На конец

2016 года активы показали прирост более чем в 5 раз и на данный момент составляют около 370 млрд тенге, собственный капитал превысил 30 млрд тенге. В 2014 году было выпущено лишь около 1 тыс. карт. На текущий момент их число составляет более 300 тыс. При этом 70–80% клиентов зашли через цифровые каналы продаж.

При этом более 70% оборотов по картам тоже проходят в режиме безналичных платежей. Банк борется за свой имидж. Мы планируем по IPO выполнить все необходимые требования, для того чтобы наши акции были включены в листинг по наиболее перспективной категории. Я думаю, что таким образом мы еще больше усилим и закрепим мнение как об абсолютно прозрачном финансовом институте», — сообщил Искендер Майлибаев.

Представители KASE также позитивно оценивают событие, отмечая, что обычно банками привлекается долговой капитал, а не акционер. В этой связи привлечение банком именно акционерного капитала — это как раз то решение, которое полностью укладывается в стратегию KASE, принятую в прошлом году.

«Банк является действующей листинговой компанией, эмитентом акций, которые уже находятся на основной площадке нашего официального списка. Кроме того, банк является членом биржи и участником торгов на нашей площадке. Он занимает достаточно активную рыночную позицию. Поэтому решение банка о переходе на новый уровень взаимоотношений со своими инвесторами, на новый уровень привлечения финансирования — это очень позитивное событие и для биржи, и для рынка в целом», — отметила заместитель председателя правления KASE Наталья Хорошевская.

По мнению аналитиков «Фридом Финанс», IPO Банка Астаны обладает большим потенциалом роста. За год

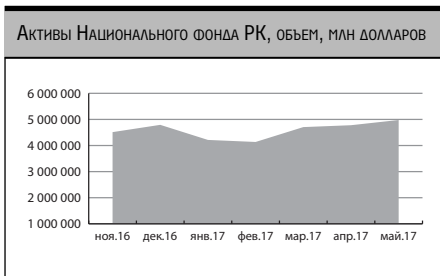
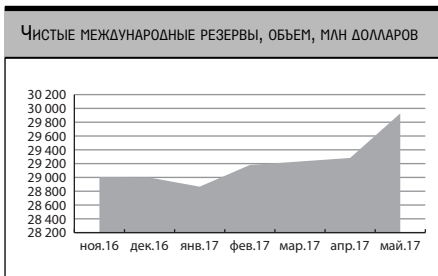
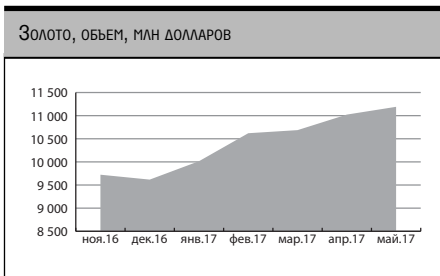
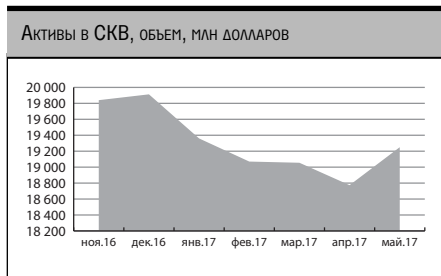
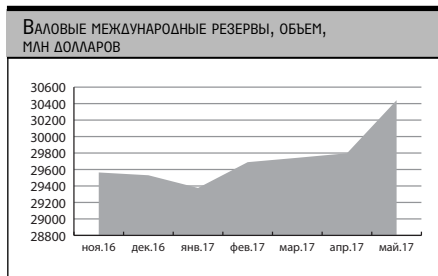
акции могут вырасти на 27%, в долгосрочной перспективе — на 38%.

«Сейчас банк генерирует 7,1 млрд тенге процентного дохода. Начиная с 2014 года, с приходом новых акционеров, банк реализует стратегию, во многих моментах схожую с форматами таких банков, как Capital One в США и Тинькофф Кредитные Системы в России. Бизнес-модель направлена на переход от офлайн-сети отделений к онлайн/мобильному обслуживанию и продвижению карт через прямую доставку по всему Казахстану. Это позволяет снизить расходы на содержание сети, а комиссионные доходы покрывают текущие затраты. Капитал привлекается путем ставки на удобный и технологичный сервис в карточном формате, а кредитование направлено на неохваченный во многом сегмент микро- и малого бизнеса. Новая стратегия позволила увеличить активы в 4,5 раза, с 80 млрд тенге в 2013 году до 364 млрд тенге по итогам 2016 года», — пишет директор департамента аналитики ИК «Фридом Финанс» Ерлан Абдикаримов.

По его словам, основной драйвер роста — реализация стратегии роста до 2020 года, основа которой — экспансия в перспективных нишах и, как следствие, рост рентабельности и оценки.

Рост в четко обозначенных нишах позволяет банку иметь потенциал роста рентабельности. За два года интенсивной работы банк вошел в пятерку крупнейших банков по числу пользователей онлайн-банкинга и уже имеет долю рынка в 5%. В планах банка довести эту цифру до 11%, что эквивалентно 1 млн клиентов. В сфере кредитования банк нацелен на сегмент индивидуальных предпринимателей, которые сейчас в основном работают с микрокредитными организациями. Здесь банк планирует достичь доли 8% и довести кредитный портфель до 25 млрд тенге.



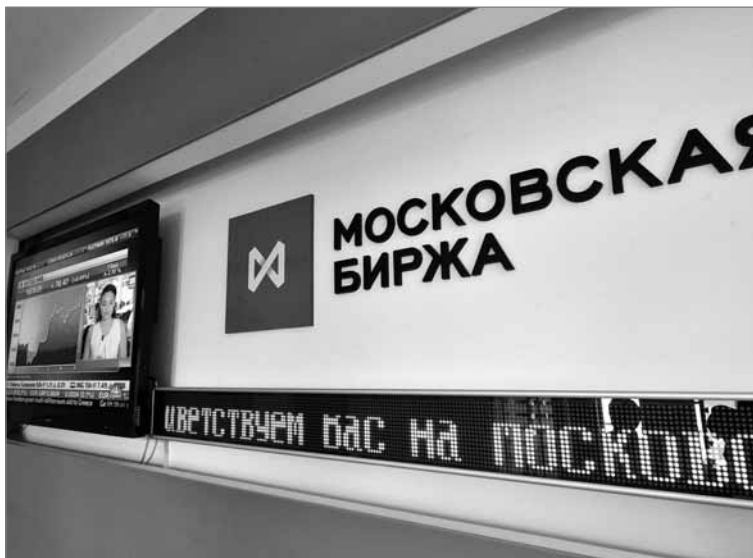


# В первый раз

## Зачем КТЖ вышел на российский рынок облигаций?

### Фондирование

Казахстанский крупнейший транспортно-логистический холдинг государственного значения успешно разместил на российском рынке 15 млрд рублей. Данная сделка уникальна тем, что стала первым в истории Казахстана выпуском облигаций казахстанского эмитента на российском рынке. По мнению аналитиков, причина выхода на дешевый российский рынок зависит от ряда факторов. Но в итоге успешное размещение долговых ценных бумаг КТЖ выгодно и Казахстану, и России.



Основными факторами являются достаточность ликвидности на российском рынке и спрос на рублевые активы со стороны как внутренних, так и иностранных инвесторов

8 июня АО «Национальная компания «Казахстан темір жолы» (КТЖ) разместило долговые ценные бумаги, деноминированные в российских рублях, общим объемом 15 млрд рублей, что эквивалентно \$265 млн, сроком на 5 лет с купоном и доходностью 8,75%. Данная сделка уникальна тем, что стала первым в истории Казахстана выпуском облигаций казахстанского эмитента на российском рынке и первым в истории стран СНГ корпоративным выпуском иностранного эмитента на российском рынке.

Первоначально объявленный ориентир по ставке купона был определен на уровне 8,85–9,15% годовых. Сбор заявок инвесторов проводился одновременно на MOEX и на KASE, и уже после трех часов сбора заявок общая книга заявок превысила 27 млрд рублей, что позволило существенно снизить ориентир по ставке купона до 8,75–9,00% годовых. Финальный ориентир был установлен на уровне 8,75% годовых, что соответствует доходности к погашению на том же уровне.

Организаторами размещения выступили АО «Газпромбанк», ООО «Брокерская компания «Регион», ООО «Ренессанс Брокер» и АО Halyk Finance. Как отмечают аналитики Halyk Finance, интерес инвесторов, проявленный во время сбора заявок, является результатом доверия к КТЖ как к высококачественному эмитенту с сильной кредитной историей, а также всей тщательной и кропотливой работы, проведенной КТЖ и организаторами сделки.

«Очередная сделка КТЖ не только является отличным продолжением кредитной истории компании с привлечением очень дешевого в текущих рыночных условиях финансирования, но и открывает новые возможности для всех остальных казахстанских эмитентов путем диверсификации их базы фондирования и использования российского рынка ценных бумаг в качестве альтернативной и весьма привлекательной площадки для привлечения долгового капитала», — отмечает председатель правления Halyk Finance Арнат Абжанов.

