

WWW.KURSIV.KZ

«Курсивъ» №14 (738)



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

# КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 14 (738), ЧЕТВЕРГ, 12 АПРЕЛЯ 2018 г.

**ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:**  
«ИГРА ПРЕСТОЛОВ»  
С КЫРГЫЗСКИМ  
АКЦЕНТОМ

02

**БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:**  
ИННОВАЦИИ ДЛЯ  
АГРОПРОМА И  
НЕФТЕДОБЫЧИ

03

**ИНВЕСТИЦИИ:**  
ВСЕМУ ВИННОЙ –  
ТОРГОВЫЙ  
КОНФЛИКТ

04



**КОМПАНИИ И РЫНКИ:**  
МИНА ЗАМЕДЛЕННОГО  
ДЕЙСТВИЯ

07

**\* Бриф-новости**

**Депутаты просят накормить курсантов**

На правительственном часе в мажилисе с участием министра обороны Казахстана Сакена Жасузакова 9 апреля выяснилась обратная сторона конкурсной экономики бюджетных средств: курсанты военных училищ недополучают положенные калории, потому что фирмы – победители конкурсов на кормление нашей армии – снижают цену, действуя в рамках действующего закона «О госзакупках».

>> 3

**Тенговая неликвидность для бизнеса**

На минувшей неделе в отделениях Национальной палаты предпринимателей «Атамекен» по всей республике собрались бизнесмены, банкиры, представители ФРП «Даму» и местных властей. На селекционном совещании по проблемным вопросам реализации Единой программы «Дорожная карта бизнеса-2020» побывал и «Къ».

>> 3

**Искусство целиться в голову, чтобы попасть в карман**

Kursiv Research решил выяснить, какие банки в Казахстане потратили на рекламу больше остальных. В 2017 году 17 банков из 30 представленных в рейтинге сократили свой бюджет на рекламу. Тем не менее, совокупные маркетинговые расходы банков второго уровня выросли на 3,5% по сравнению с предыдущим годом. При этом рекламные затраты некоторых участников рейтинга выросли довольно ощутимо.

>> 6

**Отбить охоту**

Во времена турбулентности на валютном рынке Национальный банк несколько раз принимал участие в торгах и тем самым сглаживал резкие колебания курса тенге. Недавно регулятор регламентировал инструмент, с помощью которого останавливал спекуляции банков на валютной площадке KASE – валютный своп. Теперь это полноценный инструмент монетарной политики Нацбанка. Что изменилось для банков – в материале «Къ».

>> 8

**Находиться в стадии отрицания – это недальновидная позиция**

Сегодня над вопросом о регулировании рынка криптовалют задумываются все центробанки мира. О том, к каким последствиям приведет фактический запрет криптовалют и майнинга в Казахстане, рассказал в интервью «Къ» глава Казахстанской ассоциации блокчейна и криптовалют Есет Бутин.

>> 9

**КТК: Профицит мощностей при растущем Кашагане**

Добыча нефти на крупнейшем нефтегазовом месторождении Казахстана – Кашагане – сокращена в рамках плановых работ. Однако эксперты ожидают почти двукратного увеличения прокачки нефти с месторождения Кашаган в текущем году.

>> 10

## Вслед за рублем

Санкции против России бьют по стабильности тенге

Во вторник, 10 апреля, торги парой тенге/доллар по итогам дневной сессии на Казахстанской фондовой бирже закрылись на уровне 327,72. Национальная валюта за день ослабла сразу на 7,57 тенге. Опрошенные «Къ» эксперты считают это реакцией на потрясения на российском финансовом рынке.

Айгуль ИБРАЕВА

Главный научный сотрудник Казахстанского института стратегических исследований при Президенте РК Вячеслав Додонов предполагает, что это реакция на потрясения на российском финансовом рынке, где в минувший понедельник произошел сильный обвал на фондовом рынке и резкое снижение курса рубля, в том числе к доллару. Курс тенге, который многими экспертами и участниками рынка связывается с курсом рубля, отреагировал на снижение рубля, говорит ученый.

Член правления Halyk Finance Мурат Темирханов считает текущее ослабление рубля к доллару, а чуть позже тенге к доллару – временным явлением.



10 апреля национальная валюта за день ослабла сразу на 7,57 тенге. Коллаж: Александр ИГИЗБАЕВ

## Китай хочет больше казахстанской нефти

Торговая война между США и КНР не приведет к уменьшению импорта казахстанского сырья. Более того, в КНР обещают увеличить импорт нефти, газа и металлов из Казахстана.

Жанболат МАМЫШЕВ

Инициированная президентом США Дональдом Трампом торговая война с КНР не повлияет на импорт Китая сырья из Казахстана, считает чрезвычайный и полномочный посол КНР в РК Чжан Ханьхуэй. Наоборот, уверен он, Китай будет увеличивать импорт казахстанского сырья. Напомним, стороны обменялись угрозами по повышению импортных пошлин на различные товары.

«Мы увеличим импорт из Казахстана. Металлы мы покупаем, нефть и газ мы покупаем. Мы будем увеличивать сотрудничество в этих областях. Зачем же мы должны так думать, что китайско-американские споры будут дурно влиять на Казахстан?», – сказал г-н посол, отвечая на вопрос «Къ» 27 марта.

**Мягко стелет – жестко сплет**

Стоит отметить, что по данным комитета государственных доходов министерства финансов РК, по итогам 2017 года, Китай нарастил импорт многих казахстанских сырьевых товаров. В частности, это железная руда и концентрат, марганцевая руда и концентрат, хромовая руда и концентрат, рафинированная медь и сплавы, природный газ. В то же время КНР продолжила сокращать импорт казахстанской нефти – до 2,357 млн тонн в 2017 году по сравнению с 3,241 млн тонн в 2016 году или на 27,3 процентных пункта меньше. Казахстанскую нефть в нефтепроводе на Китай заменила российская – в рамках межгосударственного соглашения она может течь из РФ транзитом через РК в Китай в объеме 7 млн тонн в год с возможностью увеличения до 10 млн тонн.

Кстати, на рубеже 2000-х и 2010-х годов китайские власти называли КНР крупнейшим торговым партнером Казахстана, однако наша внешнеэкономическая статистика давала

Китай намерен продолжить наращивать объем инвестиций в Казахстан. При этом КНР готова финансировать не только собственные проекты в РК, но и предложенные европейскими компаниями, которым не хватает денег

Поднебесной лишь второе место в двусторонней торговле после РФ, ссылаясь на разницу в учете. По версии казахстанских таможенников, Китай считал как экспорт в РК не только собственно экспорт в Казахстан, но и те объемы товаров, которые шли транзитом через РК в третьи страны.

С тех пор, словно стремясь подтвердить первенство РФ по двустороннему товарообороту, Казахстан постепенно сокращал экспорт нефти в КНР. С пикового показателя в 11,168 млн тонн в 2013 году – сразу до 6,27 млн тонн в 2014 году, затем до 5,098 млн тонн в 2015 году. В 2013 году казахстанско-китайский товарооборот составил \$22,7 млрд или 20,9% от всего объема внешней торговли РК. При этом положительное торговое saldo было гораздо серьезнее, чем сейчас: \$14,374 млрд экспорт из Казахстана в Китай и \$8,364 – импорт. Для сравнения: казахстанско-российский товарооборот составил в 2013 году \$23,5 млрд и три четверти его пришлось на импорт из РФ.

**Юани вместо долларов**

Что касается 2017 года, то казахстанско-китайский товарооборот составил \$10,469 млрд, в том числе – экспорт \$5,778 млрд и импорт – \$4,692 млрд.

Чжан Ханьхуэй также подчеркнул, что практически вся казахстанская нефть в настоящее время покупается за доллары, но он приветствовал бы перевод торговли в юани. Напомним, 26 марта на Шанхайской международной энергетической бирже (дочерняя

структура Шанхайской фьючерсной биржи) начались торги нефтяными фьючерсами, номинированными в юанях.

По мнению посла, возможность поставлять нефть за юани предоставит больше выбора производителям, избавив их от больших колебаний курса доллара. Это выглядит логичным для казахстанских нефтедобывающих компаний с китайским капиталом. «Курс доллара часто колеблется. Мы говорим, «мы не можем класть яйца в одну корзину», и поэтому для того, чтобы избежать опасности именно в связи с курсом, люди, может быть, и выбирают фьючерсы в долларах и юанях», – сообщил журналистам Чжан Ханьхуэй

**Смена ориентиров?**

Если наращивание импорта нефти Китаю предстоит подтвердить, то интерес КНР к органической продукции из Казахстана сомнений не вызывает. В первую очередь Казахстан готов поставлять пшеницу. В 2017 году республика поставила в КНР 306,9 тыс. тонн пшеницы, увеличив экспорт за год на 9,2%. Однако в Китае готовы замахнуться и на большие объемы.

«Недавно я в посольстве принимал заместителя корпорации китайского зерна. Они выкупили несколько корпораций в Европе. Это единственный монополист по закупке продуктов и зерновых товаров за границей. Здесь их компания работает, но другими лицами, потому что здесь работаю их сотрудники из Голландии, из

Бельгии – это их филиалы в Европе. Они сначала установили квоту для поставки казахстанской пшеницы в Китай в 100 тысяч тонн. Я говорю: «это очень мало, минимально 0,5 млн тонн», – они согласились. Они встречались с руководством министерства сельского хозяйства (Казахстана) и, конечно, договорились», – сообщил Чжан Ханьхуэй.

При этом посол напомнил, что в Китае набирает популярность органическая продукция растительного и животного происхождения. Он отметил, что на пути казахстанской мясной продукции, в том числе и ослатины, в КНР также нет ограничений.

«Мясо баранины, говядина. Ветеринары согласовали. Там ограничений нет. Следующее – по конине тоже нет проблем. Если у вас есть ослы, то тем более мы будем прогонять их через границу без паспортов и без визы», – сказал он, отвечая на вопрос «Къ».

По его словам, в ближайшее время Казахстан должна посетить китайская делегация по контролю за качеством поставляемого мяса и условиям его производства. Посол подчеркнул, что казахстанское мясо «ждут» в Китае.

«Скоро придет делегация из нашего государства по карантину и контролю за качеством. Самое главное – есть желание, а там желающих много», – сказал он.

Вместе с тем Чжан Ханьхуэй усомнился в способности Казахстана в текущих условиях обеспечить мясом даже одну из провинций Китая.

«Даже есть китайские партнеры, они направляют прямые сообщения мне и говорят: где можно найти казахстанских поставщиков мяса. Я говорю: вы откуда? – Я из провинции Хынань (а в этой провинции проживает более 100 млн человек). Вы посчитайте, сколько у вас мяса? Хватит для этой провинции еды или нет? У меня такое опасение, что нам надо посчитать, сколько оставляем для казахов, потому что казахам без мяса нельзя. Нет проблемы», – сказал он.

По его словам, китайская сторона также выстраивает логистику для продвижения казахстанского мяса в Китай. Но при этом посол настоял на том, что Казахстан должен будет стабильно поставлять заявленные объемы мяса, поскольку КНР соответствующе сократит импорт из других стран.

# ВЛАСТЬ/БИЗНЕС

## «Игра престолов» с кыргызским акцентом

### Как возвращение Атамбаева повлияет на отношения Казахстана с Кыргызстаном?

Экс-президент Кыргызстана Алмазбек Атамбаев вернулся в большую политику. Но в борьбе за влияние на принимаемые решения в стране он уже не сможет противостоять нынешнему президенту Жээнбекову и вряд ли окажет серьезное влияние на взаимоотношения Казахстана и Кыргызстана, считают эксперты из КР. Подробности в материале «Къ».

**Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ**

Минувшую субботу 7 апреля в Кыргызстане ждали с особым нетерпением. Ожидалось, что именно в этот день празднования 8-й годовщины апрельской революции экс-президент Кыргызской Республики Алмазбек Атамбаев встанет во главе шествия, которое пройдет по центральным улицам Бишкека. Поскольку предполагалось, что в шествии примет участие до 10 тысяч сторонников Атамбаева, в кыргызском сегменте социальных сетей высказывались мнения, что тем самым бывший президент покажет действующему президенту Жээнбекову, что он не просто так вернулся в большую политику и с его силой необходимо считаться.

#### Атамбаев начинает и пока проигрывает

Вот только что-то у Атамбаева пошло не так. Никакого шествия так и не состоялось, как не появился экс-президент Кыргызстана на церемонии возложения цветов к мемориальной стене памяти погибших в апрельских событиях 2010 года в комплексе «Ата-Бейит», куда он был приглашен Сооронбаем Жээнбековым вместе с Розой Отунбаевой, возглавлявшей Кыргызстан в период 2010-2011 гг. И если Роза Отунбаева пришла на церемонию впервые после 2016 года, то отсутствие Атамбаева было объяснено секретариатом социал-демократической партии Кыргызстана тем, что экс-президент заболел.

Возможно, так оно и произошло на самом деле. Вот только весьма показательным стало появление в тот же важный для Кыргызстана день информации о подписанных президентом Жээнбековым распоряжениях об отставках директора Службы анализа и прогнозирования рисков ГКНБ Болота Суюмбаева и председателя ГКНБ Кыргызской Республики Абдила Сегизбаева, которые считались людьми Атамбаева. За день до этих распоряжений в кыргызской прессе появились многочисленные рассуждения и о вероятной отставке еще одной креатуры Алмазбека Атамбаева – Генерального прокурора КР Индиры Джолдубаевой.

Все это вместе позволяет предполагать, что Атамбаев уже не является другом и спонсором президента Сооронбая Жээнбекова, о чем он неоднократно говорил в ходе президентской гонки в 2017 году. Даже несмотря на свое возвращение в большую политику 31 марта 2018 года, официально



Атамбаев может взять «реванш» у Жээнбекова только инициировав досрочные выборы в Жогорку Кенеш (парламент КР. – «Къ»).  
Коллаж: Александр ИГИЗБАЕВ

возглавив правящую социал-демократическую партию Кыргызстана. Ту самую партию, от имени и при непосредственной поддержке которой Жээнбеков стал президентом Кыргызстана. И чтобы понять, насколько эти предположения верны, «Къ» попросил прокомментировать наблюдаемую «игру престолов» по-кыргызски политолога из Бишкека Игоря Шестакова и политического обозревателя ряда кыргызстанских общественно-политических изданий Махинур Ниязова.

#### Был другом, стал соперником

По наблюдениям Игоря Шестакова, такое явление, как друзья, в политике скорее исключение, чем правило. В полной мере это относится и к взаимоотношениям между действующим главой Кыргызстана и экс-президентом Атамбаевым. Их можно назвать лишь политическими соратниками.

«Сейчас Сооронбай Жээнбеков, как глава государства, вряд ли себя позиционирует с СДПК. Хотя, безусловно, и эта партия, и Алмазбек Атамбаев внесли решающий вклад в его победу на президентских выборах. Однако сейчас Сооронбай Жээнбеков наверняка не нуждается в некоем партийном кураторстве со стороны Алмазбека Атамбаева», – заметил в своем комментарии «Къ» Игорь Шестаков.

При этом политолог обратил внимание нашего издания на вполне логичные действия Жээнбекова по формированию собственной команды. «Иначе его могут обвинить

в лоббировании интересов или зависимости от СДПК», – подчеркнул Игорь Шестаков, отметив, что этой партии в ближайшее время придется сдавать нелегкий экзамен на консолидацию своих рядов. Связано это с возможным выходом из ее рядов родного брата Сооронбая Жээнбекова – Асылбека, которому Алмазбек Атамбаев несколько раз предлагал сдать депутатский мандат в Жогорку Кенеш, дабы в будущем не навредить действующему президенту. «Пока сложно сказать, как партия сохранит единство, если ее покинет Асылбек Жээнбеков, который имеет в СДПК немало единомышленников и является влиятельным политиком», – отметил Игорь Шестаков.

О наметившемся противостоянии между бывшим и действующим президентами Кыргызстана рассказала «Къ» и Махинур Ниязова. «Прошедший 31 марта съезд СДПК фактически доказал, что разговоры о том, что между Сооронбаем Жээнбековым и Алмазбеком Атамбаевым существуют разногласия, оказались отнюдь не слухами. Экс-президент в довольно жесткой форме раскритиковал своего «друга». Это свидетельствует о том, что Атамбаев недоволен самостоятельностью Жээнбекова.