Он подчеркнул, что компания уже не первый раз выступает в качестве финансового консультанта и андеррайтера при сделках КТЖ. В апреле 2016 года КТЖ провел дебиютную сделку по выпуску и размещению своих тенговых облигаций со сроком обращения 10 лет на общую сумму 50 млрд тенге. Данная сделка была крупнейшим размещением, проведенным с начала 2016 года на отечественном рынке долгового капитала. Еще ранее, в июне 2014 года, КТЖ успешно разместил два транша дебиютных еврооблигаций в швейцарских франках. Данная сделка, как считает Арнат Абжанов, представляла собой самый первый в истории Казахстана публичный выпуск облигаций, деноминированных в швейцарских франках, а КТЖ стал первым в истории казахстанским эмитентом, вышедшим на швейцарский рынок ценных бумаг.

Между тем, возвращаясь к реалиям дня сегодняшнего, стоит отметить, что положение на российском денежном рынке достаточно сложное. По крайней мере, как отмечают эксперты компании «АНАЛИТИКА Онлайн», над российским финансовым рынком нависают две угрозы со стороны Соединенных Штатов. Дело в том, что на этой

неделе сенаторы в США будут рассматривать законопроект об усилении санкций против России. Поводом для данной меры стало вмешательство России в выборы в Штатах в прошедшем году. «Законопроект предполагает, что Белый дом не сможет без согласования конгресса США менять или смягчать санкции против России. Российский финансовый рынок всегда очень болезненно реагирует на расширение списка санкций. И в случае, если в данном вопросе сенаторам удастся добиться прогресса, акции российских компаний и российская валюта могут обвалиться», — подчеркивает руководитель департамента аналитики компании «АНАЛИТИКА Онлайн» Глеб Задога.

Вторым риском для российского финансового риска является Федеральный резерв. В ожидании повышения процентной ставки рубль, впрочем, как и многие валюты мира, испытывал серьезное давление.

С другой стороны, несмотря на ожидаемые события, российский рубль все же остается достаточно стабильной валютой, устойчивой ко всем невзгодам, включая и падение цен на нефть. «Главным стабилизирующим фактором по-прежнему остается привлекательность игры на разнице процентных ставок между внутренними ставками ЦБ РФ и внешними, например как у ФРС, ЕЦБ, ЦБ Японии и Банка Англии. Дополнительным поддерживающим условием является проходящий сейчас период дивидендных выплат, которые во многом пополняются за счет продаж валютной выручки компаниями-экспортерами», — отмечает инвестиционный аналитик Global FX Сергей Костенко.

Что же касается сделок КТЖ, то казахстанские эксперты финансового рынка не исключают, что у казахстанского транспортно-логистического холдинга существует значительный объем закупок в рублях, тогда как стоимость заимствований в России в настоящее время довольно низка. Вследствие чего, с точки зрения аналитиков, выпуск рублевых облигаций в Казахстане, и России. «Что касается выгоды КТЖ, здесь основными факторами являются достаточность ликвидности на российском рынке и спрос на рублевые активы как со стороны внутренних, так и со стороны иностранных инвесторов, что создает предпосылки для снижения стоимости заимствований. При этом инвесторы получают еще один инструмент, позволяющий провести не только секторальную, но и страновую диверсификацию своих портфелей», — говорит аналитик Группы компаний «ФИНАМ» Богдан Зварич.

В то же время, по его мнению, для РФ это также выгодно, поскольку страна давно заявляет о строительстве международного финансового центра. И произошедшее размещение ценных облигаций бумаж сигнализирует об интересе иностранных эмитентов к размещению в России. «За КТЖ на российский рынок могут прийти и другие эмитенты из стран ближнего зарубежья. В результате создание локального финансового центра станет очередным шагом к построению глобального рынка», — считает Богдан Зварич.

О перспективах и выгоде данного размещения для обеих стран говорил и вице-президент КТЖ по финансам Жаслан Мадиев еще в апреле текущего года, когда только прошла первая волна информации о намерении КТЖ выйти на российский финансовый рынок. «Учитывая корреляцию

между рублем и тенге, уровень валютных рисков стал меньше по сравнению с тем, который был бы при размещении в долларах или в другой твердой валюте. Сейчас имеет смысл управлять пассивами с помощью привлечения рублевого фондирования, смотреть на возможность привлечения рублевых обязательств с целью погашения долларовых», — отмечал тогда Жаслан Мадиев. По его мнению, чем больше казахстанские эмитенты будут выходить, тем легче будет размещаться с более высокими объемами, на более длинные сроки и по более дешевым ставкам.

В то же время необходимость выхода на фондовые рынки обусловлена еще и перегруженностью КТЖ высокими долгами. «Аудиторы в отчетности за 2016 год были обеспокоены тем, что текущие долги на 138 млрд тенге превышают текущие активы нацкомпании. Это означает, что без внешней помощи КТЖ не сможет вернуть долги, возврат которых наступит в ближайших 12 месяцев. На конец I квартала 2017 ситуация с этим стала даже немного хуже», — пишет в своем аналитическом раскладе для «КЪ» экономист Жангир Рахжанов.

«Участие КТЖ сразу в нескольких сделках позволяет предположить, что у компании много долгов, больше, чем активов, и компания нуждается в средствах. А занимать на международных рынках КТЖ себе позволить не может. Поэтому идет на рынки, где инвесторы понимают стратегическую важность железной дороги в стране размером как Казахстан», — говорит в свою очередь в комментариях «КЪ» директор фонда «Финансовая свобода» Расул Рысмамбетов.

Впрочем, несмотря на низкую прибыльность, у КТЖ достаточно неплохой денежный поток от операционной деятельности. По консолидированной отчетности нацкомпании за 2016 год чистый денежный приход от операционной деятельности составил 149 млрд тенге. При этом, как отмечает Жангир Рахжанов, подавляющая часть денег была заработана на грузовых перевозках, куда компания включила доходы от использования железнодорожной инфраструктуры.

Видимо, именно эта составляющая и позволила международным агентствам оценить кредитные рейтинги КТЖ на «среднем уровне надежности». В частности, Fitch присвоил компании BVB-, Moody's — Baa3, а S&P — BB-. «Высокое кредитное качество эмитента и уникальность сделки привлекли значительный интерес со стороны инвесторов, что подтверждается спросом, превысившим сумму размещения. Указанная сделка является знаковой в рамках Евразийского экономического союза, открывая новые рынки фондирования для отечественных эмитентов, и в дальнейшем послужит ориентиром для последующих выпусков казахстанскими компаниями облигаций в российских рублях», — комментирует ситуацию и АО «НК «КТЖ».

В завершение стоит отметить, что привлеченные средства на дешевом рынке, по крайней мере, наглядно демонстрируют, что казахстанская национальная компания всерьез работает над существующими проблемами и пытается выправить ситуацию.

# Стартап на рынке питания

### Фондовый рынок

Одно из самых ожидаемых IPO этого года — основанный в 2012 году сервис доставки ингредиентов по рецептам Blue Arpon, он растет по 130% в год и соединяет в себе офлайн-идею и ее мощнейшую онлайн-реализацию. Точные параметры размещения еще неизвестны, однако аналитики достаточно позитивно оценивают потенциал роста акций компании, хотя и не ожидают феноменального успеха.

### Сабина МУСТАФИНА

Идея бизнеса проста — подписка на доставку ингредиентов для приготовления свежих блюд с рецептами, что, по сути, подбывает рынок ресторанов и доставки еды. По данным аналитиков ИК «Фридом Финанс», выручка в 2016 году составила \$795 млн (рост на 133% по сравнению с 2015 годом). Компания обслуживает 5 млн заказов ежемесячно, используя 4 высоко-технологичных центра исполнения более чем с 4500 сотрудниками.

Согласно исследованию, проведенному исследовательской фирмой NPD Group, в США на обеды и ужины ежегодно тратится \$400 млрд, при этом они менее чем на 60% из этой суммы готовятся самостоятельно (против 71% в 1985 году).

«Софт, разработанный компанией, прогнозирует входящий спрос и затраты на каждый день, благодаря статанализу Blue Arpon обладает очень полезными прогнозными данными, в том числе сколько клиентов отменяют заказ в любой день недели, какие ингредиенты будут необходимы на месяц вперед. Прогнозная модель четко управляет запасами и ингредиентами, что позволяет добиваться скидок от поставщиков и фермеров. Летом 2016 года Blue Arpon заказал 3 млн фунтов продукции из 100 семейных ферм», — пишут аналитики ИК «Фридом Финанс».

Маржа EBIT компании движется в позитивную зону: с -40% в 2014 до -7% в 2016 году по мере сокращения доли себестоимости. Среди акционеров Blue Arpon такие фонды, как Bessemer Venture Partners, Fidelity, First Round Capital IV.