В частности Атамбаев считает, что действующего президента вводят в заблуждение люди из его окружения, подсовывая документы, которые он, как в случае с выступлением на Совете безопасности 8 февраля 2018 года (о борьбе с коррупцией в верхних эшелонах власти. – «Къ»), зачитывает не глядя. Поэтому Атамбаев якобы и

вынужден вернуться в политику, иначе «кто же будет говорить Жээнбекову неприятные вещи?!», – заметила в беседе с «Къ» Махинур Ниязова.

#### На что разозлился Атамбаев

Кстати, одним из особых пунктов разногласий между Атамбаевым и Жээнбековым считается отношение официального Бишкека к руководству Республики Казахстан. По информации Махинур Ниязовой, в правительственных кулуарах было много разговоров о недовольстве Атамбаева решением Жээнбекова поехать на мартовский саммит лидеров стран Центральной Азии в Астану. «Отмечалось, что Атамбаев просил отправить туда премьер-министра Сапару Исакову. Но Сооронбай Жээнбеков отказал. Сам полетел. Еще больше Атамбаева вывела из себя облетевшая Кыргызстан фотографии, где Нурсултан Назарбаев подходит к Жээнбекову. То, что он недоволен хорошими отношениями Назарбаева и Жээнбекова – очевидно», – отметила Махинур Ниязова.

Несмотря на особую позицию Алмазбека Атамбаева по отношению к официальной Астане, о важности сотрудничества между Кыргызстаном и Казахстаном заметил в беседе с «Къ» и Игорь Шестаков. «Казахстан был, есть и будет одним из стратегических партнеров Кыргызстана. За внешнюю политику в нашей стране сейчас отвечает Сооронбай Жээнбеков, который буквально сразу с момента своего избрания, обозначил конструктивный курс на сотрудничество с Астаной. И

очень важно, чтобы кыргызстанские и казахстанские предприниматели, а также обычные граждане наших стран не испытывали проблем при пересечении границы. Для того, чтобы такие проблемы впредь не возникали, и должны эффективно работать президент и правительство обоих государств», – подчеркнул Игорь Шестаков.

#### В ожидании «реванша»

Между тем, после событий последних дней, в социальных сетях Кыргызстана появилось новое мнение, согласно которому Атамбаев может взять «реванш» у Жээнбекова, в том числе и по вопросу об отношениях с официальной Астаной. Другое дело, что сделать это, обладающий многомиллионным состоянием экс-президент Атамбаев, может только инициировав досрочные выборы в Жогорку Кенеш (парламент Кыргызстана. – «Къ»), став после них в случае победы СДПК либо Торговой (спикером парламента. – «Къ»), либо премьер-министром. И здесь мнения наших экспертов несколько разошлись.

Так, Игорь Шестаков считает этот сценарий вполне реальным. «Партии «Республика» и «Ата-Мекен» остались без своих лидеров (Омурбек Бабанов из «Республики» покинул Кыргызстан из-за обвинений в попытке захвата власти, а Омурбек Текебаев из «Ата-Мекена» находится под арестом по обвинению в мошенничестве и коррупции. – «Къ»), и их политические позиции сильно ослабли. Далеки от устойчивости партии «Кыргызстан» и «Онгуу – Прогресс». Поэтому вполне реально, что осень Кыргызстан начнет с такого сценария. Правда, для этого сценария на политической арене нашей страны должны появиться новые влиятельные объединения», – заметил в беседе с «Къ» политолог из Бишкека.

В свою очередь Махинур Ниязова считает, что Сооронбай Жээнбеков сделает все возможное и невозможное, чтобы не допустить досрочных выборов в Жогорку Кенеш, поскольку они ему крайне невыгодны. «Большинство депутатов тоже не хотят досрочных выборов. Потому как понимают, что не попадут в новый состав парламента, поскольку Атамбаев наверняка отсечет всех «непослушных». И все это вызывает тревогу, так как наметилась тенденция деления на север-юг. Многие делегаты, которых с подачи Атамбаева не пустили на съезд правящей СДПК – южане. И депутаты, которыми недоволен экс-президент, – южане. Наконец, Сооронбай Жээнбеков – южанин», – заметила в своем комментарии «Къ» Махинур Ниязова.

Как бы то ни было, но пока отношения между Кыргызстаном и Казахстаном можно назвать позитивными. Во всяком случае, после встречи Жээнбекова и Назарбаева товары из Кыргызской Республики вновь появились на полках казахстанских магазинов и гипермаркетов. Соответственно, остается надеяться, что все вероятные действия экс-президента Кыргызстана Алмазбека Атамбаева не навредят гражданам наших стран.

## Инновации для агропрома и нефтедобычи

Небольшое по эквипменту-ским меркам предприятие ТОО «Аспан», о котором мало кто знает даже в родном городе, производит два крайне важных вида продукции для народного хозяйства страны. УШР (углещелочной реагент), применяемый при бурении скважин в нефтедобывающей отрасли, и удобрение гумат натрия. На предприятии трепетно охраняют секреты технологий, избегая встреч с журналистами. Исключение сделали лишь для «Къ».

**Игорь ТИМОШЕНКО**

В последние годы Министерство сельского хозяйства РК находится в активном поиске новой модели ведения бизнеса в агропромышленном комплексе Казахстана. Актуальная задача – повышение урожайности сельскохозяйственных культур. В частности, по данным минсельхоза, до сих пор остро стоит вопрос о своевременном снабжении аграриев удобрениями.



Отходы угледобычи позволяют решить сразу два вопроса: увеличить урожайность в секторе АПК и производить необходимый для нефтяников реагент. Фото: В. ФАДЕЕВА

На поля ежегодно отправляется 260–290 тыс. тонн удобрений в физическом весе, или 10% от потребности в них. Однако, судя по результатам агрохимического обследования почв, в ряде регионов наблюдается высокая доля площадей с низким содержанием

азота и фосфора. Впрочем, по словам генерального директора ТОО «Аспан» Умытгай Жакеновой, добиться повышения урожайности и достаточной питательности почв удобрениями не так уж и сложно.

>> 11

## Китай хочет больше казахстанской нефти

<< 1

«Мы работаем с нашей стороной, мы тоже строим логику... это холодильники, рефрижераторы. С вашей стороны – это, конечно, стабильное производство и стабильная поставка. Если мы заключим, например, договор, сколько ежегодно мяса мы будем закупать у Казахстана, то мы однозначно сокращаем такую долю для других государств. А если мы отказались от поставки из других стран, а отсюда мы не получим, тогда уже, я не знаю, катастрофа. В общем, может быть, какая-то провинция останется без мяса», – сказал Чжан Ханьхуэй.

#### Совместные проекты

Кроме того, Китай намерен продолжить наращивать объем инвестиций в Казахстан. При этом КНР готова финансировать не только собственные проекты в республике, но и предложенные европейскими компаниями, которым не хватает денег.

«Здесь, конечно, работают и другие страны. Мы приветствуем, чтобы они вместе с нами работали. У меня были британский посол, немецкий посол, был представитель Европейского союза. Они все вы-

разили желание работать вместе с Китаем на территории Казахстана. Я говорю: очень хорошо, если мы проводим такую формулу сотрудничества и совместной работы на территории Казахстана», – сказал посол.

По его словам, КНР готова участвовать и в других международных проектах, в частности, совместно с РФ на территории РК. «Я думаю, у нас очень хорошие условия и основы для проведения трехстороннего сотрудничества Китай-Казахстан-Россия. Мы, посольство, уже предлагали – как можно раньше начать формат регионального сотрудничества вокруг Алтая. Это получается уже четырехстороннее – Китай-Казахстан-Россия-Монголия. Но это не только транспорт и логистика, это туризм, это развитие сельского хозяйства, скотоводства, промышленности. Это будет новый международный экономический коридор», – сказал он.

Ранее сообщалось, что Китай реализует 51 индустриальный проект в Казахстане на общую сумму порядка \$27 млрд. Только в 2018 году планируется ввести в эксплуатацию 6 проектов на \$363 млн, а также начать 5 проектов на \$623 млн.

Вместе с тем Чжан Ханьхуэй сообщил, что китайские власти приняли решение не поощрять зарубежные инвестиции в некоторых случаях.

«Мы говорим об ограничении китайских инвестиций за границей – это именно в таких отраслях, которые состоят из выкупа недвижимости. Например, очень много китайских предпринимателей покупают отели, землю. Такие категорически запретили. Зачем живые деньги потратили и купили мертвые земли?», – сказал посол.

При этом сотрудничество с Казахстаном будет расширяться, подчеркнул он.

«Что касается инвестиций в Казахстане – это однозначно (будет расширяться. – «Къ»)!» Это сотрудничество будет развиваться. Эти инвестиции будут увеличиваться, и все наши общие проекты будут реализовываться. Финансовая поддержка неизменно будет. Что касается фонда Шелкового пути, я знаю, что они несколько раз посещали Казахстан. У них есть очень хорошие контакты и есть соображения, есть свои каналы работы и партнерства», – сказал Чжан Ханьхуэй.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВЪ**

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Altaco Partners»  
Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/д «Нурлы-Тогу», блок 5А, оф. 119  
Тел./факс: +7 (727) 346-84-41.  
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор:  
Марат КАИРБЕКОВ  
Тел. +7 (727) 346-84-41,  
m.kairbekov@kursiv.kz

Главный редактор:  
Динара ШУМАЕВА  
Тел. +7 (727) 346-84-41,  
d.shumayeva@kursiv.kz

Выпускающий редактор:  
Мария ТОРЕБАЕВА  
Тел. +7 (727) 346-84-41,  
m.torebaeva@kursiv.kz

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

Редакция:  
«Власть и бизнес»  
Ербол КАЗИСТАЕВ  
«Компании и рынки»  
Вячеслав ШЕКУНЧИХ  
«Тенденция»  
Айгуль ИБРАЕВА  
«Культура и стиль»  
Елена ШПРИТЕР

Фотограф:  
Олег СТИВАК  
Аскар АХМЕТУЛЛИН

Служба распространения:  
Рамазан БАЙРАМОВ,  
g.bairamov@kursiv.kz

Технический редактор:  
Олеся ТРИТЕНКО

Дизайнер:  
Александр ИГИЗБАЕВ

Корректорское бюро:  
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО  
Елена ГРИБАНОВСКАЯ  
Елена ШУМЧИХ

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

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

Корреспонденты в г. Астане:  
Ербол КАЗИСТАЕВ

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

Газета зарегистрирована  
в Министерстве культуры и информации  
Республики Казахстан.

Свидетельство о постановке на учет  
№ 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.  
Омечтенова Г. Типография РПНК «Дэуір».  
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

# Депутаты просят накормить курсантов

На правительственном часе в мажилисе с участием министра обороны Казахстана Сакена Жасузакова 9 апреля выяснилась обратная сторона конкурсной экономики бюджетных средств: курсанты военных училищ недополучают положенные калории, потому что фирмы – победители конкурсов на кормление нашей армии снижают цену согласно действующему закону «О госзакупках». В связи с чем руководство оборонного ведомства просит депутатов вывести вопрос армейского довольствия из общей канвы этого законодательства, как это ранее уже было сделано с питанием в школах.

**Дмитрий ПОКИДАЕВ**

Проблема проста: согласно армейским выкладкам на питание одного курсанта в день должно уходить 1225 тенге. Именно эта сумма на сегодня может обеспечить 4400 килокалорий, необходимых военнослужащему для нормальной жизнедеятельности. Однако обеспечение военных учебных заведений продовольствием выведено в конкурентную среду, поставщик довольствия определяется с помощью конкурса, а условия конкурса общеизвестны: кто дал наименьшее ценовое предложение, тот и будет кормить курсантов. В результате нормативные 1225 тенге ужимаются вдвое – соответственно, вдвое ужимается и паек курсанта, поскольку повторить кормление пятью хлебами всех голодных на этой земле за последние две тысячи лет не удавалось пока никому.

«Для нас это очень сложный вопрос. Каждый год фирмы, участвующие в конкурсе, для того чтобы победить в нем, снижают стоимость до 900 тенге, до 650 тенге даже доходит ценовое предложение. Мы ничего не можем поделать с этим, конкурс проходит согласно закону: кто меньше выставил цену, тот побеждает. С других сторон не рассматривается. Это неправильно. В этом году в наших конкурсах участвует более 200 фирм, для них заказчиками являются наши институты, выигрывают фирмы с питанием на сумму от 650 до 900 тенге. Как это



Курсанты военных училищ недополучают положенные калории, потому что фирмы – победители конкурсов на кормление нашей армии снижают цену. Фото: Shutterstock.com

может быть? Ну что это такое, курсант военного института, который бегаёт по полям... как фирма будет кормить его на сумму в 700–800 тенге, я не знаю! Необходимо внести изменения в законопроект, мы работаем сейчас с Министерством национальной экономики над этим», – сказал министр обороны Сакен Жасузаков.

И тут же пояснил, что для исправления этой ситуации необходимо внести поправки в закон «О госзакупках», которые вывели бы обеспечение довольствием курсантов военных училищ и вузов из конкурсного поля. Так уже было сделано с питанием школьников в средних учебных заведениях, где для победы в конкурсах с наименьшим ценовым предложением бизнес аналогично урезал стоимость пайка.

«Я обратился с письмом к премьер-министру, чтобы Министерство обороны исключили из этой



При финансировании военно-учебных заведений есть святые вещи: это форма, питание и вооружение. Эти вещи надо рассматривать, не хотелось бы вообще, чтобы у нас поднимался вопрос о том, что мы недофинансируем питание.

Владимир БОЖКО,  
Вице-спикер мажилиса  
парламента

системы, как это ранее было сделано с Министерством образования. Мы хотим, чтобы Министерство обороны устанавливало определенный стоимостной стандарт и контролировало его исполнение», – пояснил Жасузаков.

Вице-спикер мажилиса парламента Владимир Божко заметил, что парламентарии могут и не ждать в этом вопросе ответа главы правительства, поскольку сейчас в стенах законодательного органа находится законопроект, который предусматривает внесение изменений в законодательство о государственных закупках.

«Думаю, не надо там эти вещи слишком долго обсуждать, там надо просто внести изменения в закон: если положено по питанию 1200 тенге, то все, никаких снижений не может быть», – заявил Божко. «Я просил бы обратить внимание Министерства экономики на такие вещи,

это же не лезет ни в какие ворота. Ну как можно было вводить? Еле-еле перебороли школы, теперь будем бороться за этот паек, завтра за питание по медучреждениям опять будем бороться. Ну давайте определимся: физиология определена, стоимость определена, и не надо создавать условия, при которых человека нужно обеспечить сытостью в два раза дешевле. Соломой кормить, что ли? Поработайте с рабочей группой, обеспечьте соответствующую поправку, согласованную с правительством, давайте внесем это изменение», – обратился вице-спикер к министру обороны.

Однако на этом «сюрпризы» с довольствием курсантов не закончились – выступивший следом командующий Национальной гвардией Руслан Жаксылыков назвал финансирование военного вуза бывших внутренних войск в Петро-

павловске «откровенно слабым». И добавил, что курсантов приходится докармливать за счет солдат.

«Очень большие проблемы с финансированием как на текущие расходы, так и на капитальные. На капитальные расходы Министерство финансов в последние годы денег не выделяет, на учебно-материальную базу, на вооружение, на технику. Не выполняются также и недодаются наши лимиты на текущие расходы, связанные с организацией питания, с расходами на обеспечение учебной литературой, одеждой», – констатировал Жаксылыков. «Мы, командование Национальной гвардии, идем на то, чтобы восполнить лимиты за счет текущего содержания войск, хотя это нарушение Бюджетного кодекса, но мы вынуждены идти на это, чтобы поддержать жизнеспособность нашего вуза. А он имеет на сегодня международный статус, потому что на его базе мы обучаем курсантов для внутренних войск Кыргызской Республики и Республики Таджикистан», – подчеркнул он.

«Питание с войск перекидываете на курсантов? – уточнил Божко. – Вы что, берете питание у солдат, а они бегают на голодный желудок?»

Жаксылыков ответил уклончиво: «Мы из резерва правительства дофинансируем и за счет войск добавляем».