По мнению аналитика Группы компаний «ФИНАМ» Леонида Делицына, вырастет ли цена акции после IPO, зависит от диапазона ее стоимости при начальном размещении, а эта стоимость пока не объявлена.

«Если компания, как сообщают СМИ, надеется на оценку в \$3 млрд, то это означает 4-кратный

мультипликатор к выручке, что для компании такого профиля уже не является низким значением. Например, у Amazon.com мультипликатор заметно ниже и составляет 3,28. Соответственно, Blue Arpon могла бы рассчитывать на более высокие мультипликаторы, если бы доказала, что в перспективе дорастет до оборотов хотя бы \$10 млрд. Однако при текущих темпах прироста и обилии конкурентов это требует роста затрат на маркетинг, что и наблюдается.

Если цена на IPO не будет чрезмерно «задрана», то есть размещение произойдет с мультипликатором к выручке не превышающим 4, то стоимость может вырасти на 20–25%, — считает эксперт.

По его словам, фундаментально компания имеет перспективы роста в будущем, однако барьеры все-таки есть. Рынок продуктов питания огромен — в США это порядка \$1 трлн и, безусловно, интернет позволяет повысить эффективность его логистики. Кроме того, в США многие увлекаются домашней кухней, растет спрос на экологичные продукты, происхождение которых гарантировала бы какая-нибудь крупная компания. Направлений развития бизнеса можно придумать много. Однако на этот рынок не так сложно войти крупным ритейлерам.

«Даже если IPO компании будет успешным и ее оценят в \$3 млрд, она даже в перспективе трех-пяти лет останется относительно небольшой по сравнению с другими игроками рынка. Предположим, Blue Arpon сохранит темпы прироста в 42% в год — как в I квартале нынешнего года. При этом гипотетическим и весьма оптимистическим сценарии в 2020 году ее выручка составит \$3 млрд, что с мультипликатором 3 приведет к капитализации в \$9 млрд. Однако среди косвенных конкурентов называют Kroger (капитализация составляет \$27 млрд), Campbell Soup (\$17 млрд), Hershey (\$17 млрд), Conagra (\$16 млрд), Whole Foods Market (\$11 млрд), не считая значительного числа непосредственных конкурентов и клонов. Сообщалось, что оценка крупнейшего непосредственного конкурента компании, HelloFresh, в ходе последнего инвестиционного раунда снизилась с 2,6 до 2 млрд евро», — пишут аналитики «ФИНАМ».

Главный финансовый аналитик компании «АНАЛИТИКА Онлайн Казахстан» Евгений Чекай затрудняется сказать, как откроются торги, поскольку с одной стороны существуют негативные новости по некоторым финансовым показателям, с другой — интересный и хорошо поставленный бизнес. Как и у многих компаний, которые начинают выходить на IPO, у Blue Arpon имеются убытки от итогов деятельности. Операционные расходы

выросли более чем на 100%. Обусловлено это увеличением расходов на маркетинг для более интенсивного развития бизнеса и увеличением расходов на персонал. По итогам I квартала 2017 года компания получила убыток в размере \$52 млн. В 2015 году в сравнении с 2014-м рост убытка составил 52%, что обусловлено увеличением операционных расходов и расширением бизнеса. При этом в 2016 году уже наблюдается положительная динамика в части сокращения динамики увеличения убытка и по сравнению с 2015 годом, в 2016 году увеличение убытка составило уже 17%. При сохранении динамики увеличения выручки компания в недалеком будущем сможет выйти на прибыльную деятельность.

Среди факторов, которые могут отпугнуть инвесторов, такие: негативные финансовые показатели, финансирование деятельности происходит полностью за счет заемного капитала, количество отрицательных отзывов от потребителей.

Но в целом, по словам эксперта, плюсов у компании гораздо больше: 1) слаженный и продуманный бизнес; 2) очень хороший рост выручки; 3) перспективная идея бизнеса, которая может развиваться не только в США; 4) возможно, компанию поглотят крупные игроки рынка.

В целом аналитик ожидает роста акций в первый день IPO примерно на 10–14%.

По словам ведущего аналитика ГК Tele Trade Марка Гойхмана, впечатляющий стартап Blue Arpon представляет отличное сочетание бизнес-идеи с реальным воплощением. Потенциал индустрии питания достаточно перспективен. Blue Arpon оценивается примерно в \$2 млрд, и это безусловный лидер рынка в данной сфере. Компания предполагает, что капитализация после IPO составит \$3 млрд, то есть вырастет на 50%.

Однако на будущее для фирмы есть много настораживающих факторов. Как говорит Марк Гойхман, потрясающий рост последних лет был связан с низкой стартовой точкой. Но динамика угасает. Темп роста выручки упал в 2,5 раза в 2016 году, а в I квартале 2017-го он составил 44% в годовом исчислении, то есть в 3 раза меньше, чем в целом в 2016 году.

«Кроме того, предприятие до сих пор не вышло в прибыль. Чистый убыток 2016 года — \$54,9 млн, или 21,3% от выручки. Для стартапа это приемлемо, поскольку огромные средства вкладываются в расширение бизнеса. Но при IPO это сдерживающий сигнал для потенциальных акционеров. Под вопросом будущие дивиденды, поскольку придется покрывать предыдущие убытки. Рассчитывать приходится на рост курса акций после первичного размещения», — говорит он.

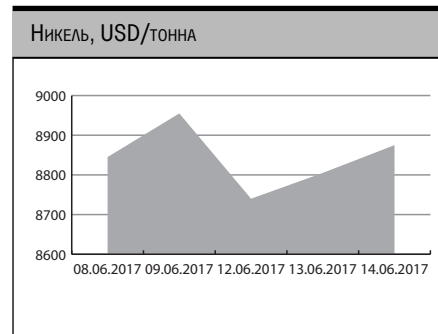
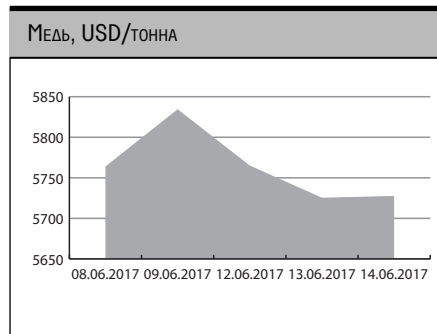
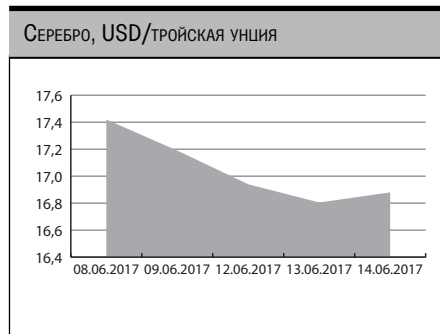
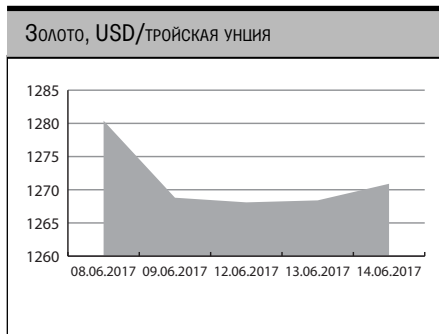
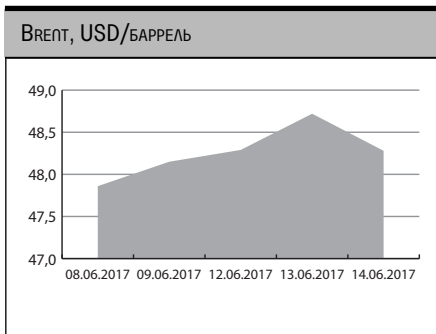
15-16  
МАУСЫМ  
И ЮНЬ  
JUNE  
2017

ASTANA ECONOMIC FORUM

АСТАНА ЭКОНОМИКАЛЫҚ ФОРУМЫ  
АСТАНИНСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ  
ASTANA ECONOMIC FORUM



## ИНДУСТРИЯ



# Как спасти животноводов от убытков?



Страховая модель может изменить схему компенсаций за заболевший скот

## Животноводство

**Страхование скота будет стимулировать крестьян больше заботиться о здоровье животных, полагают в центре агрокомпетентный НПП «Атамекен», консультанты фермеров в рамках госзаказа МСХ, среди направлений животноводства сейчас наиболее выгодны для развития верблюдоводство, коневодство и разведение МРС.**

Данияр СЕРИКОВ

Как известно, в Казахстане широко распространены такие болезни у крупного и мелкого рогатого скота как бруцеллез и пастереллез. Заболевшие животные, согласно регулированию, должны быть изолированы и идти на санитарный убой. В качестве компенсации крестьяне могут по закону получить 50% от рыночной цены скотины от государства, однако на деле акиматы не всегда выплачивают положенные средства. Другие 50% в теории должны выплачивать переработчики мяса, которым выгодно закупать по дешевке заболевший скот, чье мясо после переработки подходит для употребления. Однако переработчики часто ломают цену и сбывают крестьян, заставляя продавать больных животных на убой по минимальной цене. Фермерам приходится соглашаться, чтобы избежать дополнительных затрат на кормление и выполнить требования государства.

Поэтому при заболеваниях скота бруцеллезом, пастереллезом и другими болезнями, крестьяне практически теряют по максимуму свои вложения в выращивание КРС и МРС. Чтобы как-то минимизировать их убытки, в центре агрокомпетентный НПП «Атамекен» предлагают внедрить механизм страхования скота, который позволит хотя бы на 50% возвращать стоимость заболевших животных. Схема практически отработана со страховыми компаниями и эксперты центра сейчас выходят с таким предложением в «Атамекен».

«Страхование скота должно быть добровольным, а не обязательным. Подтверждаемость страховых случаев будет зависеть только от ветеринарных лабораторий государства, без излишних документов. Страховой вклад крестьянина должен быть максимум 1000–1400 тенге на голову ежегодно, чтобы застраховать свою скотину от инфекционных болезней, таких как бруцеллез, и получить при страховом случае 50% от рыночной цены животного. Сейчас много крестьян собирается в кооперативы, иногда выявляется, что половина их стада больна бруцеллезом. В итоге им приходится по цене ниже положенных 50% от рыночной себестоимости сдавать

забиваемый скот на переработку, а не держать его в стойле, ведь выпускать больной скот нельзя», — пояснил в комментарии «Къ» директор департамента животноводства центра агрокомпетентный НПП «Атамекен» Болат Сейсенов. Страхование может простимулировать фермеров лучше следить за здоровьем своего скота и нанимать ветеринаров, содержание которых кооперативы или средние хозяйства смогут оплатить. Кроме того, страховой договор даст определенную гарантию потенциальному инвестору, который может опасаться эпизоотической ситуации в стране. Также его можно будет использовать для предоставления в банке и получить под него кредит в размере 50% коммерческой

В центре агрокомпетентный НПП «Атамекен» предлагают внедрить механизм страхования скота, который позволит хотя бы на 50% возвращать стоимость заболевших животных

стоимости имеющегося скота. При этом государство и переработчики участвовать в компенсационной схеме не будут, отмечают в центре.

### Мясная дисперсия

В беседе с «Къ» Болат Сейсенов также прокомментировал вопросы о динамике и ценообразовании на рынке мяса в Казахстане в связи с растущими ожиданиями по экспорту. Эксперт отметил, что наиболее важными внутренними его центрами являются города-миллионники — Алматы и Шымкент. Именно они съедают большую часть мясной продукции Центрального и Восточного Казахстана, Карагандинской области. В определении цен на экспорт обычно никто не вмешивается и трудно сказать, насколько она может влиять на ценообразование внутри страны, полагает специалист. Однако посредники есть везде, хотя бизнесмены сами стараются ездить за рубеж и договариваться о цене за формируемый поток. «Уже сколько лет из Южного Казахстана, Жамбылской и Алматинской областей экспортируют живой скот самолетами в арабские страны в период Курбан-айта, хотя регион считался опасным до недавнего освобождения МЭБ от ящура. Но большого влияния на внутренние цены такие потоки не оказывают», — отмечает эксперт.

Комментируя вопрос «Къ» о том, каким направлением животноводства выгоднее всего сейчас заниматься крестьянам, специалист отметил, что сейчас наиболее прибыльными для крестьян являются верблюдоводство, коневодство и до определенной степени овцеводство. «В нашу систему extension (распространение знаний от аграрных экспертов-практиков сельхозпроизводителям — «Къ») поступает

В 25 тысяч тенге примерно обходится содержание лошади в год, притом что после сбыва лет откорма ее рыночная цена может достичь 300 тысяч тенге

много обращений по технологиям разведения МРС, по оценке выбора мясной или тонкорунной породы овец. Еще при наших выездах на семинары на базовые хозяйства в регионах очень много людей интересуются разведением лошадей и верблюдов», — говорит Сейсенов.

### Доказанный верблюд

В последнее время люди стали понимать цену одного верблюда. «Верблюд дает больше объемов молока, чем лошадь. Если у кобылы годовой показатель по субсидиям 750 литров, то у верблюда норма закреплена на уровне 1500 литров. Дромадер (одногорбый верблюд — «Къ») ценится намного дороже при его продаже в арабские страны, там спрос на него бешеный. Нашим бизнесменам можно было бы заняться воспроизводством и разведением дромадеров с последующим экспортом в страны Аравийского полуострова, туда, где и есть спрос, хотя внутри страны он также растет. Один одногорбый верблюжонок стоит \$4–5 тысяч, хотя двугорбый верблюда в Казахстане можно купить за 350 тысяч тенге. В ТОО «Таушык» Мангистауской области на сегодня насчитывается 2100 голов, в ТОО «Даулет Бекет» Алматинской области содержится более 5000 голов двугорбых верблюдов, в ТОО «Кулундинский» Кызылординской области разводится более 1000 голов и таких хозяйств достаточно много», — сообщил аграрий.

По словам Сейсенова, верблюды неприхотливы в кормах, устойчиво накапливают вес, но в холодный период нуждаются в заготовках. «В целом мы ожидаем, что верблюдоводство будет стремительно развиваться благодаря переработке молока и шерсти в ТОО «Таушык» и СПК «Атырауский ПОШ». Еще нужно наладить в стране переработку мяса, оно жестковато, но из него можно готовить ту же самую колбасу и другие продукты. В Илийском районе Алматинской области в ТОО «Даулет Бекет», к примеру, уже организованы убой и разделка туши на мясо, переработка молока верблюда», — рассказал он.

### Новые ворота

Многие фермеры сейчас пытаются проводить племенные преобразования своих овечьих стад с использованием мясных, мясошерстных и грубошерстных пород. В Жамбылской и Атырауской областях организована первичная обработка шерсти, и у некоторых сельхозпроизводителей, специализирующихся на тонкорунном и полутонкорунном овцеводстве, уже зарождается нацеленность на эти производства, оттачиваясь от растущего спроса.

Большие перспективы также намечаются в молочном и мясном направлениях разведения МРС.

«Недавно группа предпринимателей в Акмолинской области взяла около 3 тысяч га земли и сейчас ищет именно мясную эдильбаевскую породу. Тема козоводства тоже сегодня растет в актуальности. В Атырау, к примеру, на одной ферме содержат 1500 коз молочного направления спустя 3–4 года после старта, ядро в 300 голов закупили в Санкт-Петербурге. Или возьмем ТОО «Племенное хозяйство «Зеренда» в поселке Кажымукан Целиноградского района. Там в проект было вложено 5 млн евро, стадо коз закупили в Нидерландах. Мы им помогли в сопровождении, нашли эксперта из России для отбора породы. Также начальной окот у них идет двойней-тройней, хотя обычно один детеныш рождается в первый раз. Доеить полностью машинное, основная ориентация идет на сыр, молочные и детские продукты, будет переработка и своя лаборатория. Единственно — есть вопрос по кормам, так как сами они не имеют своих земель», — делится успехами Сейсенов.

### Хождение конем

По расчетам Болат Сейсенова, поголовье лошадей в Казахстане держится стабильно на одинаковых уровнях с советского периода. «Количество лошадей в стране у нас где-то примерно около 2 миллионов голов. После согемы число снижается до приблизительно 1,6 млн, весной-летом возрастает до 2,3 млн, а потом возвращается на начальную позицию. В форме мяса лошадь востребована только у казахов, калмыков, башкиров, кыргызов и якутов. В 1980-е годы был сбыв во Францию, но там сейчас рынок занят стойловым мясом из Аргентины. Хотелось бы увеличения производства конины, тем более, сейчас, к примеру, в Акмолинской и Карагандинской областях у некоторых хозяйств табуны доходят до 3–4 тысяч голов», — констатирует он.

Себестоимость содержания лошади в год примерно обходится в 25 тысяч тенге, притом что после двух лет откорма ее рыночная цена может достичь 300 тысяч тенге. Это дешевле, чем отращивать корову, на которую затраты составляют ежегодно 80–90 тысяч тенге. Пастбищные расходы обычно невелики, так как табуны берут 2 тысячи тенге за голову, только в случае холодной зимы требуется закупить корма максимум на 1,5 месяца. В целом коневодство очень рентабельно, притом что субсидии выделяются только на племенных животных. Вместе с тем из-за ситуации с кормами и болезнями выживаемость жеребят составляет 30–40%. Поэтому многим хозяйствам сейчас необходимо сосредоточиться на отращивании молодняка в стадах, где для регулирования численности нужно иметь примерно 70% кобылиц, указал эксперт.

# Дорогая трансформация

<< 7

— Какие компании консультировали и консультируют по вопросам программы трансформации всей группы АО «Самрук-Казына», включая фонд и портфельные компании? Каков состав группы консультантов и их гонорары?

— С точки зрения масштабов и содержания работ программа трансформации уникальна для Казахстана.