После чего вице-спикер попытался добиться комментария относительно ситуации с этим вузом у вице-министра финансов Татьяны Савельевой, но услышал лишь, что в текущем году военный институт Национальной гвардии как госучреждение получает финансирование в объеме 1 млрд 992 млн тенге, что выше по сравнению с прошлым годом на 300 млн.

«В том числе и на приобретение продуктов питания расходы составляют 360 млн тенге. Проблемы еще остаются, и будем их в плановом порядке решать, возможности финансовые бюджета не безграничны», – сказала представительница Минфина.

После чего вице-спикер оставалось лишь напомнить ей о трех святых вещах: «При финансировании военно-учебных заведений есть святые вещи: это форма, питание и вооружение. Эти вещи надо рассматривать, не хотелось бы вообще, чтобы у нас поднимался вопрос о том, что мы недофинансируем питание», – заключил он.

## Молодые таланты украсят Астану



VI Group привлечет дизайнеров и архитекторов к разработке скульптурных сооружений для своих жилых комплексов. Для этого компания объявляет о начале конкурса VI Art Debut. Об этом в ходе специальной пресс-конференции сообщил управляющий директор по развитию VI Development Расул Мустафин.

В честь 20-летия Астаны VI Group установит скульптурные сооружения у 7 жилых комплексов столицы и 2 объектов в Алматы. Разработкой данных скульптур компания предлагает заняться казахстанским архитекторам и дизайнерам. А для определения разработчиков стартует конкурс VI Art Debut, в жюри которого войдут представители компании VI Group, акимата Астаны, центра урбанистики Астаны, а также ведущие архитекторы столицы.

«Мы пришли к тому, что рынок недвижимости трансформируется, растет, изменяется. И сегодня жилые комплексы – это не просто место для жизни, это еще и среда обитания. Эта среда должна быть комфортной. Компания VI Group создает инфраструктуру, архитектуру наших зданий, и мы хотим, чтобы молодые дизайнеры и архитекторы поучаствовали в

создании символов самых знаковых жилых комплексов нашей компании», – заявил управляющий директор по развитию VI Development Расул Мустафин. Помимо общественного признания и возможности реализовать свои проекты победители получат по 150 тыс. тенге в качестве приза. Таким образом, общий призовой фонд составит 1,35 млн тенге. Как сообщили организаторы, заявки принимаются до 22 апреля, а уже 30 апреля жюри объявит победителей. В компании отметили, что после окончания результатов проекты работ-победителей будут представлены общественности.

Расул Мустафин добавил, что в конкурсе нет ограничений по географии участников – заявки принимаются из любого города и населенного пункта Казахстана: «И по стоимости проектов мы также ограничивать не устанавливаем. Сложно это делать для творческих людей».

«Сегодня мы не просто строим дома, а формируем современную комфортную среду для жизни. Мы хотим внести в наши жилые комплексы красоту и эстетику. Прежде всего символ должен соответствовать общей концепции жилого комплекса, усиливая его привлекательность, соответствовать концепции позиционирования, хорошо просматриваться как в дневное, так и в ночное время, быть вандалоустойчивым и соответствовать требованиям

противопожарной безопасности», – заявил спикер.

Заместитель руководителя управления архитектуры, градостроительства и земельных отношений города Астаны Антон Максимов отметил, что одним из важнейших критериев отбора в конкурсе будет функциональность проекта: «Идея может быть в каком-то девизе или истории. Кому как нравятся проекты, заявки принимаются до 22 апреля, а уже 30 апреля жюри объявит победителей. Проект должен приносить пользу, быть красивым и надежным».

«Если людям проекты понравятся, то практику привлечения молодых дизайнеров и архитекторов будут использовать гораздо чаще. Хотел бы также дать подсказку участникам конкурса. Подумайте над проектами типа теплых островков, над инженерными сооружениями», – добавил Максимов.

Скульптор Гульдана Журкабаева полагает, что такой конкурс, как VI Art Debut, позволит реализовать молодым архитекторам и дизайнерам свои самые смелые идеи. «Будучи человеком творческим, хочу сказать, что художники и создают то самое современное искусство. Архитектура стремительно развивается в своем направлении. И как часть искусства ее сложно поместить в какие-то рамки».

С подробностями участия в конкурсе можно ознакомиться на сайте: <http://vi-group.org/gu/artdebut>

## Тенговая неликвидность для бизнеса

На минувшей неделе в отделениях Национальной палаты предпринимателей «Атамекен» по всей республике собрались бизнесмены, банкиры, представители ФРП «Даму» и местных властей. На селекторном совещании по проблемным вопросам реализации программы «Дорожная карта бизнеса – 2020» побывал и «Къ».

**Ирина ЛЕДОВСКИХ**

В этом году на реализацию программы ДКБ-2020 трансфертом из республиканского бюджета было выделено 30 млрд тенге. Сумма для 1,5 млн предприятий сектора малого и среднего бизнеса маленькая, говорят участники рынка.

«В большинстве регионов складывается ситуация, что хватает только на кредиты по ранее взятым предпринимателями обязательствам. У нас есть деньги в Усть-Каменогорске, Караганде и в Астане. В итоге общий дефицит составляет порядка 14,5 млрд тенге. Мы совместно с управлениями предпринимательства, БВУ отработали новую заявку в МНЭ РК на 12 млрд тенге. В настоящее время документ находится в Министерстве национальной экономики. У меня есть положительная информация: скорее всего, мы не получим отказ», – поделился информацией заместитель председателя правления АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» Нурлан Акпанов.

Предприниматели не первый год жалуются на недостаток финансирования на льготных условиях ДКБ-2020. Напомним, субсидированию по этой программе подлежат кредиты или лизинговые сделки, выданные со ставкой, не превышающей 19% годовых, из которых государством компенсируется 10%. Срок субсидирования составляет три года, с возможностью пролонгации до шести лет.

«Остро стоит проблема дефицита в Алматы, Актюбинской, Акмолинской, Западно-Казахстанской, Карагандинской, Мангистауской и Северо-Казахстанской областях, а это практически весь Казахстан! Из 16 регионов пять уже заявляют о дефиците по действующим обязательствам», – была тревога заместителя председателя правления НПП «Атамекен» Юлиа Якупбаева.



Исполняющий обязанности директора департамента Министерства национальной экономики РК Чингис Ахметов на этом собрании представлял правительство. Выслушав жалобы частного сектора, он заметил: «На эти совещания нужно звать представителей Министерства финансов, так как деньги распределяют они. Мы готовим и передаем заявки. Здесь, вижу, есть представители и всех регионов и акиматов. «Атамекен», почему вы не трясете местные власти? Чтобы Минфин одобрил заявку, мы должны предоставить рассчитанный будущий эффект от этих кредитов для регионов. Да, мы еле как эти цифры выбиваем из них! Потом, когда возникает дефицит в средствах, должны подключаться акиматы и выделять деньги из местных бюджетов».

Почти все представители местных властей потупились. В числе немногих, кто держался свободно, был сотрудник акимата Алматы – здесь уже нашли средства, и в ближайшее время они поступят на счета банков, то есть финансирование по ДКБ-2020 в южной столице не прекратится.

Затем заявили о своих намерениях и представители Южно-Казахстанской области. В частности, ими было предложено даже при отсутствии денег продолжить одобрение займов на кредитном комитете.

«Нам не нужны письма от акимата ЮКО. Есть постановление правительства, кредитного комитета без денег не может быть! Лучше хорошо готовить заявки, собирайте все документы, и как только поступят деньги, проведем кредитный комитет. Весь день будем заниматься только вами», – отрезал заместитель председателя правления ФРП «Даму».

«Ищите новых клиентов. Нельзя все время помогать одним и тем же», – посоветовал Чингис Ахметов. «Сейчас мы пишем новую программу «Дорожная карта бизнеса – 2020». Нам необходимо из государственной программы сделать государственную. Будут редактироваться сроки кредитования. Будет внесено предложение, чтобы любые обязательства, принятые в период действия ДКБ-2020, были исполнены всеми участниками программы».

Дело в том, что время реализации государственного проекта подходит к концу, и банкиры ограничивают предпринимателей в сроках возврата денег.

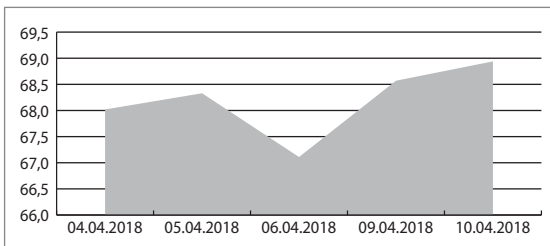
«Банкам не стоит переживать. По программе банки обязаны давать кредиты и в 2020 году, но мало предпринимателей может за 12 месяцев или меньше вернуть кредит. Сроки кредитования по программе будут исполнены, даже когда само действие программы прекратится, предприниматели смогут спокойно погасить займы», – подчеркнул спикер.

«Дорожная карта бизнеса» реализуется в нашей стране с 2010 года, в 2015-м она была дополнена и изменена. Участники мероприятия не исключают, что, возможно, будет еще одна пролонгация сроков государственного проекта.

«Обязательства поддерживать МСБ с нас никто не снимает. У нас есть конкретные требования – к 2020 году довести показатель доли малого и среднего бизнеса до 50% ВВП. Сегодня у нас 26,8%. По итогам 2018 года мы хотим дойти до 27,1%. В 2025 году доля сектора должна составить 30%. Поэтому вопросы поддержки МСБ будут и дальше стоять на повестке дня. Будет ли введена ДКБ-2025, я не могу говорить, так как решения принимаются руководством страны, но обязательства министерства по поддержке МСБ останутся однозначными», – заключил Чингис Ахметов.

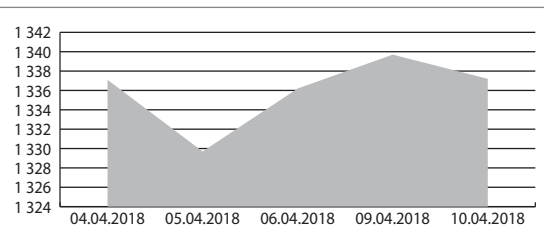
## ИНВЕСТИЦИИ

## BRENT (04.04 – 10.04)



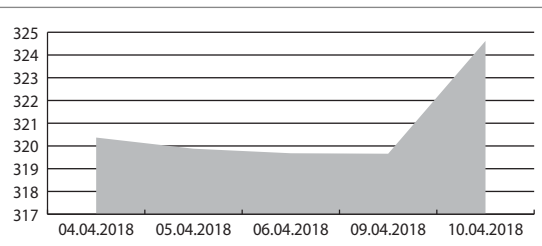
Цены на нефть выросли на фоне ослабления напряженности вокруг торговых отношений между Китаем и США.

## GOLD (04.04 – 10.04)



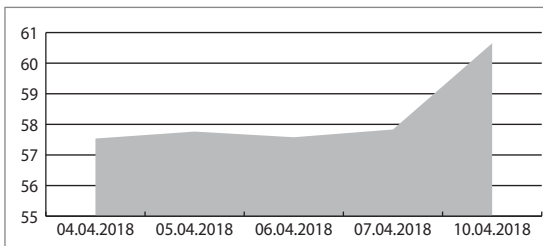
Стоимость золота колеблется на фоне укрепления курса доллара и опасений развития торгового конфликта между США и Китаем.

## USD/KZT (04.04 – 10.04)



Тенге резко подешевел вслед за рублем на фоне геополитической напряженности.

## USD/Rub (04.04 – 10.04)



Курс рубля ослабился в связи с санкциями в отношении России со стороны США.

## ВАЛютный обзор

## Китай делает шаг навстречу США

**Александр ЕГОРОВ, валютный стратег ГК TeleTrade**

На фоне обвального падения российского финансового рынка по всему спектру активов – акций, государственных и корпоративных облигаций, национальной валюты – на международных площадках наметилась некоторая стабилизация.

Антирисковые настроения на фондовых площадках США и международном валютном рынке получили новый импульс в конце прошлой недели, когда президент США выдал поручение рассмотреть возможность нарастить ввозные пошлины на китайские товары еще на \$100 млрд в дополнение к анонсированному ранее \$50 млрд. Но 10 апреля председатель КНР Си Цзиньпин сделал заявление о том, что Китай готов расширить участие иностранных компаний в экономике страны и решительно настроен усилить защиту интеллектуальной собственности. Ответный жест США и определит дальнейшее раз-

витие событий на международных финансовых площадках.

На момент написания данного материала доллар США продолжает находиться под некоторым давлением на фоне европейских валют – евро и британского фунта, валют сырьевого блока – австралийского, новозеландского и канадского долларов. Интегральный показатель американской валюты – индекс DXY ICE – торгуется в районе отметки 89,25, демонстрируя поступательное снижение на протяжении нескольких дней подряд.

## EUR/USD

Евро продолжает диапазонную торговлю в рамках актуального торгового диапазона 1,2205–1,2475. После неудачной попытки пробить ниже поддержки 1,2205 курс единой европейской валюты восстановился в верхнюю половину диапазона, выше отметки 1,2340. На неделе выступил глава ЕЦБ Марио Драги, также будет опуббликован протокол прошлого заседания европейского регулятора,

из которого станет яснее ситуация с позицией управляющего совета относительно перспектив нормализации монетарных условий в еврозоне. Но фактором давления на евро может послужить публикация протокола заседания ФРС США, в котором могут прозвучать, как говорят, более «ястребиные» нотки в отношении действий американского регулятора по ужесточению монетарных условий в США, что, как правило, вызывает интерес к доллару. Но определяющим фактором влияния на валютные курсы остается развитие событий вокруг тарифного противостояния США – Китай.

В целом дальнейшая судьба евро будет решаться по итогам отработки указанного диапазона и пробоем вверх или вниз одной из его границ. В случае разрядки торгового противостояния с Китаем у доллара есть шанс вернуть интерес покупателей. В этом случае евро двинется к нижней границе следующего диапазона в район отметки 1,1940. Альтернативный сценарий

предполагает рост к уровню 1,2600 или выше – к 1,2735.

## USD/RUB

Ситуацию на локальном российском валютном рынке можно охарактеризовать как паническую распродажу национальной валюты в пользу доллара и евро. Начиная с понедельника рубль непрерывно стремительно девальвировался на фоне жестких санкций США и информации о подготовке законопроект о запрете совершения операций по купле-продаже российского госдолга гражданам и организациям США. Отток капитала с российского рынка по всем его секторам будет поддерживать процесс дальнейшего ослабления рубля. Темпы снижения, вероятно, замедлятся в ближайшие дни, но, скорее всего, новые, более высокие уровни цен на евро и доллар на Московской бирже станут новой реальностью. Доллар США имеет шансы достичь отметок 65–67 рублей, а евро нацелен на значения 81–83 рубля.

## Обзор сырьевого рынка

## Всеми виной – торговый конфликт

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

После того как Китай ответил на американские торговые пошлины, рынок начало кидать из стороны в сторону под влиянием противоречивых сигналов, поступающих из Белого дома. В общем и целом цены на сырьевые товары несколько упали, но не достигли минимума, причем самые большие потери понесли соевые бобы и сырая нефть.

Первый удар по сырьевым товарам нанесла публикация Китаем перечня из 106 американских товаров на общую сумму \$50 млрд, которые будут обложены дополнительным 25-процентным налогом на импорт. После этого Белый дом опубликовал перечень из 1300 товаров, импортируемых из Китая – от промышленных технологий до транспорта и медицинских продуктов. В ответ на это Китай включил в свой список еще больше товаров из США, включая соевые бобы и прочие сельскохозяйственные продукты, а также множество других вещей – от автомобилей до химикатов и виски, сигар и табака.

После объявления об этих мерах на мировом фондовом рынке началась активная продажа рассматриваемых товаров, поскольку расширение торговой войны в потенциале может довольно существенно повлиять на спрос и предложение. Подобные опасения значительно ударили по циклическим сырьевым товарам типа нефти и промышленных металлов, в то время как, например, по золоту, которое в данном случае выступает в качестве «тихой гавани», ценовое предложение несколько выросло. Впрочем, самый сильный удар был нанесен по сельскохозяйственному

сектору, поскольку на основных культурах типа соевых бобов, кукурузы и хлопка весьма отрицательно сказались продажи со стороны спекулятивных фондов.

После этого началась игра в «хорошего и плохого полицейского» со стороны Белого дома, когда недавно назначенный экономический советник Дональда Трампа Ларри Кудлоу вызвал определенное оживление на рынке, выразив готовность к переговорам с Китаем. Но затишье продолжалось только один день, а потом Трамп дал американским чиновникам задание рассмотреть возможность введения дополнительных пошлин против Китая на сумму \$100 млрд.

Фьючерсы на американские соевые бобы резко упали после этих новостей, которые поставили под угрозу торговлю данным товаром с Китаем, крупнейшим покупателем американской сои в мире. Когда пыль уляжется, едва ли США и Китай смогут жить друг без друга, так как остальные крупные экспортеры, особенно из Южной Америки, просто не могут удовлетворить быстрорастущий спрос со стороны КНР. При этом в прошлом году половину китайского импорта соевых бобов уже обеспечивала Бразилия, тогда как поставки из США составили около одной трети, или 33 млн тонн, на общую сумму в \$12 млрд.

На рынке заметны определенные опасения по поводу того, что торговая война может сильно затормозить темпы мирового экономического роста и, как следствие, спрос на зависящих от этого роста сырьевые товары типа меди. Впрочем, пока единственный вред, который нанесли эти опасения, заключается в убытках по рекордным спекулятивным длинным позициям хедж-фондов по фьючерсам на медь (HG).

После более чем трех месяцев почти бесперывных продаж позиции фондов наконец-то вернулись в нейтральное положение – впервые с октября 2016 года. При этом в период активных продаж они тем не менее оставались в установленном диапазоне от \$2,95 до 3,3 за фунт.

Недавние показатели по золоту вновь разочаровали «быков», которые поддерживали желтый металл посредством увеличения длинных позиций как по фьючерсам, так и по биржевым продуктам. Удручающие относительные и абсолютные показатели по зависящим от спроса промышленным белым металлам – палладию, платине и серебру тоже мешают золоту двигаться вперед и попытаться пробить сопротивление на уровне выше \$1355 за унцию.

Ежемесячный отчет об американском рынке труда дал ценам на золото небольшой временный импульс для роста, поскольку за месяц появилось лишь 103 тыс. новых рабочих мест, что несколько меньше ожидавшихся показателей (185 тыс.). При этом показатели по почасовой оплате труда подтвердили представления о том, что Федеральный комитет по операциям на открытом рынке (FOMC) пока не торопится поднимать процентные ставки выше, чем ожидается в настоящий момент.

Предвсхальный рост цен на сырую нефть на фоне риска введения санкций против Ирана и уже упомянутых выше напряженных ирано-саудовских отношений в конечном итоге все же не смог набрать достаточно оборотов, чтобы пробить максимальный январский уровень. Это поставило под некоторое сомнение технические прогнозы в данной сфере – в частности, учитывая подготовку к новым

спекулятивным покупкам, которая наблюдается в течение нескольких последних недель.

При этом сокращение американских запасов обеспечило некоторое облегчение, несмотря на то что рассматриваемые изменения в основном были вызваны новыми рекордными показателями по американскому экспорту. Китай стал крупным импортером сырой нефти из США, и теперь, поскольку китайцы поклялись бороться с трамповскими пошлинами «до конца», второй раунд повышения пошлин в потенциале может довольно ощутимо ударить по этой растущей торговле. Все это может еще несколько повысить относительное давление WTI на Brent по причине потенциальной борьбы за новых покупателей без предложения более широких скидок.

Относительно высокая корреляция с американским фондовым рынком практически однозначно должна обеспечить сохранение волатильности цен на нефть по мере развития торгового конфликта. Определенную поддержку рассматриваемому рынку может оказать приближение намеченного на май принятия в США решения по санкциям против Ирана в сочетании с постоянными попытками нанесения ракетных ударов по Саудовской Аравии из Йемена. Данная ситуация будет сохраняться до тех пор, пока технические прогнозы не ухудшатся еще больше.

Мы полагаем, что цены на нефть, скорее всего, останутся в определенном диапазоне, поскольку краткосрочный риск идет на понижение, но данный диапазон в потенциале будет весьма ограниченным (от \$62,5 до 60 за баррель).

## ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (04.04 – 10.04)

## KASE

рост	узн.	падение	узн.
Kozmin Telekom	4,32%	Halyk Bank	-0,07%
KEGOC	2,36%	KazTransOil	0,00%
KazTransOil	1,09%	Keell	0,19%
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–

## NASDAQ

рост	узн.	падение	узн.
Asiatic	77,23%	China Internet Financial	-34,47%
Brookland	35,07%	Check-Opt Ltd	-32,95%
Capgemini	20,17%	Boslight A	-25,00%
Alkerm	18,21%	Adicore	-24,40%
Ally BioScience	17,37%	Allena Pharma	-24,20%
Clovia	17,11%	Bank Oriental	-23,70%
Asiatic	16,97%	ACADA	-22,17%
China Ceramics Co	16,79%	Cesca Therapeutics	-21,20%
Okafair	16,12%	Aemetris Inc	-18,07%
China Recycling Energy	15,94%	Collipart ADR	-18,00%

## MCX

рост	узн.	падение	узн.
Группа Компаний ПКК	-0,55%	PYCAR	-34,01%
POC AFPO ГМК	-0,51%	Solmar Fin	-25,37%
Сургутнефтегаз	-0,60%	Мева	-21,95%
HNPK OAO	-0,65%	Полос	-21,11%
Роснефть	-1,05%	Обербанк	-15,34%
Татнефть	-1,36%	Норильский никель	-15,33%
N Vudago	-1,69%	Polymetal International	-12,16%
Татнефть (руб.)	-2,36%	Обербанк (руб.)	-11,45%
Московская биржа	-2,56%	MetroDon OAO	-10,44%
HTK GBK	-2,57%	TRK OAO	-10,19%

## Euro Stoxx 50

рост	узн.	падение	узн.
Doanier	-5,27%	Freemius SE	4,64%
E.ON	-0,76%	ETI	3,88%
ORH	-0,40%	BITUJ	3,74%
BITUJ	-0,38%	Lizdat	3,74%
Polko Oyj	0,02%	SAP	3,70%
ASML Holding	0,28%	Soltra	3,52%
Schneider Electric	0,37%	Tonal	3,47%
Airtour Group	0,85%	Sanofi	3,23%
BBVA	1,02%	Essilor International	3,14%
Anheuser Busch Inbev	1,07%	Philips	3,13%

## DAX

рост	узн.	падение	узн.
ProSiebenSat	6,41%	Doanier	-5,27%
Freemius SE	4,64%	E.ON	-0,76%
Merck	4,45%	BITUJ	-0,38%
Deutsche Borse	3,84%	Johnson	-0,14%
Adidas	3,74%	Vonovia	0,35%
SAP	3,70%	Lindor	0,40%
Lufthansa	3,69%	Continental	0,41%
Boyer	3,04%	Freemius Medical	0,97%
Beiersdorf	3,03%	Volkswagen VZD	1,16%
Siemens	2,94%	RUE	1,33%

## BVSP

рост	узн.	падение	узн.
MARRFRI 01 ON	24,20%	Centros Elicitos Brasil	-13,80%
Suzano Papel Celulose	7,47%	RAIDROBASIL ON PM	-9,70%
RUMO ON PM	5,53%	ELETRORAS PFB PI	-8,63%
EDCORODIAS ON PM	3,65%	BRF-Brazil Foods SA	-7,73%
Smiles Fidelidade	3,64%	BRDESCO ON PI	-6,97%
FIBRIA ON PM	3,30%	USBTIMAS PPA PI	-6,16%
HYPERMARCAS ON PM	2,99%	IGUATEMI ON PM	-5,31%
EDP Energias de Brasil SA	2,28%	TAESA UBTI P2	-5,18%
ESTACIO PART ON PM	1,91%	NATURA ON PI	-4,73%
Braskem SA	1,47%	BRDESCO PI E1 PI	-4,62%

## S&amp;P 500

рост	узн.	падение	узн.
Leucadia National	9,02%	Incyte	-20,19%
Monosano	6,97%	Micron	-6,96%
Lanor B	6,67%	JB Hunt	-6,79%
Lanor	6,46%	DereCompany	-6,59%
Novartis	6,20%	Concho Resources	-5,80%
Sigmar Jewellers	5,95%	LyondellBasell Industries	-5,82%
Vicom B	5,27%	INVIDIA	-4,41%
DR Horton	5,13%	PVH	-4,26%
LePapp	4,87%	Acuity Brands	-3,95%
CemurLink	4,85%	Expeditors Washington	-3,94%

## SSE

рост	узн.	падение	узн.
Aurora Optoelectronics	59,94%	Fangshu Special Steel Tech	-14,81%
Great-Sun Foods	21,01%	Heilun Haiji Transport	-11,50%
BORUMI Science and Tech	13,99%	DELUN XINBAO Transport	-10,97%
Fujian Cement	12,40%	Huo Innovation Heilan B	-10,85%
China Science Publishing	10,91%	BOTHECO Othano	-10,21%
Enke Mining	10,06%	Huo Innovation Heilan A	-9,27%
Jiangsu King's Luck Brewer	9,30%	Jiangsu Promity Vision Te	-9,05%
Guangxi Lianhuo Pharm	8,96%	Bank of China	-7,98%
China Spozster	7,73%	Beiqing Super	-7,35%
Guohua Changsheng Tondie	7,60%	Heilan Telaph Pharm	-7,33%

## BIРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

индекс	изм. %
KASE	-0,99%
Dow Jones	-0,23%
FTSE 100	2,34%
NASDAQ	0,13%
Nikkei 225	2,58%
S&P 500	-0,05%
Euro Stoxx 50	1,98%
Hang Seng	1,32%
MCX	-7,64%
IBOVESPA	-1,56%

## СЫРЬЕ

сырьё	изм. %
Light	0,58%
Natural Gas	0,59%
Алюминий	0,44%
Медь	0,73%
Никель	0,89%
Олово	0,00%
Палладий	-0,56%
Платина	-0,03%
Серебро	-0,57%
Цинк	0,00%

## FOREX

валюта	изм. %
Eur/Chf	-0,01%
Eur/JPY	0,22%
Eur/Kzt	0,61%
Eur/Rub	-0,37%
Eur/Usd	-0,09%
Usd/Chf	0,10%
Usd/JPY	0,31%
Usd/Kzt	0,68%
Usd/Rub	-0,20%

## ИНВЕСТИДЕЯ

## Momo Inc.: Социализируйся по-китайски!

Аналитики инвестиционной компании «Фридом Финанс» рекомендуют покупать акции китайской Momo Inc. Компания предлагает одноименную платформу с функциями социальной сети. Платформа включает в себя и мобильное приложение с рядом возможностей для пользователей, клиентов и партнеров. Текущая цена (на 5 апреля) составляет \$37,15, целевая цена – \$67,31, прибыль может составить 81%.

– Расскажите, пожалуйста, об эмитенте.

– Пользователи могут общаться в социальной сети с помощью самых разных инструментов. От-

личительной особенностью данной социальной сети является налаживание связей на основе геолокации. Эта функция позволяет пользователям определять расстояние между собой и собеседником в реальном времени и является основным инструментом, с помощью которого пользователи могут знакомиться и развивать свои отношения.

Все пользователи могут настраивать список, отбирая людей по таким критериям, как местонахождение, пол, профессия, знак зодиака и время появления в сети. Приложение также может уведомлять пользователей, если их друзья из Момо оказываются в непосредственной близости. Кроме того, платформа позволяет проводить музыкальные и видеотрансляции в прямом эфире. На конец 2017 аудиторией социальной сети составляла 99,1 млн.

Стратегия компании заключается в наращивании базы пользователей и монетизации своих сервисов. В IV квартале 2017 года количество пользователей соцсети повысилось на 5%, что говорит о ее популярности в Китае, где тренды в сфере развития технологий, спрос на которые может удовлетворить Momo, несколько отличаются от общемировых. К примеру, в КНР особой популярностью пользуется онлайн-трансляция видео, а пользователи готовы платить за просмотр любимых видеоблогов. Momo предложила такой сервис в 2015 году, что стало сильным драйвером роста ее выручки. Бизнес-модель Momo проста: компания делит доходы с поставщиками контента, тем самым стимулируя его производство и повышая свою популярность. Чем популярнее будет эта соцсеть, тем больше вырастут ее маркетинговые доходы.



Сейчас бизнес-модель Momo достаточно устойчива, так как большую часть дохода ей приносят платные сервисы. Рекламная же выручка сохраняет высокий потенциал роста. Доходы компании на 83,63% формируются за счет

сервисов по трансляции видео, на 7,8% – за счет платных подписок, а на рекламу приходится лишь 5,8%. Такая структура отличает Momo от многих других социальных сетей, для которых реклама является основным источником доходов.

– Каковы финансовые показатели компании?

– В 2017 году доходы компании выросли на 138%, до \$1,32 млрд. Momo прибыльна с 2015 года, тогда же на ее платформе появилась возможность вести видеотрансляции. Чистая прибыль в 2017-м составила \$318,6 млн. За два года компания добилась увеличения отношения чистой прибыли к доходам с 10 до 24%. Momo выглядит привлекательно в сравнении с конкурентами. Показатель P/E составляет 23,98 при среднем по индустрии 32,16. Соотношение EV/Sales равняется 2,89, тогда как медианное значение у конкурентов – 5,61.

Акции компании торгуются на бирже NASDAQ. Капитализация составляет около \$50,43 млрд. За последний месяц акции выросли на 13,86%, за полгода – на 19,23%, с начала года – на 52,89%.

# Сегодня мы имеем своеобразную дифференцированную пенсионную систему

**Закон «О пенсионном обеспечении» вступил в силу 1 января 1998 года. Сегодня пенсионные накопления вкладчиков составляют примерно 7 882,1 млрд тенге. В этом году накопительной пенсионной системе Казахстана исполняется 20 лет. О задачах, которые стоят перед ЕНПФ, а также о планах работы рассказала глава фонда Нурбуби Наурызбаева.**

**Ирина ЛЕДОВСКИХ**

**– Нурбуби Серекхажиевна, как вы оцениваете состояние накопительной пенсионной системы Казахстана на сегодняшний день?**

– Конец 1990-х годов для всего постсоветского пространства – это, с одной стороны, экономические проблемы, связанные с характерным для того времени сокращением производства, уходом в тень многих компаний, сокращением и задержками платежей в бюджет, и, как следствие, задержками выплат пенсий и социальных пособий, с другой – проблема старения населения, когда количество пенсионеров превышает количество экономически активного населения. Соотношение наемных работников, плативших налоги, к пенсионерам в 1997 году, по данным агентства по статистике, составляло 1,5 к 1.

Однако мировой практикой доказано, что сбалансировано функционировать пенсионная система, основанная на солидарности поколений, может при соотношении, как минимум, 4 к 1, то есть когда на одного пенсионера приходится 4 работающих. В противном случае дисбаланс приведет к тому, что расходы нужно будет покрывать из государственного бюджета, для сокращения дефицита которого неизбежно повышение налогов, что опять же недопустимо для развития экономики, так как влечет уход в тень производства. Чтобы не допустить этого замкнутого круга, многие страны осуществляют переход к накопительной или смешанной модели пенсионной системы.

Казахстан пошел по этому пути первым из постсоветских государств, и теперь многие страны изучают наш опыт. Основой его принято считать чилийскую систему. Оттуда действительно взят принцип установленных обязательных взносов (defined contribution). Однако наша система адаптирована под казахстанские экономические реалии и состоит из нескольких компонентов.

Государство выплачивает солидарную пенсию, зависящую от трудового стажа до 1998 года, и базовую пенсию, выплачиваемую всем гражданам, независимо от стажа на уровне 54% от прожиточного минимума. Надо сказать, что с 1 июля 2018 года меняется порядок назначения базовой пенсии, ее размер будет зависеть от трудового стажа и стажа участия в накопительной пенсионной системе. Это первый уровень пенсионной системы.