Пересмотр стратегий развития, дизайн новых операционных моделей и реинжиниринг бизнеса портфельных компаний Фонда были проведены с учетом рекомендаций консалтинговых компаний: EY, Boston Consulting Group, McKinsey & Company, KPMG, PWC, Deloitte, Enzen, ATKearney. Эти международные компании обладают опытом трансформации операционной деятельности крупнейших промышленных компаний в нефтегазовой, железнодорожной, почтовой, энергетической и других отраслях.

Трансформация — всегда длительный и затратный процесс. Привлечение консультантов позволяет минимизировать риски, уменьшить возможность принятия неверных бизнес-решений, применять лучший международный опыт и практики. В результате это обеспечит сокращение сроков реализации программы.

На сегодня завершена стадия проектирования операционной деятельности национальных компаний. На стадии внедрения проектных решений консультанты будут привлекаться точечно, в зависимости от того, где компании недостает экспертизы и компетенций. Например, это могут быть системные интеграторы, которые будут участвовать в комплексной автоматизации бизнеса компании, или специалисты по маркетингу и продажам в тех компаниях, где такая функция отсутствовала. Это повысит эффективность и клиентоориентированность национальных компаний.

— Расходы на внедрение новых информационных технологий в связи с процессом трансформации (если таковое внедрение есть и будет)?

— Внедрение информационных технологий — одно из условий реинжиниринга бизнеса. Новые бизнес-процессы невозможно внедрить без современных информационных технологий.

В Дорожных картах трансформации указаны сроки внедрения ИТ-проектов. При этом важно учитывать, что архитектура ИТ в каждой национальной компании может отличаться: в одних компаниях уровень автоматизации выше, в других — ниже. Поэтому все компании формируют заявки на информационные технологии самостоятельно с учетом целей трансформации и собственных нужд.

— Можно ли рассчитать, каков будет процент расходов на мероприятия по трансформации к предполагаемому финансовому результату от трансформации, приватизации и смежных мероприятий?

— Трансформация предполагает долгосрочный положительный экономический эффект. Как показывает международный опыт,

отдача начинается не сразу, но она стабильна и постоянна.

По нашей оценке, расходы на трансформацию составят не более 20% к предполагаемому финансовому результату от ее реализации. Положительный эффект программы по группе компаний Фонда ожидается на уровне более 1 трлн тенге к 2021 году.

Поскольку представители Фонда «Самрук-Казына» отсылают журналы к своим годовым отчетам, мы выяснили из них следующие данные.

Судя по консолидированной финансовой отчетности за 2016 и 2015 годы, общие и административные расходы увеличились в позапрошлом году: в 2014 году они составили 356,894 млн тенге, в 2015 — 380,578 млн тенге, в 2016 году — 344,701 млн тенге.

Помимо этого существует отдельная финансовая отчетность, где по той же статье расходы указаны в следующих объемах: 27,449 млн тенге, 43,166 млн тенге и 33,37 млн тенге соответственно.

Кроме того, расходы на консультационные услуги составили в 2014 году 20,249 млн тенге, в 2015 году — 26,429 млн тенге, в 2016 году — 29,648 млн тенге. Поскольку увеличились и расходы на заработную плату, здесь, возможно, «сидит» увеличение расходов на консалтеров, которые приняты на работу в фонд.

В 2014 году они составили 146,4 млн тенге, в 2015 году — 152,8 млн тенге, а в 2016 году — 160,2 млн тенге.

Кроме того, в отдельной финансовой отчетности расходы на консультационные услуги в 2014 году составили 3,197 млн тенге, в 2015 году — 4,782 млн тенге, в 2016 — 3,67 млн тенге.

## 344, 701

млн тенге — составили общие и административные расходы ФНБ «Самрук-Казына» за 2016 год согласно консолидированной финансовой отчетности, в 2015 — 380,578 млн тенге, в 2014 — 356,894 млн тенге

Членам Международного Консультационного совета в 2014 году выплачено 548 млн тенге, в 2015 году — 565 млн тенге, в 2016 — 798 млн тенге. Эти расходы составляют 0,016% от уставного капитала фонда (пять триллионов тенге), что довольно существенно. Также целевые трансферты подведомственным организациям для обеспечения операционной деятельности в 2014 году — 403 млн тенге, в 2015 — 601 млн тенге, в 2016 году — 737 млн тенге. Отметим, что данные расходы производятся из займов правительства Республики Казахстан.

Также для примера приведем размер вознаграждения внешнего аудитора (ТОО «Эрнст энд Янг»). В 2016 году он составил 57,9 млн тенге. В прошлые годы — 38,6 млн тенге. Неаудиторские услуги, оказанные внешним аудитором непосредственно АО «Самрук-Казына» в 2012 году составили 135,9 млн тенге. Более «свежие» данные недоступны.

Однозначно, трансформация потребовала и расходов по портфельным компаниям, и эти данные требуют отдельного изучения.

### Құрметті кәсіпкерлер!

«Атамекен» ҚР ҰКП сіздерді екі сатыдан тұратын «Іскерлік байланыстар» жобасына қатысуға шақырады. Оқыту екі сатыдан тұрады:

**1 саты:** бизнес жүргізудің заманауи әдістері мен білім дағдыларын оқыту, бизнес серіктестермен іскерлік қарым-қатынас орнату бойынша 3 апталық бизнес-тренинг;

**2 саты:** шетелдік кәсіпорындарда іскерлік қарым-қатынасты жақсарту, тауар жеткізу, жабықтық, тәжірибе алмасу және т.б. мәселелер бойынша шетелде 4 апталық тақырыптық бизнес-тағлымдама.

**Бизнес-тренингке және шетелдік тағлымдамаға қатысу өтеусіз түрде өтеді.**

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

### Уважаемые предприниматели!

НПП РК «Атамекен» приглашает вас принять участие в проекте «Деловые связи». Обучение в проекте состоит из двух этапов:

**1 этап:** 3-х недельные бизнес-тренинги по повышению квалификации и обучение современным методам ведения предпринимательства, установлению деловых контактов с бизнес-партнерами.

**2 этап:** 4-х недельная тематическая бизнес-стажировка за рубежом на предприятиях аналогичного профиля и установление деловых связей с иностранными партнерами по вопросам трансфера технологий и приобретения оборудования, взаимной поставки товаров, работ и услуг и т.д.

**Участие в бизнес-тренингах и зарубежной стажировке осуществляется на безвозмездной основе.**

За дополнительной информацией обращайтесь в Региональные палаты предпринимателей либо в Центры поддержки предпринимателей.



# Лучшие вузы Казахстана

## Рэнкинг вузов Казахстана по версии Kursiv Research



При выборе вуза в первую очередь необходимо обратить внимание на факторы, влияющие на качество, считают эксперты

### Образование

**Выбор учебного заведения — ответственный шаг в жизни каждого абитуриента, который должен основываться на объективных факторах. На текущий момент в Казахстане функционируют 125 вузов, в которых обучаются 477 тыс. студентов. Kursiv Research составил рэнкинг вузов Казахстана, основываясь на показателях качества и спроса.**

Айгуль ИБРАЕВА

В условиях глобальной экономики качественное высшее образование является залогом успешного будущего, оно играет ключевую роль в улучшении перспектив социально-экономического развития, способствует формированию современных знаний и навыков.

Сегодня в Казахстане функционируют 125 вузов, в которых обучаются 477 тыс. студентов. Треть всех отечественных вузов находится в городе Алматы. Как определиться с выбором высшего учебного заведения при таком многообразии предложений?

Как считает профессор Международной школы экономики КБТУ Кайрат Мынбаев, уровень образования в разных университетах отличается. По его мнению, даже на разных факультетах одного и того же университета качество подготовки кадров может различаться. «С 2000 года я работал в трех университетах Казахстана, и знаю, что кое-где уровень просто ужасный, а есть такие программы, которые могут дать фору многим иностранным», — отмечает профессор.

При выборе вуза в первую очередь необходимо обратить внимание на факторы, влияющие на качество, считают эксперты. Кайрат Мынбаев перечислил некоторые из них на примере Международной школы экономики Казахстана-Британского технического университета, которая является партнером Лондонской школы экономики (ЛШЭ). Это определение содержания программы с иностранным партнером; найм преподавателей по согласованию с иностранным партнером, с наличием иностранного диплома и знанием английского; сдача экзаменов на двух уровнях — внутреннем и внешнем, что исключает возможность договора между нашим студентом и нашим преподавателем; сдача дополнительных экзаменов при поступлении; концентрация на качестве.

Профессор также отмечает, что при должной подготовке наши студенты могут конкурировать на международной арене: «На третьем курсе я преподаю эконометрику по книге, написанной профессором ЛШЭ К. Доугерти. ЛШЭ имеет много международных совместных программ, одна из них в Сингапуре. Доугерти читал лекции как в Сингапуре, так и у нас. Он говорит, наши студенты намного лучше сингапурских».