Второй уровень – это накопительная пенсионная система, работающая с 1998 года. Она состоит из 10%-ных обязательных пенсионных взносов от доходов работника, которые накапливаются на индивидуальном счете, 5%-ных обязательных профессиональных пенсионных взносов (ОППВ) за счет средств работодателя в пользу работников, занятых на опасных производствах, которые введены с начала 2014 года. Эти накопления являются собственностью вкладчика и могут передаваться по наследству. Сохранность их гарантирована государством. В скором времени в накопительный уровень добавятся 5%-ные обязательные пенсионные взносы работодателя.

Третий уровень – это добровольные пенсионные взносы, осуществляя которые вкладчик может существенно увеличить свой пенсионный капитал.

Итак, главным в казахстанской пенсионной реформе является постепенный переход от распределительной (солидарной) системы социального обеспечения к накопительной пенсионной, предусматривающей сбережения на индивидуальных пенсионных счетах в накопительных пенсионных фондах.

Несмотря на изменения и кризисы казахстанская пенсионная система развивается и совершенствуется.

В 2013 году по поручению президента был создан Единый накопительный пенсионный фонд с передачей ему счетов всех частных НПФ. Такая консолидация, управляемая Национальным Банком, позволяет более эффективно и безопасно распоряжаться накоплениями граждан и обосновывает государственную гарантию сохранности: поскольку пенсионные активы находятся в пенсионном фонде, акционером которого является правительство, а управляет ими Национальный Банк, то и ответственность за их сохранность обоснованно несет государство. При этом остался главный принцип: пенсионные накопления – это незаменимая собственность вкладчика, передаваемая по наследству.

Таким образом сегодня мы имеем своеобразную, можно сказать, уникальную дифференцированную



пенсионную систему, основанную на оптимальном разделении ответственности за пенсионное обеспечение между государством, работодателем и самим работником.

**– В каком году казахстанцы начнут получать пенсию только за счет собственных накоплений?**

– По нашим расчетам, в 2040-х годах на пенсию начнут выходить люди, не имеющие стажа до 1998 года и, соответственно, они смогут рассчитывать только на свои накопления и базовую пенсию. Уже с 2030 года накопительная часть в совокупной пенсионной выплате займет преобладающую долю. С этим связаны изменения в порядке выплат, введенные с 1 января 2018 года. Теперь люди, получающие право на выплаты в связи с наступлением пенсионного возраста или установлением бессрочной инвалидности 1 и 2 групп, получают деньги из ЕНПФ не раз в год, как многие предпочитали раньше, а ежемесячно. При этом размер ежемесячной пенсионной выплаты из ЕНПФ определяется как одна двенадцатая годовой суммы пенсионных выплат, исчисленная в соответствии с методикой осуществления расчета размера пенсионных выплат.

Методика, утвержденная Правительством, учитывает сумму пенсионных накоплений, коэффициент текущей стоимости пенсионных накоплений в соответствующем возрасте получателя. Чем больше накоплено на индивидуальном пенсионном счете, тем больше и дольше будут осуществляться выплаты. Из этого следует, что размер пенсии все больше зависит не только от государства, работодателя, своевременно перечисляющего взносы, но и в большей мере от самого человека. Поэтому вся наша работа направлена на развитие мотивации участия в системе, на повышение финансовой грамотности, а также ответственности граждан прежде всего перед собой за свое будущее.

**– Как вы считаете, сколько нужно откладывать в месяц сбережений, чтобы впоследствии получить достойную пенсию?**

– Согласно стандартам Международной организации труда, нормальным считается, если человек после прекращения трудовой деятельности будет получать не менее 40% от утраченного заработка. Такого коэффициента замещения можно добиться, если регулярно, не менее 10 раз в год в течение 35-40 лет делать пенсионные взносы. Но все зависит от того, что планирует делать человек на пенсии, каковы его предпочтения. Поэтому мы и говорим о построении индивидуальных пенсионных планов с помощью наших консультантов и пенсионного калькулятора.

Во время активной трудовой деятельности нужно продумать, как обеспечить все свои потребности на пенсии: тому, кто хочет путешествовать, вероятно, потребуется больше средств, чем тому, кто планирует проводить время на даче. При этом важным компонентом при планировании пенсии для обеспечения достаточности накоплений являются добровольные пенсионные взносы, которые ЕНПФ планирует активно развивать. Для этого фонд работает над усовершенствованием пенсионного калькулятора, интегрировав его с исторической информацией на индивидуальном пенсионном счете. С помощью пенсионного калькулятора уже сейчас можно сделать прогнозный расчет пенсии, самостоятельно внося персональные данные. Доработанный индивидуальный калькулятор позволит делать более точные расчеты на основании индивидуальных данных. Мы начали подготовку профессиональных консультантов из числа операционных работников,

**ЕНПФ досталось непростое наследство от частных пенсионных фондов в виде ценных бумаг компаний, находящихся в дефолтном состоянии**

В общем объеме в портфель АО «ЕНПФ» в результате консолидации пенсионных активов из накопительных пенсионных фондов были переданы проблемные финансовые инструменты 32 эмитентов на сумму 161,45 млрд тенге по номинальной стоимости облигаций

которые смогут помочь правильно понять полученные результаты и определить необходимую регулярность и сумму взносов для желаемой пенсии. К концу 2021 года фонд намерен довести долю новой услуги консультирования по планированию пенсии от общего объема всех услуг до 15%.

С февраля ЕНПФ начал большую кропотливую работу с самозанятым населением: была инициирована кампания по отработке индивидуальных пенсионных счетов, на которые не поступают пенсионные взносы.

В базе данных вкладчиков идентифицированы счета, открытые в период с 2015 по 2017 год, но до настоящего дня остающиеся нулевыми, а также счета с накоплениями, на которые в течение 2017 года взносы не поступали. Сотрудники региональной сети начали планомерно обзванивать каждого из владельцев счетов с целью информирования о факте отсутствия поступлений пенсионных взносов, оказания консультаций по вопросам действующего пенсионного законодательства, планирования своей будущей пенсии, а также по вопросам занятости. Кроме того, сейчас ЕНПФ совместно с Общественным Советом работает над пакетом предложений по вовлечению самозанятых граждан в накопительную пенсионную систему.

**– В прошлом году удалось добиться значительных успехов в части возврата средств от дефолтных эмитентов. Расскажите об этом?**

– Действительно, ЕНПФ досталось непростое наследство от частных пенсионных фондов в виде ценных бумаг компаний, находящихся в дефолтном состоянии. В общем объеме в портфель АО «ЕНПФ» в результате консолидации пенсионных активов из накопительных пенсионных фондов были переданы проблемные финансовые инструменты 32 эмитентов на сумму 161,45 млрд тенге по номинальной стоимости облигаций.

В прошлом году фондом в рамках работы с проблемными активами осуществлялись различные мероприятия, направленные на возврат задолженности по пенсионным активам.

Прежде всего, это взыскание задолженности в судебном порядке, в том числе в рамках возбужденных уголовных производств. Фондом, совместно с Национальным банком РК, как доверительным управляющим пенсионными активами, были инициированы иски о взыскании сумм задолженности в судебном порядке с четырех эмитентов.

Кроме того, по имеющимся решениям суда о взыскании сумм задолженности Фондом, осуществляется сопровождение исполнительного производства в отношении 12 эмитентов. Также ЕНПФ проводил работу по отзыву исполнительных судебных актов от государственных судебных исполнителей для их дальнейшей передачи в адрес частных судебных исполнителей, также были проведены мероприятия по обжалованию необоснованных действий судебных исполнителей. Благодаря этим действиям удалось значительно улучшить результаты исполнительного производства.

Третье направление работы – это участие в процедурах реабилитации и банкротства компаний, допустивших неисполнение своих обязательств перед Фондом. При непосредственном участии юристов ЕНПФ в процедурах реабилитации и банкротства осуществляется контроль по недопущению нарушения интересов кредиторов, а также по погашению сумм задолженности в рамках проведения указанных процедур.

Одним из немаловажных аспектов работы по возврату задолженности является досудебное урегулирование, в рамках которого Фонду также удалось достичь положительных результатов.

За 2017 год общая сумма погашенной перед фондом задолженности по пенсионным активам составила 1 248 539 тыс. тенге. На 1 января 2018 года задолженность по пенсионным активам по номинальной стоимости облигаций составляет 37,3 млрд тенге, это менее 1% от объема портфеля пенсионных активов.

**– Какие процессы наиболее сложны для ЕНПФ? Что стоит ожидать клиентам и сотрудникам в этом году?**

– Пожалуй, наиболее сложным было и остается для ЕНПФ то, что его клиентами – вкладчиками и получателями – является всё работающее население Казахстана. Такой многочисленной и разнообразной целевой аудитории, и разнородной целевой аудитории, наверное, нет ни у одной компании или организации в республике. Если до прошлого года работа с клиентами носила по большей части заявительный характер (фонд просто предоставлял те или иные запрашиваемые услуги), то сейчас деятельность ЕНПФ можно назвать проактивной. Фонд изучает потребности населения, его ожидания. Для этого мы постоянно стремимся получить обратную связь от вкладчиков и получателей

**Нурбуби НАУРЫЗБАЕВА,**  
председатель правления ЕНПФ

В 1984 году с отличием окончила Алматинский институт народного хозяйства. Кроме того, проходила обучение и стажировки в финансовых институтах Европы и Китая.

Трудовую деятельность начала в 1984 году в системе Государственного Банка СССР, в дальнейшем занимала руководящие должности в финансовых, коммерческих и государственных компаниях/банках, в том числе в НБ РК. Принимала активное участие в разработке нормативной базы по надзору за деятельностью банков второго уровня в соответствии с международными стандартами. Под ее руководством была создана система внутреннего аудита Национального Банка Республики Казахстан, соответствующая международным стандартам.

Со дня создания, с 2003 года, в течение 10 лет возглавляла АО «Жилстройсбербанк Казахстана», являлась председателем правления и членом совета директоров, в дальнейшем руководила департаментом внутреннего аудита Национального Банка Республики Казахстан, с января 2017 года является председателем правления АО «ЕНПФ».

Награждена орденом «Курмет», благодарственным письмом президента Республики Казахстан, тремя юбилейными медалями РК и нагрудным знаком «Отличник финансовой службы». Заслуженный работник Национального Банка РК.

путем анкетирования, опросов, социологических исследований.

Результаты исследования, проведенного в конце прошлого года, показали, что несмотря на то, что финансовая грамотность пока еще не очень высокого уровня (58,2% опрошенных показали базовый уровень грамотности и только 24,7% – экспертный), большинство населения склонно доверять пенсионной системе Казахстана и ЕНПФ – индекс доверия 5,9 и 5,7 баллов соответственно из 10-ти возможных. Но нам есть к чему стремиться. В Программе развития операционной деятельности и Программе внешних и внутренних коммуникаций мы поставили новые цели и задачи, направленные на улучшение качества обслуживания, повышение доверия населения, учитывая перспективы развития пенсионной системы в целом.

**– Какие структурные изменения произошли или произойдут в фонде?**

– Основные процессы в фонде выстроены, но они будут и дальше развиваться, совершенствоваться. Для придания деятельности по повышению качества системности и внедрения лучших международных практик в марте 2018 года в АО «ЕНПФ» международными аудиторами компании TÜV Thüringen e.V. проведен сертификационный аудит Системы менеджмента качества на соответствие требованиям международного стандарта ISO 9001:2015. Сертификационный аудит пройден успешно, и мы получили международный сертификат от TÜV Thüringen e.V. Кстати, документ, выданный TÜV Thüringen, пользуется высоким доверием на международном рынке, является документальным подтверждением высокого качества предоставляемых услуг.

Кроме того, будет проводиться и дальнейшая оптимизация филиальной сети ЕНПФ на основании тщательного анализа и целесообразности. Линейка цифровых услуг расширится. Также прорабатывается вопрос оказания трансфер-агентских услуг через подразделения «Казпочты», которые есть практически во всех населенных пунктах. Однако живое общение и профессиональные комментарии специалистов сложно чем-то заменить. Поэтому мы будем работать над повышением профессионального уровня наших работников.



## ТЕНДЕНЦИИ

## Искусство целиться в голову, чтобы попасть в карман

Рейтинг банков РК по затратам на рекламу в 2017 году

Kursiv Research решил выяснить, какие банки в Казахстане потратили на рекламу больше остальных. В 2017 году 17 банков из 30 представленных в рейтинге сократили свой бюджет на рекламу. Тем не менее, совокупные маркетинговые расходы банков второго уровня выросли на 3,5% по сравнению с предыдущим годом. При этом рекламные затраты некоторых участников рейтинга выросли довольно ощутимо.

Айгуль ИБРАЕВА

Прошлый год выдался довольно напряженным для банковского сектора. За 12 месяцев совокупный ссудный портфель банков сократился сразу на 12,4%, при этом качество кредитов заметно ухудшилось – уровень NPL банков вырос на 21,4%. Отток корпоративных вкладов за год составил 9,7%. Перед отечественными банками стал вопрос дефицита фондирования и улучшения качества кредитного портфеля, что потребовало увеличения маркетингового бюджета. Так, расходы 30 банков сектора из 32 (по двум банкам информация о рекламных расходах в открытом доступе отсутствует) в 2017 году достигли 12,89 млрд тенге, что на 3,5% больше, чем годом ранее.

С другой стороны, 17 из 30 представленных в рейтинге БВУ сократили свой рекламный бюджет, что почти наверняка вызвано снижением финансовых показателей этих кредитных учреждений, говорит аналитик ГК «Финам» Алексей Корнев. По словам эксперта, именно расходы на рекламу находятся в числе тех статей бюджета, которые прежде других традиционно попадают под пересмотр в случае, если компания испытывает определенные трудности и вынуждена оптимизировать расходную часть своего бюджета, да и вообще – улучшать бюджетную дисциплину. Доля рекламного бюджета в совокупном объеме расходов банков составила всего 0,04%. В общехозяйственных расходах реклама занимает 7,7%.

## Рейтинг по рекламному бюджету

Рекордный объем расходов на рекламу в 2017 году наблюдается у Kaspi Bank (в размере 3,04 млрд тенге), что сопоставимо с 20% общехозяйственных расходов банка и 0,52% всех расходов финансового института. По сравнению с 2016 годом рекламный бюджет банка вырос на 87,1%.

В три раза увеличились рекламные расходы «Банка Астаны». В 2017 году банк потратил на продвижение 1,06 млрд тенге против 0,34 млрд тенге в предыдущем году, тем самым утвердившись на второй строчке рейтинга. В общем объеме хозяйственных расходов реклама заняла 18,8%. Банк в 2017 году провел успешное IPO на казахстанском рынке и первый среди казахстанских банков – СПО на Московской фондовой бирже, соответственно увеличился бюджет учреждения на продвижение бренда и услуг.

Тройку лидеров замыкает прошлогодний лидер рейтинга ForteBank. За прошлый год расходы на рекламу компании сократились до 0,98 млрд тенге – с 1,64 млрд тенге в 2016 году (-40,3%). Реклама составила 0,08% от общих расходов банка и 10,7% от общехозяйственных.

«Банк Хоум Кредит» потратил за год на рекламу 880,96 млн тенге. По сравнению с предыдущим годом показатель сократился на 185,69 млн тенге, или 17,4%. Расходы на рекламу составили 13,7% от общего объема хозяйственных расходов банка.

«АТФБанк» в 2017 году увеличил рекламный бюджет вдвое, тем самым попав на пятую строчку рейтинга. В прошлом году банк потратил на продвижение бренда и своих услуг 727,07 млн тенге против 340,43 млн тенге в 2016 году. В общем объеме хозяйственных расходов реклама заняла 10,3%.

Кроме вышеперечисленных банков значительно увеличить рекламный бюджет решили «Нурбанк», «Банк ЦентрКредит» и Исламский Банк «Al Hilal», у которого в 2016 году вовсе отсутствовали аналогичные расходы. Так, рекламные расходы последнего в 2017 году составили сразу 162,63 млн тенге.

В пресс-службе БВУ разъяснили, что во второй половине прошлого года банк запустил розничное направление бизнеса. До этого момента он обслуживал только корпоративных клиентов и поэтому не осуществлял траты на рекламу. Рекламные кампании банка в прошлом году были связаны с запуском розничного направления, в частности, запуском продуктовой линейки для физических лиц, а также с открытием офисов для обслуживания физических лиц.