Стоит также отметить, что в прошлом предубеждение, что учиться предпочтительнее в государственном вузе. «Еще один довод в пользу «частников» — скоро в Казахстане исчезнет само понятие «государственный диплом». То есть вузы будут выдавать диплом собственного образца, и ориентироваться родителям и абитуриентам придется на репутацию вуза, качество обучения в нем, наличие рейтингов и аккредитаций, а не на форму собственности», — рассказывает главный специалист центра по связям с общественностью AlmaU Майгуль Кондыказова. — Кроме того, важно выяснить, прошел ли интересующий вас вуз государственную аттестацию и получил ли гослицензию на ведение образовательной деятельности? Это минимум, которому должен соответствовать любой университет в РК».

Согласно данным Независимого казахстанского агентства по обеспечению качества в образовании был составлен национальный рейтинг лучших вузов РК, сформированный на основе анализа академических статистических показателей, оценки экспертов и опроса работодателей.

«По формальным показателям у нас лидерами являются несколько университетов, которые я перечислять не буду, поскольку на формальные показатели опираться нельзя», — отмечает эксперт. — Важно помнить, что каждый университет себя считает лучшим, и что желательно опираться на внешнее, объективное мнение».

Основываясь на показателях качества и спроса, Kursiv Research составил свой рейтинг вузов. По каждому показателю были выявлены 10 лучших вузов Казахстана.

### ТОП-10 лучших казахстанских вузов в мировом рейтинге

Казахстанские вузы позиционируют в международном рейтинге QS World University Rankings по версии Quacquarelli Symonds с 2011 года. Согласно данному рейтингу в число 200 лучших вузов Центральной Азии и развивающихся стран Европы вошли 18 отечественных вузов.

На 11 месте данного рейтинга и в лидерах казахстанских вузов числится КазНУ им. аль-Фараби. В 2016 году национальный вуз поднялся на 10 позиций по сравнению с 2015 годом. Далее идет ЕНУ им. Л. Н. Гумилева, который, как и в предыдущем периоде, расположился на 33 позиции. КазНУ им. К. И. Сатпаева поднялся на 15 позиций по сравнению с рейтингом 2015 года и расположился на 49 месте лучших вузов по версии QS EESCA-2016. Среди первой десятки казахстанских вузов в данном рейтинге свой показатель за год улучшил ЮКГУ им. М. Ауэзова.

### ТОП-10 самых дорогих казахстанских вузов

Цена вопроса во многом является основополагающим фактором при выборе вуза для многих казахстанцев. Одни подбирают наиболее доступный вуз по карману, для других же, напротив, высокая стоимость является показателем престижа. Обучение в вузах страны с каждым годом дорожает. К примеру, за последние десять лет его стоимость в национальных вузах повысилась примерно в три раза.

Самым дорогим учебным заведением в Казахстане является Казахстанский институт менеджмента, экономики и прогнозирования (КИМЭП). Согласно данным приемной комиссии вуза, в новом учебном году средняя стоимость обучения окажется в районе 2,50 млн тенге. Цена за обучение в вузе формируется в зависимости от выбранных предметов, полученных кредитов за год и стоимости одного кредита, которая зависит от специальности.

Второе место за Казахстанско-Британским техническим университетом. Один год обучения в данном вузе в 2017/18 учебном году будет стоить от 1,52 до 1,8 млн тенге. Стоит отметить, что в конце 2015 года президент Казахстана Нурсултан Назарбаев поручил объединить два казахстанских вуза, КазНУ и КБТУ, в Казахский национальный исследовательский технический университет им. К. И. Сатпаева (КазНУТУ) с целью создания крупного образовательного и научно-исследовательского центра страны. При этом ректор КазНУТУ Искандер Бейсембетов отметил, что данный факт никак не повлияет на стоимость обучения в данных вузах.

Алматы Менеджмент Университет, бывший МАБ, также вошел в десятку дорогих высших учебных заведений страны. Обучение на английском языке в AlmaU будет стоить 1,10 млн тенге в год, на казахском и русском языке — 715 тыс. тенге.

В одном из флагманов отечественного образования, Казахском национальном университете им. аль-Фараби, в 2016/17 учебном году цена за обучение на разных специальностях колебалась от 820 до 990 тыс. тенге. Наиболее дорогие в национальном вузе являются экономические, юридические специальности и факультет международных отношений. Пятое место досталось Казахстанско-немецкому университету. Стоимость года обучения в КНУ по всем специальностям составляет 850 тыс. тенге.

В десятку наиболее дорогих университетов также вошли Казахский национальный медицинский университет им. С. Д. Асфендиярова, Университет им. Сулеймана Деми-

реля, Международный университет информационных технологий, Евразийский национальный университет им. Л. Н. Гумилева и Нархоз, где стоимость обучения составляет примерно 675 тыс. тенге.

Более доступными являются вузы в регионах Казахстана. В Алматы дешевле всего получить диплом о высшем образовании в Казахском национальном аграрном университете, Алматинском технологическом университете и Казахской академии транспорта и коммуникации им. М. Тынышпаева. В данных вузах годовая стоимость обучения составляет 300–400 тыс. тенге.

### ТОП-10 казахстанских вузов по уровню международного сотрудничества

Повышению качества преподавания, обмену опытом, развитию языковых навыков научных кадров способствуют программы академической мобильности ППС вузов, говорится в Национальном докладе о состоянии и развитии системы образования РК. В Казахстане принято считать, что привлеченные зарубежные преподаватели значительно повышают уровень обучения в вузе. Показатель академической мобильности демонстрирует уровень международного сотрудничества вузов. Высокий уровень международного сотрудничества, как правило, дает студентам возможность пройти стажировки и получить дублированное образование в вузах-партнерах.

Наибольшее количество приглашенных зарубежных ученых в 2015 году зарегистрировано в КазНУТУ им. К. И. Сатпаева — 121. В КазНУ им. аль-Фараби в 2015 году пригласили 110 иностранных ученых, а в Карагандинский государственный технический университет — 48 ученых. Казахский национальный педагогический университет им. Абая и Костанайский государственный университет им. А. Байтурсынова за 2015 год пригласили 37 зарубежных ученых.

Примечательным является тот факт, что половина вузов в данном списке представлены региональными вузами. Так, в десятку по уровню академической мобильности вошли Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, Восточно-Казахстанский государственный технический университет им. Д. Серикбаева и Южно-Казахстанский государственный университет им. М. Ауэзова.

### ТОП-10 казахстанских вузов по научным достижениям

Представленность отечественных ученых в мировом научном пространстве является одним из важных показателей развитого, конкурентоспособного государства. Поэтому практически все страны мира, включая СНГ, обращаются к наукометрическим системам, наиболее крупными из которых являются Web of Science и Scopus, рассказывает научный сотрудник отдела философии ИФПР КН МОН РК, доктор философии (Ph.D.) Ермак Токтаров.

Эти системы занимаются индексацией публикаций ученых в наиболее авторитетных среди научного сообщества изданиях и присваивают им так называемый импакт-фактор. Чем чаще ссылаются на статью того или иного ученого, тем выше импакт-фактор журнала и выше цитируемость самого автора. Наличие таких публикаций свидетельствует о том, что публикуемые результаты исследовательской работы интересны мировому сообществу, они представляют собой оригинальный вклад авторов статьи в развитие науки. В Казахстане публикация научных достижений в изданиях, которые индексируются в Web of Science и Scopus, является обязательным требованием, например, при присуждении степени доктора философии и ученого звания профессора.

«В целом наличие публикаций в журналах с импакт-фактором является показателем высокого науч-

но-исследовательского потенциала ученого и учреждения, которое он представляет», — отмечает эксперт.

КазНУ им. аль-Фараби имеет наибольшее количество статей с импакт-фактором в платформе Web of Science. За 25 лет ученые вуза написали 2082 статьи, индексируемые Thomson Reuters. Назарбаев Университет, несмотря на свою короткую историю, имеет 971 индексируемую статью на платформе. В тройку также вошел ЕНУ им. Л. Н. Гумилева, ППС вуза имеет 952 статьи в платформе за 25 лет.

### ТОП-10 казахстанских вузов по количеству грантов

«При выборе будущей профессии имеет смысл отслеживать, какие специальности будут востребованы лет через пять. Здесь есть два нюанса. Во-первых, нужно обращать внимание на то, на какие специальности государство дает больше грантов — это как раз те профессии, представителей которых в РК не хватает. А значит, обучившись этому делу, вы 100% не останетесь без работы. Это, как правило, технологии, образование, здравоохранение и сельскохозяйственные науки. Кроме того, в целом, в Казахстане не хватает высококвали-

фицированных менеджеров во всех отраслях», — отмечает Майгуль Кондыказова.

В 2016 году на подготовку кадров в республике было выделено более 34 тыс. грантов, из них 24,2 тыс. — на бакалавров. В зависимости от предпочтений по специальности абитуриент сам выбирает вуз, в котором ей обучают, поэтому количество грантов в некоторой степени указывает и на спрос.

Большая часть студентов КазНУ им. аль-Фараби обучаются по государственному заказу. В 2016 году было 4746 таких студентов, из них 2991 — на бакалавриате, в основном на технических специальностях. Большое количество грантников поступило также в ЕНУ им. Л. Н. Гумилева — 3762 человека. В КазНУТУ им. К. И. Сатпаева в прошлом году 1953 абитуриента поступили на бюджетные места.