«Исламские финансовые инструменты – не самый понятный продукт в стране. Такое положение ставит перед нами две цели: повысить узнаваемость банка и его продуктов среди населения и сформировать корректное понимание принципов исламского банкинга, вокруг которого сегодня множество мифов», – говорят в ИБ «Al Hilal».

«Нурбанк» в прошлом году потратил на рекламу 275,17 млн тенге (12,3% от общехозяйственных расходов), по сравнению с предыдущим годом показатель увеличился на 119,2 млн тенге, или 76,4%. «Банк ЦентрКредит» решил увеличить маркетинговый бюджет по сравнению с предыдущим годом сразу на 113,33 млн тенге, или 64,9%, до 288 млн тенге в 2017 году.



Доля рекламного бюджета в общем объеме расходов банков в совокупности по сектору составила всего 0,04%. Фото: Shutterstock.com

## Какие банки экономят на рекламе?

У 16 из 28 анализируемых банков наблюдается снижение расходов на рекламу и маркетинг. «Ситибанк Казахстан» и вовсе упразднил данную статью расходов, а в предыдущем году банк потратил на рекламу всего 510 тыс. тенге.

Больше всех сократить рекламный бюджет решились в «Казкоммерцбанке». В 2017 году банк потратил на продвижение 660,39 млн тенге, что на 747,82 млн тенге меньше, чем годом ранее. Высокий уровень рекламных расходов в прошлом связан с ребрендингом банка и переименованием в Qazkom в 2016 году.

Среди тех банков, кто перешел на более бюджетные варианты продвижения, и тем самым сократил расходы на рекламу, наряду с ForteBank оказался и «Евразийский Банк». Если в 2016 году банк потратил на рекламу 623,56 млн тенге, то в 2017 году расходы сократились на 304,95 млн тенге, до 318,91 млн тенге.

«Цеснабанк» сократил расходы на рекламу на 21,7% – с 839,75 млн тенге до 657,38 млн тенге. Capital Bank Kazakhstan в 2017 году урезал рекламный бюджет на 60,5%, или на 132,41 млн тенге, до 86,34 млн тенге.

## Вес рекламы в расходах

В разрезе хозяйственных расходов реклама имеет разный вес среди банков второго уровня. К примеру, Tengri Bank к продвижению бренда относится с полной серьезностью – маркетинговый бюджет банка в 2017 году обозначился в размере 629,78 млн тенге, что составляет 48,4% от общехозяйственных расходов. В Исламском Банке «Al Hilal» доля рекламных расходов в общехозяйственных расходах составила 47,7%, в совокупном объеме расходов маркетинговый бюджет банка достиг 4,1%, что порядком выше, чем у остальных банков.

Меньше всех на рекламу относительно общехозяйственных расходов потратили небольшие банки. Так, First Heartland Bank, бывший «Банк ЭкспоКредит», на рекламу потратил всего 310 тыс. тенге, что равно 0,1% от общего объема хозяйственных расходов. Из-за столь малого объема рекламного бюджета показатель эффективности рекламы, который рассчитывается как отношение чистой прибыли к расходам на рекламу, у FNB оказался на рекордном уровне 3 487,06.

Аналогичная ситуация наблюдается и в «Банке Китая в Казахстане», который за год потратил на рекламу порядка 1 млн тенге при объеме прибыли 4,44 млрд тенге, тем самым коэффициент эффективности рекламы финансового института составил более 4 тыс. тенге на 1 тенге рекламных расходов. ДБ «КЗИ Банк» в 2017 году потратил на продвижение 3,84 млн тенге, а заработал 2,15 млрд тенге, каждый тенге бюджета банка на рекламу, так или иначе, участвовал в генерации 560,34 тенге прибыли.

Стоит отметить, что деятельность мелких банков в основном сконцентрирована на банковском обслуживании узкого круга корпоративных клиентов. Понятно, что в данном случае широкая рекламная кампания как таковая не повлияет кардинальным образом на уровень прибыли таких банков и коэффициент эффективности рекламы здесь не вполне объективен.

## Эффективность рекламных расходов

Среди крупных и средних участников рынка (чья доля в секторе превышает 1% от совокупного объема активов) лидером рейтинга по уровню эффективности рекламы стал крупнейший банк страны «Народный банк Казахстана». Согласно отчетности банка, каждый тенге, потраченный на

рекламу, принес организации по 240,37 тенге чистой прибыли. Всего за отчетный период на рекламу банк потратил 641,73 млн тенге, получив при этом 154,25 млрд тенге чистой прибыли. Рекламный бюджет банка относительно предыдущего года увеличился на 14,6%, а чистый доход при этом вырос на 24,9%.

На втором месте по эффективности рекламы оказался «Банк ЦентрКредит». За прошлый год компания потратила на рекламу 288 млн тенге, что является не самым высоким показателем по рынку, тем не менее, банку удалось заработать чистыми 30,01 млрд тенге, соответственно каждый тенге бюджета банка на рекламу участвовал в генерации 104,20 тенге чистой прибыли. Маркетинговые расходы банка в 2017 году выросли сразу на 64,9% по сравнению с 2016 годом.

Altyn Bank в 2017 году заработал 9,36 млрд тенге чистой прибыли. За этот же период на рекламу менеджмент банка потратил 96,79 млн тенге, что на 8,3% меньше по сравнению с предыдущим годом. Таким образом, каждый тенге из расходов на рекламу, так или иначе, оказал влияние на получение 96,71 тенге прибыли.

Четвертым в рейтинге по эффективности среди титанов стал «Цеснабанк». Уровень эффективности расходов на рекламу банка по итогам года составил 71,82 тенге чистой прибыли на каждый «рекламный тенге». Всего за отчетный период банк заработал 47,21 млрд тенге чистой прибыли, при этом на рекламу за год было потрачено 657,38 млн тенге.

Пятерку крупных банков, которые с выгодой потратились на рекламу, замыкает «Жилстройсбербанк Казахстана». За прошлый год банк потратил на продвижение бренда и услуг 477,79 млн тенге, при этом заработать организации за это же время удалось 25,66 млрд тенге. Показатель эффективности рекламных расходов в банке составил 53,71 тенге прибыли на один тенге маркетинговых расходов.

Отечественные банки сегодня используют все основные способы продвижения, характерные для банковского сектора. К примеру, в ИБ «Al Hilal» задействовали наружную рекламу, диджитал-инструменты – для повышения осведомленности о присутствии бренда и его узнаваемости, PR-материалы в средствах массовой информации, участие в релевантных мероприятиях отрасли – для повышения знаний об исламском банкинге. Эффективность наружной рекламы косвенно подтверждает повышенная динамика обращений в отделения и колл-центры после старта первой кампании.

Тенденция перехода рекламы в цифру распространяется и на банковский сектор. Так, в AsiaCredit Bank в 2017 году наблюдалось сокращение рекламных расходов на 26,5%, которое произошло за счет ориентации банка в большей степени на продуктовую рекламу и, как следствие, оптимизации каналов коммуникации, использования менее дорогих инструментов рекламы, но с широким охватом и таргетингом на продуктовую целевую аудиторию, чем является реклама в интернете. Это обусловлено поведенческими аспектами потребителя, изменениями коммуникаций на потребительском рынке, возможностью четкого таргетинга на аудиторию, отмечают в банке.

\* В связи с отсутствием информации по расходам на рекламу в рейтинге не включены такие банки, как: АО «ТПБ Кутая в г. Алматы», АО «Шинхан Банк Казахстана», АО ДБ «НБ Пакистана» в Казахстане, АО «Заман-Банк».

\* Источником данных: отчетности банков второго уровня.

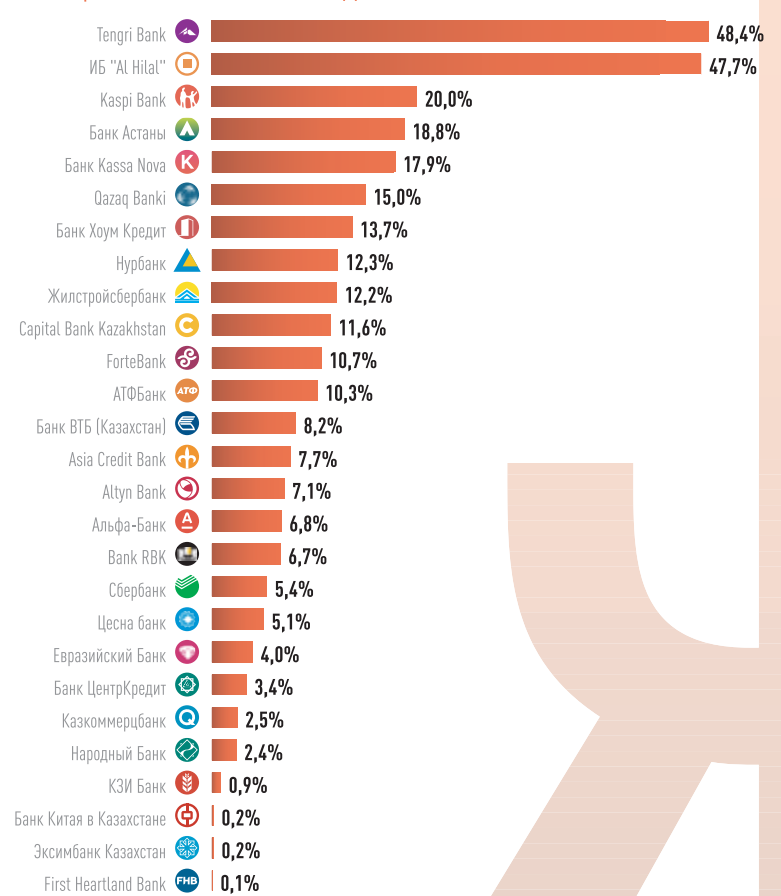
## РЕЙТИНГ БВУ ПО РАСХОДАМ НА РЕКЛАМУ В 2017 ГОДУ (МЛН ТЕНГЕ)

БАНКИ ВТОРОГО УРОВНЯ*	2017	2016	ИЗМ.	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ В 2017 ГОДУ	К ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМЫ
1 KASPI BANK	3 035,63	1 622,79	▲ 87,1%	73 110,15	24,08
2 БАНК АСТАНЫ	1 058,74	337,21	▲ 214,0%	1 554,51	1,47
3 FORTE BANK	980,17	1 641,20	▼ -40,3%	19 121,75	19,51
4 БАНК ХОУМ КРЕДИТ	880,96	1 066,65	▼ -17,4%	21 979,47	24,95
5 АТФ БАНК	727,07	340,43	▲ 113,6%	14 568,01	20,04
6 КАЗКОММЕРЦБАНК	660,39	1 408,20	▼ -53,1%	-394 175,82	-596,89
7 ЦЕСНАБАНК	657,38	839,75	▼ -21,7%	47 213,10	71,82
8 НАРОДНЫЙ БАНК	641,73	560,15	▲ 14,6%	154 251,49	240,37
9 TENGRI BANK	629,78	606,89	▲ 3,8%	1 087,63	1,73
10 BANK RBK	517,81	623,38	▼ -16,9%	-104 553,40	-201,91
11 СБЕРБАНК	479,67	574,09	▼ -16,4%	14 713,46	30,67
12 ЖИЛСТРОЙСБЕРБАНК	477,79	528,24	▼ -9,6%	25 662,40	53,71
13 ЕВРАЗИЙСКИЙ БАНК	318,91	623,86	▼ -48,9%	4 373,48	13,71
14 БАНК ЦЕНТРКРЕДИТ	288,00	174,68	▲ 64,9%	30 009,14	104,20
15 НУРБАНК	275,17	155,97	▲ 76,4%	10 544,49	38,32
16 QAZAQ BANKI	260,48	230,10	▲ 13,2%	2 394,80	9,19
17 БАНК ВТБ (КАЗАХСТАН)	177,05	157,01	▲ 12,8%	1 888,48	10,67
18 ASIACREDIT BANK	167,03	227,38	▼ -26,5%	1 793,16	10,74
19 ИБ "AL HILAL"	162,63	----	----	822,92	5,06
20 АЛЬФА-БАНК	155,50	172,16	▼ -9,7%	7 961,42	51,20
21 БАНК KASSA NOVA	147,52	227,63	▼ -35,2%	926,14	6,28
22 ALTYN BANK	96,79	105,59	▼ -8,3%	9 360,19	96,71
23 CAPITAL BANK KAZAKHSTAN	86,34	218,75	▼ -60,5%	232,93	2,70
24 КЗИ БАНК	3,84	5,05	▼ -24,0%	2 150,03	560,34
25 ЭКСИМБАНК КАЗАХСТАН	1,33	3,73	▼ -64,3%	90,73	68,17
26 БАНК КИТАЯ В КАЗАХСТАНЕ	1,01	0,48	▲ 108,9%	4 439,80	4 408,94
27 FIRST HEARTLAND BANK	0,31	0,73	▼ -57,5%	1 080,99	3 487,06
28 СИТИБАНК КАЗАХСТАН	----	0,51	----	25 698,84	----

\* по 4 БВУ информации о рекламных расходах нет в открытом доступе

Источник: отчетности БВУ

## БВУ РК ПО ДОЛЕ РЕКЛАМНЫХ ЗАТРАТ В ОБЩЕХОЗЯЙСТВЕННЫХ РАСХОДАХ



KURSIV RESEARCH

**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
МИКРОКРЕДИТ НАЙДЕТ  
БЕЗРАБОТНОГО

09

**ИНДУСТРИЯ:**  
ЧЕТВЕРТЫЙ НПЗ:  
БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ?

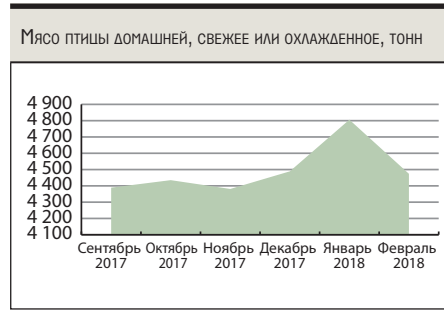
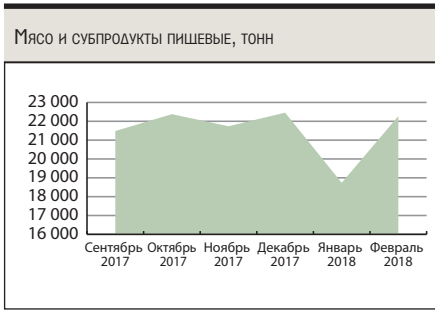
10

**СВОЙ БИЗНЕС:**  
СЕРВИСНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ:  
НОВЫЙ ФОРМАТ ВЛАДЕНИЯ  
НЕДВИЖИМОСТЬЮ

11

**КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:**  
ЭКЗОРЦИЗМ ДИКАНЬСКОГО  
РАЗЛИВА

12



## Мина замедленного действия

Предприниматели ищут защиты от «потребительского экстремизма»

Представители сразу трех сфер казахстанской торговли – торговли автомобилями, сотовыми телефонами и ювелирными изделиями – заявили о формировании в стране такого явления, как «потребительский экстремизм». Под этим громким названием скрывается массивный возврат приобретенных ранее дорогостоящих вещей с использованием норм Закона «О защите прав потребителей», который сейчас позволяет покупателю не только покрасоваться ювелирной побрякушкой или дорогой соткой на новогоднем корпоративе с последующим их возвратом, но и подзаработать на этом возврате или обмене.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Говорить о распространении массовой эпидемии «потребительского экстремизма» на всю казахстанскую торговлю не приходится – казахстанские предприниматели пока не сложили общий пазл статистики подобных атак на их кошелек со стороны покупателей. Речь идет о том, что Национальная палата предпринимателей Казахстана «Атамекен», по словам председателя ее Совета по защите прав предпринимателей и противодействию коррупции Каирбека Сулейменова, начала получать подобные сигналы от предпринимательства чаще прежнего.

«Нами было установлено, что основной причиной возникновения проблем является несовершенство законодательства в сфере защиты прав потребителей, – говорит г-н Сулейменов. – Отсутствие в законодательстве детальной регламентации некоторых понятий, связанных с процедурой возврата и обмена, приводит к тому, что между потребителями и продавцами возникают существенные противоречия, связанные с возвратом купленного, в том числе не всегда с соблюдением закона», – отмечает он.