На 2016/17 учебный год государство выделило 1813 грантов для подготовки специалистов с высшим и послевузовским образованием в Назарбаев Университете. Обучение в вузе сегодня осуществляется только за счет средств государственного гранта.

Госзаказ на подготовку специалистов выделяется только в государственных вузах, однако частные

вузы часто разыгрывают собственные гранты на конкурсной основе. К тому же во многих вузах страны предусмотрены социальные скидки.

К примеру, в КазАТК им. М. Тынышпаева в зависимости от набранных на ЕНТ баллов можно получить скидки до 100% на первый год обучения.

### ТОП-10 самых крупных по количеству обучающихся казахстанских вузов\*

Спрос на вуз во многом определяется контингентом — количеством обучающихся. Больше всего студентов в ЮКГУ им. М. Ауэзова — 20 тыс. человек. В КазНУ им. аль-Фараби примерно 18 тыс. студентов. ЕНУ им. Л. Н. Гумилева насчитывает 12 тыс. студентов.

КазНУТУ им. К. И. Сатпаева, КазНМУ им. С. Д. Асфендиярова, Университет «Туран», АТУ, КарГТУ и КарГУ им. Е. А. Букетова имеют примерно одинаковый контингент студентов — около 10 тыс. человек. В МКТУ им. Х. А. Ясави и в Нархозе каждый год обучаются 7 тыс. студентов.

\*Данные по количеству студентов из интернет-ресурсов вузов могут быть неактуальными на сегодняшнюю дату.

## ТОП-10 ЛУЧШИХ УНИВЕРСИТЕТОВ КАЗАХСТАНА

ТОП-10 казахстанских вузов по версии QS University Rankings: EESCA 2016 (Emerging Europe and Central Asia)			ТОП-10 дорогих казахстанских вузов	
	2016	2015		Стоимость обучения за год на бакалавриате в 2017/18 уч. году в среднем 2 500 000 тенге
1	КазНУ им. аль-Фараби	11	1	КИМЭП
2	ЕНУ им. Л.Н. Гумилева	33	2	КБТУ
3	КазНУТУ им. К. И. Сатпаева	49	3	AlmaU
4	КБТУ	70	4	КазНУ им. аль-Фараби
5	ЮКГУ им. М. Ауэзова	84	5	КНУ
6	КазНАУ	86	6	КазНМУ им. С. Д. Асфендиярова
7	КазНПУ им. Абая	91	7	СДУ
8	КарГУ им. Букетова	101-110	8	МУИТ
9	КазУМОИМЯ им. Абылай Хана	111-120	9	ЕНУ им. Л.Н. Гумилева
10	КарГТУ	111-120	10	Университет «Нархоз»

Источники: topuniversities.com

ТОП-10 казахстанских вузов по уровню международного сотрудничества		ТОП-10 казахстанских вузов по научным достижениям		
	Число привлеченных зарубежных ученых в 2015 году, человек		Количество статей на платформе Web of Science (Thomson Reuters)	
1	КазНУТУ им. К. И. Сатпаева	121	1	КазНУ им. аль-Фараби
2	КазНУ им. аль-Фараби	110	2	Назарбаев Университет
3	КарГТУ	48	3	ЕНУ им. Л.Н. Гумилева
4	КазНПУ им. Абая	37	4	КарГУ им. Букетова
5	КГУ им. А. Байтурсынова	37	5	КазНУТУ им. К. И. Сатпаева
6	ПГУ им. С. Торайгырова	35	6	КБТУ
7	ВКГТУ им. Д. Серикбаева	32	7	ЮКГУ им. М. Ауэзова
8	ЮКГУ им. М. Ауэзова	30	8	КазНПУ им. Абая
9	ЕНУ им. Л.Н. Гумилева	27	9	КарГТУ
10	КазАТУ им. С. Сейфуллина	27	10	КазНМУ им. С. Д. Асфендиярова

Источники: Национальный доклад о состоянии и развитии системы образования РК в 2015 году

ТОП-10 казахстанских вузов по количеству грантов		ТОП-10 самых крупных по количеству обучающихся казахстанских вузов		
	Количество студентов поступивших на грант в 2016 г.		Количество обучающихся	
1	КазНУ им. аль-Фараби	4746	1	ЮКГУ им. М. Ауэзова
2	ЕНУ им. Л.Н. Гумилева	3762	2	КазНУ им. аль-Фараби
3	КазНУТУ им. К. И. Сатпаева	1953	3	ЕНУ им. Л.Н. Гумилева
4	КазНАУ	1813	4	КазНУТУ им. К. И. Сатпаева
5	ЮКГУ им. М. Ауэзова	1605	5	КазНМУ им. С. Д. Асфендиярова
6	Назарбаев Университет	1570	6	Университет «Туран»
7	КазАТУ им. С. Сейфуллина	1451	7	АТУ
8	КарГТУ	1208	8	КарГТУ
9	КазНПУ им. Абая	1157	9	КарГУ им. Букетова
10	ПГУ им. С. Торайгырова	1050	10	МКТУ им. Х. А. Ясави

Источники: МОН РК

Kursiv Research



## КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

# Том Круз открыл «Темную вселенную»

## Кино

Именитый сценарист и продюсер Алекс Куртцман, за плечами которого такие проекты как «Легенда Зорро», «Миссия невыполнима-3», «Трансформеры» и «Звездный путь», решил вновь примерить режиссерское кресло: вышедшая на экраны «Мумия» стала вторым фильмом, снятым им в качестве режиссера. И первым фильмом в «Темной вселенной» Universal.

Елена ШТРИТЕР



Бравый разведчик Ник Мортон (Том Круз) со своим коллегой Крисом Вейлом (Джейк Джонсон), исполняя военный долг в Ираке, между делом разыскивают плохо лежащие древности. Дабы пристроить их в хорошие руки, разумеется (не оставляя же террористам-исламистам, которые все равно ничего в произведениях древнего искусства не понимают). Так в заграничных лапках Ника оказывается карта, указывающая на странное древнее захоронение, которое сводит Ника с археологом Джен Хасли (Аннабель Уоллис) и британским (а каким же еще?) тайным сообществом, возглавляемым доктором Джекилом (Рассел Кроу). И у всех здесь свои интересы: сугубо материальный — у Ника, искренне научный — у Джен и возвышенный миропасательский — у Джекила.

Вот только никто из них не учитывает, что у обитателей захоронения — древней египетской принцессы Аманет (София Бутелла) — тоже есть свои интересы, а также планы на ближайшее будущее.

Идея с запуском этого проекта (к незабываемой «Мумии» с Бренданом Фрейзером он не имеет совершенно никакого отношения) появилась еще пять лет назад. В сентябре 2012 года режиссером фильма был назначен Лен Уайзман («Крепкий орешек 4.0», «Сонная лошадка»), однако он покинул проект еще до начала съемок. Уайзман сменил Андрус Мускетти, но и он впоследствии ушел из-за творческих разногласий со студией. Стать режиссером фильма предлагали Бальтасару Кормакуру («Зверь», «Пучина»), но он предложение отклонил. Так бесхозный проект попал к начинающему режиссеру Алексу Куртцману, который на тот момент уже подписал контракт в качестве сценариста. И тот сделал из него приключенческий блокбастер с элементами ужасов (ага, все по шаблону: противно верещащие монстры, неожиданные бу-эффекты и т. п.), в меру мрачный местами и с обя-

зательными перерывами на юмор (иногда черный), за который отвечают персонажи Тома Круза и Джейка Джонсона (из него получился просто невероятный зомби-призрак, к слову).

По большому счету «Мумия» Алекса Куртцмана напомнила почти одноименный фильм Рассела Малкэя 1998 года «Мумия: Принц Египта». Не скажу, что сюжет скопирован «один в один», однако что-то общее между ними несомненно прослеживается: тоже проклятая гробница, похороненный заживо и обиженный на весь мир обитель саркофага (у Малкэя — принц Талас), стремящийся воплотить своего избранника (избранницу в случае с фильмом Малкэя), по пути для восстановления выплывающий живых через поцелуй... А так же действие, происходящее в старой доброй Англии. Да и заканчивается все похоже...

Но, в отличие от «Принца» Малкэя, «Мумия» Куртцмана более экзотична. Каким-то невероятным образом создатели картины смешали крестовосцев, готические фантазии шотландца Роберта Льюиса Стивенсона, исламских террористов, древнюю мифологию, охраняющие мир тайные сообщества... Временами казалось, что вот сейчас из-за поворота должен показаться профессор Лэнгдон в обставке с Мики Маусом (очень уж частанка была располагающая).

Впрочем, это не удивительно: кинокомпания Universal, которой принадлежат права на Дракулу, Франкенштейна, человека-волка, ту же Мумию и прочих монстров из классического кинематографа 1930-х, по примеру Marvel и Disney решила начать строительство своей «Темной вселенной». Но как-то неуклюже.

«Мумия» напоминает лоскутный коврик, сшитый наспех. И вроде выглядит неплохо (пестренький такой, веселенький), и размер вроде подходящий, но вот цельного узора — как ни присматривайся — нет.

Откровенно говоря, назначение части эпизодов совершенно непо-

нятно: их наличие или отсутствие никоим образом не влияет на сюжетную линию. Разве что, лишняя возможность покрасоваться для Тома Круза. К слову, последний выглядит просто отлично (особенно после того, как, залив водку пивом, беседует с зомби-напарником в женском туалете). И свой, несомненно немаленький, гонорар отгрызает на все сто (меня, правда, не покидало ощущение, что Круз до сих пор играет в одной из частей «Миссия невыполнима»). Так что если все во имя этого, то, как говорят французы, почему бы и нет.

Тот же доктор Джекил (вместе с неразлучным мистером Хайдом) был там, мягко говоря, лишним. И дело не в игре Рассела Кроу — он как раз был ожидаемо великолепен и харизматичен. Просто не совсем понятно: зачем? Для того, чтобы объяснить мотивы борьбы ученого со вселенским злом? Или есть в этом какой-то сакральный смысл? Пока не понятно. Возможно, что этот факт будет объяснен в сиквеле картины (а, судя по финалу, он прямо-таки напрашивается)...

Надо сказать, будет очень грустно, если в продолжении не появится героиня Софии Бутеллы. Ее Аманет — истинное украшение фильма. Почему герой Тома Круза предпочел ей невзрачную Джен Хасли в исполнении Аннабель Уоллис, многие не поняли...

Впрочем, если не заморачиваться на поиски логики, а просто получать удовольствие от хорошей картинки, ярких спецэффектов, динамичного действия (а оно действительно не стоит на месте) и яркой актерской группы, то фильм отлично справляется со своими функциями развлекательного кино. Шедевра у господина Куртцмана не случилось, зато случился крепкий летний блокбастер, на который определенно не жалко потраченного времени (особенно, если смотреть в IMAX). А большего от него, согласитесь, и не требуется.

# «Дорога в рай» от мастера черного юмора

## Чтово

Откровенно говоря, сборник рассказов Роальда Дала «Дорога в рай» я ждала долго. Прежде всего потому, что каждый рассказ этого писателя, как взрослый, так и детский — это событие. Яркое, фантастичное, пронзительно ироничное и всегда неожиданное. Каждый его рассказ — это своеобразное философское погружение в человеческую психику.

Анна ЭМИХ

Роальд Даль — британский писатель норвежского происхождения. За свою долгую жизнь он успел написать несколько киносценариев, в том числе для Уолта Диснея, и множество книг, пользовавшихся феноменальным успехом у детей и взрослых и неоднократно экранизированных. К примеру, «Чарли и шоколадная фабрика», «Бесподобный мистер Фокс», «Большой и добрый великан», а рассказ «Человек с юга» (также известный как «Пари») лег в основу фильмов Альфреда Хичкока и Квентина Тарантино. Его рассказы знамениты своими неожиданными концовками, а детские книги — отсутствием сентиментальности, и часто — черным юмором («Чарли и шоколадная фабрика», к примеру, сложно назвать доброй сказкой). При этом ни одна из его историй не проходит мимо, несмотря на то что они очаровывают с первых же страниц.

К слову, Даль, как и Антуан де Сент-Экзюпери и Ричард Бах, не



понаслышке знаком с полетами, послужив в военной авиации во время Второй мировой. Возможно, близость к небу наводит на философские размышления?

Но вернемся к сборнику. Итак, многие читатели знают прежде всего детские книги этого автора (большинство из них господин Даль писал исключительно для своих детей и не планировал публиковать), которые получили множество наград и были опубликованы на разных языках. Но именно с выходом в свет сборника «взрослых» рассказов «Поцелуй» за ним закрепилась репутация «мастера черного юмора, адепта воинствующей чистоплотности и нежного человеконенавистничества», Даль второй раз получил престижную премию Эдгара По, а сборники его рассказов стали раскочиваться огромными тиражами. «Дорога в рай» включает в себя все четыре авторских сборника. По сути — это полное собрание

«взрослых» историй автора.

Пересказывать сюжеты рассказов Дала — дело неблагодарное, поскольку в пересказе неизбежно теряется стиль, ирония и тонкий юмор, ощущающиеся в каждой фразе автора (кстати, именно это в какой-то мере вызвало опасение по поводу качества перевода, который, к счастью, оказался на уровне). Магия его рассказов в том, что он умеет не только создавать атмосферу, но и увлечь за собой читателя. И каждый рассказ написан в том темпе и тем языком, которые будут уместны именно здесь. Герои неперестанно попадают в самые разные ситуации: дурацкие, глупые, неловкие, нереальные и нелепые. Причем, порой одновременно.

Каждая история линейна и последовательна. В лучших традициях жанра она описывает житейскую ситуацию, которую автор преподносит читателю как явление, заслуживающее всеобщего внимания. Но события при этом разворачиваются совершенно невообразимо, а финал в большинстве случаев непредсказуем.

За тем, пожалуй, исключением, что в историях этого автора вы не увидите традиционного хэппи-энда вопреки всему. Нет, за этим точно не сюда. И почти всегда рассказ заканчивается на пике. Автор раскрывает нелепость всего происходящего, но не делает никаких выводов, оставляя их на усмотрение читателя. «Как, это уже конец? Не может быть!» — хочется воскликнуть после каждого рассказа. Однако, перевернув страницу, все же понимаешь, что именно так — правильно. Пусть и несколько мрачно. Иначе не было бы такого эффекта.

# Weekend с «Курсивъ»

## Анонс

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

### Мероприятия в Алматы

#### Фестиваль Go Viral

16–18 июня  
Go Viral — это фестиваль, объединяющий тысячи передовых мыслителей в городе Алматы в течение 3-х дней выступлений, семинаров и презентаций.

Место: Almaty Towers, ул. Байзакова, 280  
Вход: бесплатный

#### Фестиваль кулинарного искусства The Good Life

16–18 июня  
Своими талантами поделится Хавьер Арребола Серрано, шеф-де-кузин отеля The Ritz-Carlton, Dubai, кондитеры Кемаль Озкан (г. Стамбул) и Эсат Акыйдыз, шеф-повар The Ritz-Carlton, Almaty.

Место: The Ritz-Carlton, Almaty, пр. Аль-Фараби, 77/7  
Вход: 15000–30000 тенге

#### Esentai Music Festival

17 июня, 19:00  
В прошлом году джазовые концерты в Esentai Square произвели настоящий фурор, но Esentai Mall на этом не останавливается и расширяет программу. 17 июня на сцену выйдут группа Private Jet и певец Абдулкарим Каримов.

Место: Esentai Square, пр. аль-Фараби, 77/7  
Вход: бесплатный

#### Мероприятия в Астане

II Евразийская международная книжная выставка-ярмарка  
15–18 июня, 9:00–18:00

II Евразийская международная книжная выставка-ярмарка Eurasian Book Fair-2017 — одно из важнейших мероприятий культурно-деловой программы «Астана ЭКСПО-2017» и крупнейшее культурно-просветительское событие на евразийском пространстве.

Место: ВЦ «Корме», ул. Достык, 3  
Вход: бесплатный

#### Музыкл «Ромео и Джульетта»

16,18 июня, 19:00

За основу взят французский мюзикл, основанный на классической пьесе Уильяма Шекспира «Ромео и Джульетта», музыка и слова которого были написаны Жераром Престорвиком. Талантливые актеры театра «Астана мюзикл» подарят зрителю незабываемую историю любви.

Место: Дворец Мира и Согласия, пр. Тауельсыздық, 57  
Вход: 500–2500 тенге

#### Книгообмен в Mega Silk Way

17 июня, 15:00

Pro Books совместно с MEGA Silk Way приглашают на второй большой книгообмен. Гостей и участников ждет насыщенная программа и литературные викторины. Правила книгообмена: принимаются книги на русском, казахском и английском языках; книги должны быть в хорошем состоянии; не принимаются: тонкие брошюры и пособия, узкоспециализированная литература, книги в потрепанных мягких обложках.

Место: Mega Silk Way, пр. Кабанбай батыра, 62  
Вход: бесплатный

Отпразднуйте свадьбу Вашей мечты по специальной цене с понедельника по четверг, и в воскресенье!

ул. А. Кунаева, 7  
Астана, 010000  
Казахстан  
Тел: +7 7172 24 50 50

RIXOS  
PRESIDENT ASTANA  
www.rixos.com

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

260 МИНУТ  
ДО ГОРОДОВ ЕВРОПЫ

Регулярный прямой рейс Уральск – Франкфурт с 14 июня 2017 по средам от 153 720\* тенге.

air astana  
15 ЛЕТ  
ЧИСТОГО ПОЛЕТА

\* в обе стороны с учетом всех сборов, может варьироваться на день выписки в зависимости от курса валют

airastana.com