Директор департамента правовой защиты предпринимателей НПП Олег Савеленков в свою очередь подчеркивает, что Закон «О защите прав потребителей» наделяет потребителя широким кругом прав и привилегий, и, наоборот, возлагает значительный объем обязанностей на продавца, включая его юридическую ответственность перед покупателем.

«В частности, в 17-ти статьях этого закона из 44-х закреплены права потребителей – и нет ни одной статьи, устанавливающей их обязанности. И наоборот, в 10-ти статьях закона установлены обязанности продавца, и только одна статья закрепляет его права. Однозначно, такое соотношение прав и обязанностей в конечном итоге провоцирует покупателя на недобросовестное поведение. Следует отметить, что появляются группы потребителей, которые злоупотребляют законными правами и используют положения закона с целью получения необоснованной выгоды и доходов, в теории это можно назвать «потребительским экстремизмом», – говорит г-н Савеленко.

Все это сопровождается отсутствием в действующем законодательстве регламентации прав потребителя при приобретении технологически сложных товаров, коими являются смартфоны и авто, а также четкого определения таких понятий, как «товарный вид», «товар, бывший в употреблении» и «потребительские свойства». Отсутствие детализации понятийного аппарата в законодательстве чаще всего служит основанием



Эксперты «Къ» утверждают, что в действующем законе закреплены права потребителей, но нет ни одной статьи, устанавливающей их обязанности. Фото: Shutterstock.com

для вынесения решений в пользу потребителя. К чему это приводит на практике?

### «Дайте новую машину – у меня лампочка перегорела»

«Начиная где-то с 2012 года, регистрируется все больше таких случаев, когда потребители требуют возврата либо обмена товара, – говорит представитель ТОО «Автомобиль-Центр» Руслан Алиев. – Причем есть такая норма интересная в законе, что просрочка исполнения требований потребителя влечет за собой выплату неустойки в размере 1% стоимости товара за каждый день просрочки. Если новый автомобиль стоит в среднем от 4 до 20 млн тенге, то сами представляете, какой суммы может достигнуть размер просрочки. Десять дней просрочки – 10% от стоимости авто, миллион или два, если просрочка с месяц – это еще один автомобиль», – констатирует он.

По его мнению, такая возможность приводит к тому, что возврат машин приобретает «характер устойчивой тенденции, направленной на приобретение определенной выгоды».

«При этом если автомобиль определен к возврату, то возмещается его текущая рыночная стоимость, а не та, по которой он был приобретен, а гарантия на авто у нас в среднем составляет от трех до пяти лет, – говорит представитель автодилера. – И в последние годы доходит до того, что было бы смешно, когда бы не было так грустно – человек ездит на машине три года, а потом приходит и говорит: «У меня лампочка перегорела, пожалуйста, замените мне автомобиль». При этом автомобиль на момент приобретения стоил 4 млн тенге, а на сегодня из-за курсовой разницы, из-за девальвации будет стоить уже 8 млн», – разводит он руками.

Еще один аспект – законодательство в случае приобретения товара без гарантии возлагает бремя доказательств того, что товар имеет недостатки, на покупателя. Но если гарантия на товар предоставлена, то бремя доказательства наличия недостатков лежит на продавце, при этом сам товар подлежит оставаться у покупателя.

«И мы за последний год дважды столкнулись со случаями, когда покупатель отказывал продавцу в предоставлении товара для проведения его исследования, – утверждает г-н Алиев. – То есть мы продали автомобиль, а покупатель говорит: «Он не заводится». Мы просим: «Пожалуйста, привезите автомобиль в сервисный центр, мы его посмотрим», а он говорит: «Я вам не доверяю». У нас доходило даже до срыва судебной экспертизы по-

купателем, он не давал проводить экспертизу судебному эксперту в ходе судебного разбирательства. Получается, что мы должны доказывать, что неисправность не имеет заводского характера, но у нас нет законодательной возможности это сделать, хотя предпринимательским кодексом предусмотрено такое право. Но у потребителей при этом нет обязанности предоставить товар продавцу для экспертизы – и это уже не какие-то отвлеченные рассуждения, это уже формирующаяся практика», – замечает он.

Оптимальным способом корректировки законодательства в этой сфере в ТОО «Автомобиль-Центр» считают следование за законодательством других стран ЕАЭС, поскольку и Россия, и Беларусь уже сталкивались с подобным поведением части потребителей – и жестко регламентировали процесс споров по претензиям к дорогостоящим товарам.

### Продавцы сотовых: «Готовы на возврат с дисконтом»

Убытки из-за возвратов несут и продавцы сотовых телефонов: руководитель компании «Сател» Саят Сабржанов утверждает, что на этом рынке в последнее время участились случаи злоупотреблений статьей Закона «О защите прав потребителей», согласно которой товар можно вернуть в течение 14-ти дней после покупки.

«Потребители берут дорогие смартфоны, пользуются ими несколько дней, а потом возвращают: мы эти аппараты уже не можем продать как новые – упаковка нарушена, с них совершались звонки и отправлялись СМС, пользователи загружали в них свои фотографии, – говорит г-н Сабржанов. – У нас накапливается изо дня в день большое количество таких телефонов, и мы вынуждены продавать их как бывшие в употреблении с большой скидкой», – отмечает он.

Защиты от таких клиентов у компаний нет, потому что в законодательстве нет четкого определения товара, бывшего в употреблении: по словам предпринимателя, сейчас есть только «общая формулировка, которая не раскрывает подробно, какой товар можно считать бывшим в употреблении».

«И клиенты настаивают на том, что сдаваемый товар чистенький и все пленочки на месте, а тот факт, что им уже пользовались, не принимается во внимание, – говорит руководитель «Сател». – А сейчас последние версии смартфонов при активации, при подключении сим-карты потребителем, свои данные сразу отправляют на сервер производителя, где указывается дата

но с теми удержаниями, которые позволят нам избежать убытков от дальнейшей продажи его как бывшего в употреблении», – говорит Саят Сабржанов.

### Корпоратив казахстански: шубы и золото на один день

Унификации с российскими компаниями в части защиты прав потребителей просят и казахстанские производители ювелирных изделий, говорит председатель Казахстанской ассоциации предпринимателей и сервисных услуг Ермек Абильдин. Потому что в России, как и в Беларуси и в Кыргызстане, эти изделия возврату не подлежат.

«В части золотых и ювелирных изделий, если провести аналогию с законодательствами других постсоветских республик, которые в том числе состоят и в ЕАЭС, только у нас в Казахстане золотые и ювелирные изделия подлежат возврату и обмену, – говорит г-н Абильдин. – В связи с этим считаем необходимым рассмотреть вопрос унификации этих исключений, также поддерживаем разработку нового законопроекта в части защиты прав потребителей», – добавляет глава ассоциации.

По его словам, пик возвратов ювелирных изделий, а также дорогостоящих предметов одежды – шуб, например, в Казахстане приходится на период новогодних корпоративов.

«То есть на праздники надо где-то «рисануться», показать бриллианты, а потом в течение 14-ти дней прийти и сдать обратно под предлогом: «Мне товар не понравился, возвращаю вам его обратно», – пояснил г-н Абильдин. – Не должно быть так, здесь ведь не только предприниматель страдает, но и другие потребители, которые в последующем приобретают этот же товар. Есть вопиющие случаи, когда люди покупают изделие с бриллиантом и меняют камень на цирконий либо другие меньшей стоимости камни, а предприниматель возвращает этот товар на полки», – заметил он.

Заместитель же председателя Комитета по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей министерства национальной экономики Рустам Ахметов, комментируя эти претензии, заметил, что имеется и обратная статистика.

«Из всего количества обращений потребителей 9% приходится на розничную торговлю, основная масса претензий касается качества товаров, срока годности и гарантии, а также вопроса возврата товаров, – говорит он. – В большинстве случаев это связано с недобросовестностью самих предпринимателей, которые не осуществляют процедуру соответствия товаров, есть и проблема ввоза контрабандного товара. Между тем во многих зарубежных странах, прежде, чем завезти товар, на границе уже есть пункт контроля, который сразу проводит процедуру подтверждения качества. Тогда как в Казахстане товар сначала завозится, а потом уже здесь мы смотрим на его соответствие», – добавляет представитель комитета.

Одновременно в антимонопольном органе признают, что система защиты прав потребителей и со- сущее законодательство в стране нуждаются в совершенствовании.

«Если прямо говорить, то в совершенствовании нуждается повышение эффективности контроля за правами потребителя, – утверждает г-н Ахметов. – Мы видим, что есть вопросы, которые требуют законодательного разрешения, готовы начать эту работу, но вот возьмем проблему с сотовым телефоном: если с него позвонили один раз, то это уже означает, что он был в употреблении – и возврату не подлежит. И тут надо разбираться – это проблема законодательства или это проблема судебной практики, можно выйти к судебным органам с просьбой обобщить эту практику. Но по отдельным статьям закона мы готовы к сотрудничеству, готовы работать, чтобы не было перекосов», – заверил он.

**TENGRI BANK**  
AN ASSOCIATE OF PUNJAB NATIONAL BANK, INDIA

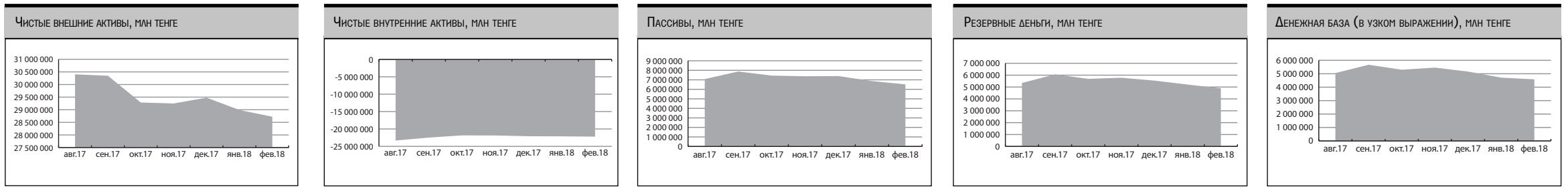
**14%\*** ДЕЙН ДО

**ДЕПОЗИТ КАПИТАЛ**

3434 ТЕНГ БЕСПЛАТНО  
[www.tengribank.kz](http://www.tengribank.kz)

\* Жылдық тиімді сыйақы мөлшерлемесі (ЖТСМ) 14% дейін  
\* Годовая эффективная ставка вознаграждения (ГЭСВ) до 14%

# БАНКИ И ФИНАНСЫ



## Отбить охоту

Нацбанк постарался сделать операции с долларом невыгодными для банков

Во времена турбулентности на валютном рынке Национальный банк несколько раз принимал участие в торгах и тем самым сглаживал резкие колебания курса тенге. Недавно регулятор регламентировал инструмент, с помощью которого останавливал спекуляции банков на валютной площадке KASE, – валютный своп. Теперь это полноценный инструмент монетарной политики Нацбанка. Что изменилось для банков – в материале «КЪ».

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Нацбанк принял решение приступить к осуществлению операций валютный своп сроком на один день на площадке АО «Казахстанская фондовая биржа» как по предоставлению, так и по изъятию ликвидности. «Целью нового инструмента денежно-кредитной политики станет повышение эффективности трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики, а также развитие рынка производных финансовых инструментов», – указывается в официальном сообщении регулятора.

Предоставление ликвидности в национальной валюте через валютный своп будет осуществляться по базовой ставке Национального банка плюс 2% годовых. Напомним, что на сегодня уровень базовой ставки составляет 9,5% с коридором +/- 1%.

Более широкий коридор ставок по операциям своп относительно коридора ставок по операциям постоянного доступа призван дестимулировать использование иностранной валюты в качестве залогового обеспечения при привлечении тенговой ликвидности, считают в НБ РК.

Впрочем, как напоминают аналитики рынка, валютный своп далеко не новый инструмент. Но до недавнего времени ставки здесь имели широкий диапазон.



«Так, например, на 2 апреля 2018 года объем торгов однодневного свопа на KASE составил \$31,4 млн, средняя ставка – 8,6%. Уровень коридора Национального банка – 11,5% по предоставлению тенге и 6,69% – по изъятию», – рассказал подробности директор департамента монетарных операций НБ РК Адиль Мухамеджанов, отметив, что Нацбанк в торгах не участвовал.

Теперь «разбег» ставок рассчитывается по строгой математической формуле.

«Нацбанк будет выставлять котировки на изъятие ликвидности на уровне около 6,7% годовых (с учетом текущей ставки LIBOR овернайт на уровне 1,70188% годовых и базовой ставки на уровне 9,5%

Для участников рынка спекуляции на овернайт-основе на свопах станут не так интересны в новых условиях.

Фото: Shutterstock.com

годовых) и котировки на предоставление ликвидности под доллар США на уровне 11,5% годовых. Фактически операции по предоставлению тенге под доллар США сроком на один день стали дороже, в то время как предоставление доллара США привязано к динамике LIBOR овернайт», – объяснил директор аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана Павел Афанасьев.

Для того чтобы регулировать рынок, в Национальном банке впервые за много лет не стали ужесточать требования или усложнять механизмы работы. Надзорный орган, как отмечают спикеры «КЪ», просто постарался сделать операции невыгодными для БЭВ.

«Национальный банк готов по запросу банка второго уровня предоставить или изъять тенговые средства на один день под залог доллара США. В сравнении с репо заимствование банкам тенговой ликвидности через валютные свопы будет происходить по «штрафной» ставке, потенциально способствуя процессу деолларизации. В то же время это будет стимулировать рыночное ценообразование без участия Национального банка», – подчеркнул Адиль Мухамеджанов.

По мнению экспертов, для участников рынка спекуляции на овернайт-основе на свопах не так интересны в новых условиях.

«На двухдневной основе участник рынка может привлекать тенге дешевле, плюс еще и доллары замораживаются не на один, а на два дня, то есть планирование должно быть соответствующим. Привлекать тенге на однодневных свопах под 11,5% – это дорого. На двухдневных дешевле, но и валютный риск выше. Рынок предпочитает двухдневные однодневным», – прокомментировал представитель АФК.

К слову, ежедневный объем операций Национального банка по изъятию ликвидности посредством валютного свопа строго лимитируется: он не должен превышать 500 млн тенге.

«НБ РК просто регламентировал свою работу на денежном рынке, привязав стоимость привлечения доллара США по данным операциям к ставкам LIBOR-овернайт, а также сделал операции по привлечению тенге под доллар США менее выгодными, установив премию в 2% к уровню базовой ставки. Распределение объемов между однодневными и двухдневными свопами в пользу последних это лишь подтверждает. Указанная регламентация может способствовать дальнейшей деолларизации», – заключил Павел Афанасьев.

Вкратце напомним, всего за два года долларизация депозитов снизилась со своего пика в 70% до нынешних 45%. И, как отмечают представители регулятора, сегодня главная задача Национального банка – сделать валютные колебания небольшими и более предсказуемыми.

«Ситуация на внутреннем валютном рынке характеризуется сбалансированностью спроса и предложения иностранной валюты. Динамика внешних фундаментальных факторов достаточно благоприятная. На денежном рынке сохраняется структурный профицит ликвидности тенге», – с гордостью подчеркнула директор департамента монетарных операций НБ РК Алия Молдабекова.

## Вслед за рублем

<< 1

Рубль ослаб из-за новых санкций США и высоких геополитических рисков вокруг России, указывает эксперт. Однако фундаментально экономика России сейчас в хорошей форме. Инфляция находится на очень низком уровне. Цены на нефть около \$70 за баррель, что тоже благоприятствует экономике страны. Новые санкции против российских олигархов вряд ли окажут слишком сильное влияние на текущее экономическое положение, отмечает эксперт. Как только стихнет ажиотаж, возникший на волне санкций, рубль, скорее всего, опустится ниже 60 рублей за доллар, считает финансист.

«С учетом тесных торговых связей с Россией тенге, конечно же, должен реагировать на изменения курса рубля. Однако это не стопроцентная связь. Тенге обесценился в гораздо меньшей мере, чем рубль. Наша экономика даже в лучшей форме, чем российская, поэтому сейчас из-за рубля и возможной паники на рынке тенге немного полжорадит, однако это будет недолго. Фундаментально при цене за нефть около \$70 курс должен быть где-то 320–330 тенге за доллар», – сделал свой прогноз Мурат Темирханов.

Эксперт аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) Мерей Исабеков наряду с ослаблением нацвалюты к доллару отмечает укрепление тенге к российскому рублю на 13,78 тьина, до 5,37 тенге за рубль, на фоне более сильного движения российской валюты против доллара США. Объем торгов долларом США при этом вырос на \$600,1 млн, составив \$807,5 млн, что примерно в 5 раз выше среднедневного объема.

«Одной из основных причин ослабления курса тенге к доллару стало введение новых санкций, США в отношении нескольких российских миллиардеров и подконтрольных им компаний, что спровоцировало падение фондового рынка России и соответствующее ослабление рубля. Понятно, что санкции прямого отношения к Казахстану не имеют, однако наша экономика достаточно тесно связана с российской, и дисбалансы в валютных курсах соответствующим образом сказываются на торговых отношениях – экспорте и импорте. По итогам утренней сессии 10 апреля арбитраж по USDRUB и RUBKZT был быстро отыгран, и дневные торги на KASE прошли относительно спокойно, и курс тенге менялся с оглядкой на курс по паре USDRUB. Конечно, указанная волатильность рынков имела и определенную, так скажем, эмоциональную составляющую, которая, вероятно, спадет уже к концу недели», – объясняет эксперт.



Наша экономика даже в лучшей форме, чем российская, поэтому сейчас из-за рубля и возможной паники на рынке тенге немного полжорадит, однако это будет недолго.

Мурат ТЕМИРХАНОВ,  
член правления  
Halyk Finance



Пробой уровня 65–68 по рублю может усугубить коррекцию тенге до уровня 340–346 тенге за доллар.

Ерлан АБДИКАРИМОВ,  
директор аналитического  
центра «Фридом Финанс»

Профессор Международной школы экономики КБТУ Кайрат Мынбаев объясняет рост доллара с точки зрения технического анализа. Уровень доллара в районе 320 тенге поддерживался с 24 января, с тех пор курс был протестирован несколько раз, но уровень 330 тенге не был пробит. Обычно в таких случаях бывает движение вверх, поясняет эксперт.

«Но здесь могут играть роль и неизвестные нам факторы, такие как операции Нацбанка и лиц, близких к нему. Я уверен, что о потенциальном недостатке долларов на рынке инсайдеры узнают первыми», – указывает ученый.

«Если это был технический рывок, то доллар скоро снизится. В финансах обычно происходит перелет. Если проблема фундаментальная, то ничего нельзя предсказать. Если смотреть с более широкой точки зрения, с учетом того, что нефть в ближайший год дешеветь не будет, то доллар не должен сильно подниматься», – прогнозирует Кайрат Мынбаев.

Директор департамента аналитики инвестиционной компании «Фридом Финанс» Ерлан Абдикаримов также связывает коррекцию тенге с ситуацией в России. Финансист привел ряд факторов, которые двигают тенге за рублем.

«Наличие мощных керри-трейдовых потоков (carry trade – стратегия получения прибыли на валютном рынке за счет разной величины процентных ставок. – «КЪ») по рублевым активам. Если поток начнет «сворачиваться», что, по-видимому, началось, то мы увидим дальнейший отток горячего капитала из РФ, и это, несомненно, будет влиять на рубль и, соответственно, на тенге.

Сворачивание керри-трейда связано с введением новых санкций, которые напрямую затронули крупные российские компании и фактически очень серьезно усложнили их финансовую деятельность. Санкции фактически запрещают американским гражданам и компаниям вести любую экономическую деятельность с участниками нового санкционного списка. В итоге распродажи коснулись не только акций, активно продают и еврофонды и ОФЗ, что напрямую влияет на курс рубля», – комментирует аналитик.

Нефть пока остается основным фактором поддержки курса рубля, для полномасштабного движения вниз мы должны увидеть пробой по нефти аптренда, что пока приемлемо для торгового баланса. В целом политическое давление на нефтяные цены сегодня нет, говорит аналитик.

По словам эксперта, некое ослабление тенге можно будет наблюдать, если российская валюта не остановится на приемлемых уровнях 65–68 рублей за доллар США. Нефть, которая пока отлично держится в растущем тренде, будет оказывать ограничительное воздействие на курс, однако пробой уровня 65–68 по рублю может усугубить коррекцию тенге до уровня 340–346 тенге за доллар.

## Почему у страховой компании Kompetenz отозвали лицензию?

Национальный банк ужесточает требования к страховым компаниям

12 февраля Национальный банк РК приостановил лицензию на право осуществления страховой деятельности страховых компаний «Салем» (3 месяца) и Kompetenz (3 месяца). О том, что происходит в компании Kompetenz, в интервью «КЪ» рассказала председатель правления страховой компании Аида Айдарханова.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

– Можете ли назвать причину приостановления лицензии на право осуществления деятельности по отрасли «общее страхование», включая перестраховочную деятельность?

– Надо отметить, что постановлением Национального банка была приостановлена лицензия сроком на три месяца по определенному виду деятельности – добровольному страхованию гражданско-правовой ответственности (ДС ГПО).

Хотим подчеркнуть, что была приостановлена лицензия не на деятельность компании, а только по одному из 21 класса страхования в портфеле СК Kompetenz. По всем остальным видам страховой деятельности компания продолжает работать – заключать новые договоры. По классу добровольного страхования гражданско-правовой ответственности мы осуществляем все выплаты и выполняем все обязательства. Но на протяжении трех месяцев мы не можем заключать новые договоры по ДС ГПО.

У нашей компании были нарушения по достаточности капитала. Естественно, что наши активы покрывают обязательства. Однако в рамках ужесточения требований регулятор считает, что у нас должен быть дополнительный запас и мы должны покрывать свои обязательства не один к одному, а с



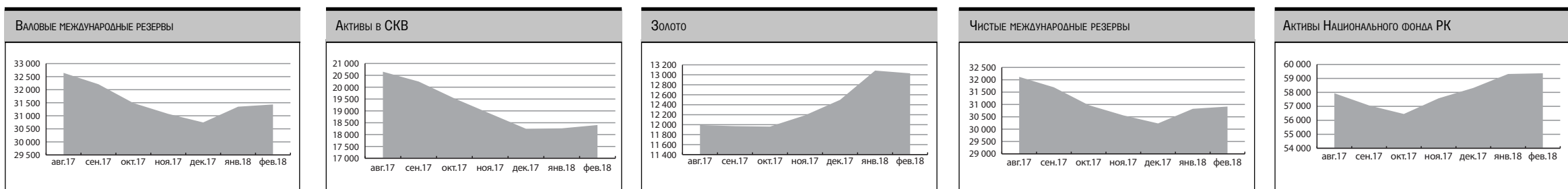
Аида Айдарханова: «Причиной стало то, что финансовый регулятор ужесточает требования не только в отношении банков второго уровня, но и в отношении страховых компаний»

запасом. И этого запаса у нас было недостаточно, так как компания активно росла и развивалась. Эти нарушения были зафиксированы в 2017 году, а в 2018-м мы уже соответствуем всем требованиям. Более того, мы продолжаем наращивать капитал.

Причиной стало то, что финансовый регулятор ужесточает требования не только в отношении банков второго уровня, но и в отношении страховых компаний. Сейчас Национальным банком РК вводится риск-ориентированный надзор – в основном это ужесточение требо-

ваний по наличию собственного капитала для обеспечения большей финансовой стабильности. Хотя ранее у страховых компаний не было случаев дефолта или невыполнения обязательств. Более того, в созданный Фонд гарантирования страховых выплат (ФГСВ) страховые компании не обращались, так как необходимости не было. К тому же раньше санкции в отношении игроков страхового рынка практически не применялись, но последние два года такие случаи участились.





# Находиться в стадии отрицания – это недальновидная позиция

Сегодня над вопросом о регулировании рынка криптовалют задумываются все центробанки мира. О том, к каким последствиям приведет фактический запрет криптовалют и майнинга в Казахстане, рассказал в интервью «Къ» глава Казахстанской ассоциации блокчейна и криптовалют Есет Бутин.

**Александр ГАЛИЕВ**

– Относительно недавно глава Национального банка Казахстана Данияр Акишев в интервью СМИ сказал: «Мы хотим запретить покупку-продажу криптовалют за национальную валюту, мы хотим запретить деятельность бирж в этом сегменте и любые виды майнинга». Как бы вы это прокомментировали?

– Вопрос неоднозначный, и я объясню почему. С одной стороны, Нацбанк как структура, которая отвечает за денежно-кредитную политику в стране, должен проявлять особую бдительность. Ведь сегодня рынок криптовалют – это волатильные рынки, а в этой воде водятся разные люди. Есть те, кто болеет за дело и является криптоэнтузиастом. А есть мошенники, которые быстро «перебуваются», но, по сути, остаются под одной личиной – это все те же МММ-подобные структуры, пирамиды. Это всегда происходит там, где появляются какие-то денежные потоки, где появляется какой-то хайп. С другой стороны, несмотря на консервативность, ничто не мешает Нацбанку РК быть в какой-то части прогрессивным. Потому что мир меняется, и мы не можем оставаться в стороне, нужно быть в тренде.

– Получается, что вы не отрицаете консервативную парадигму Нацбанка РК, но, с другой стороны, считаете, что гайки закручиваются слишком сильно?

– Мы не считаем, что Нацбанку нужно принять мягкую позицию,



Если мы запретим покупку за тенге криптовалюты, ничего не изменится – люди будут покупать за доллары, рубли

напротив – жесткую. Но это не значит, что «жесткая» в этом прочтении является запретительной – это и есть политика регулирования.

Второе: если мы запретим покупать за тенге криптовалюты, ничего не изменится – люди будут покупать за доллары, рубли. Например, в Госдуму России в марте уже внесен закон о майнинге и криптовалютах. В июне закон может быть принят. В Беларуси уже функционирует декрет, который регулирует криптоиндустрию.

– Беларусь, насколько понимаем, вообще лидер на постсоветском пространстве в этом вопросе...

– Да. На конференции по развитию криптовалютных рынков в ЕАЭС в Минске были приведены такие цифры: за 4 года работы «Парка высоких технологий» в Беларуси было подано всего 60 заявок на получение статуса участника ПВТ со стороны команд, которые специализируются

на криптовалютах и блокчейне. С момента принятия Декрета о развитии цифровой экономики, а прошло 2 месяца, подано более 100 заявок. У меня есть еще один пример. Мы в декабре прошлого года подписали соглашение с Корейской ассоциацией продвижения блокчейн-индустрии, говорили об открытии криптовалютной биржи на МФЦА, о развитии блокчейна. На прошлой неделе мы встречались с ними в Алматы – они летели в Минск: им удобнее оказалось работать в том правовом поле, которое им дает Беларусь...

– То есть мы говорим о последних, о том, что в Казахстане такие проекты будут свернуты в порядке?

– Проекты уже сворачиваются. Их и так было не много в Казахстане, а теперь и вовсе не останется. К нам обращалось большое количество корейских и китайских компаний,

которые хотели бы заниматься майнингом на территории Казахстана. Спрос в мире на это огромный, недавно в Канаде в одной из провинций заявили, что не смогут принять всех желающих майнеров. Самое удивительное, что мы рядом с Китаем, у нас есть уникальные географические условия, у нас есть избыточная электроэнергия, она к тому же недорогая, но мы это не используем. Я вас уверяю, что если было бы принято хотя бы нейтральное решение, то сейчас бы выстроилась очередь компаний из Китая. Они готовы платить налоги, сборы – обозначьте их, назовите правила игры. Никто не будет забирать энергию, которую потребляют граждане и экономика Казахстана, но есть избыточные мощности. Почему бы не использовать эту возможность, продавая энергию на внутреннем рынке и по очень хорошей цене? Я уверен в том, что открытие Казахстана для майнеров даст большой толчок для развития энергетики, в том числе возобновляемой. Наконец, криптовалюты обладают хорошим экспортным потенциалом: это биржевой товар.

Если вернуться к заявлению Данияра Акишева, то хотел бы сказать, что вопрос майнинга – это вообще не вопрос Нацбанка.

– Давайте представим, что вам поручили подготовить сценарий для регулирования отрасли. Что бы вы предложили?

– Процедуры давно существуют – суть, методики регулирования не меняются. Первое: нужно создать официальную площадку в Казахстане, которая позволит людям участвовать на этих рынках. И эта структура должна пройти процедуру лицензирования в Нацбанке, в Министерстве информации и коммуникаций и так далее. Второе: должны быть правила работы на этой площадке. Когда появляется такая экосистема, то появляются структуры вокруг нее – брокеры, дилеры, майнеры, рейтинговые и аналитические агентства. Когда все это начнет работать, то роль

регулятора будет заключаться в том, чтобы направлять процесс в нужное русло. И еще нужно определить рамки для профессиональных и непрофессиональных участников рынка. Например, максимальный порог для непрофессиональных участников, желающих инвестировать в ICO, в упомянутом российском проекте закона определен в 50 тыс. рублей.

И еще момент. Биржа должна очень ответственно подходить к листингу токенов, которые на ней будут торговаться. Нужно посмотреть первую десятку криптовалют по объему торгов и выбрать из нее, допустим, пять наиболее интересных. Ну а если смотреть еще дальше, то нужно думать о том, где хранить криптовалютные активы. И это интересные возможности для наших банков.

– Вы говорили про МФЦА. Насколько понимаю, здесь уже идет работа в этом направлении?

– Мы надеялись на то, что МФЦА станет такой площадкой, подписали соглашение еще в ноябре. И мы ждали нормативные акты, которые должны регулировать эту деятельность, еще в феврале текущего года. Сейчас уже апрель, а таких документов до сих пор нет. К сожалению, мы не знаем, на какой стадии все это находится. Кстати, считаю, что такой проект можно было бы сделать и на базе ПИТ «Алатау».

Самый главный посыл, который я хотел бы донести до регуляторов, – это то, что нам не нужно бояться экспериментировать. Такие проекты нужно и можно проводить в так называемой песочнице, с одной стороны, снижая системные риски, а с другой, развивая новые инструменты. Находиться в стадии отрицания – это недальновидная позиция. Сейчас никто не может точно сказать, к чему это приведет: это может быть хайпом, а может перерасти в нечто большее – технологически и финансово значимое. А мы можем упустить время, которого у нас, честно говоря, и так не слишком много.

## Почему у страховой компании Kompetenz отозвали лицензию?

<< 8

– Работает ли компания над устранением замечаний, сделанных НБ?

– Конечно, мы работаем над устранением замечаний. Сейчас мы планируем расти уже не количественно, а качественно. На данный момент мы активно работаем над совершенствованием и автоматизацией бизнес-процессов в части улучшения сервиса.

– Каковы шансы на компании на возвращение лицензии? Что предпринимает топ-менеджмент компании и ее акционеры, чтобы вернуть лицензию и продолжить работать?

– Надо подчеркнуть, что СК Kompetenz продолжает работать в прежнем режиме. Мы уведомили наших клиентов и партнеров о том, что была приостановлена лицензия по одному из классов страхования. В остальном нашей деятельности это никак не коснулось. Мы по-прежнему представлены во всех филиалах по Казахстану и оказываем услуги в обычном режиме.

– После истечения трех месяцев компания продолжит работать по данному классу страхования, и мы будем заключать новые договоры по данному виду.

– Требуются ли материальные затраты для устранения всех замечаний НБ РК?

– Здесь стоит больше говорить о трудозатратах наших сотрудников.

Мы рассматриваем данную ситуацию как возможность для дальнейшего качественного роста и уверены, что это поможет нам совершенствовать некоторые бизнес-процессы в компании и сделать сервис еще лучше.

– Каков размер собственного капитала компании?

– Собственный капитал компании составляет 2,6 млрд тенге и вырос за 2017 год на 38%.

– На каких клиентах и в каких регионах страны специализировалась страховая компания?

– У нас сбалансированный портфель: по обязательным классам – порядка 24% и добровольным – 76% от общего объема страховых премий. Мы работаем во всех регионах страны, клиентами компании являются многие известные горнодобывающие и нефтяные компании, строительные организации и представители МСБ.

– Каков объем собранных премий Kompetenz по всем классам страхования (статистика за прошлый год)?

– За прошлый год компания находится на 10-м месте среди страховых компаний по общему страхованию со сбором премий 9016 млн тенге. Последние три года ежегодный прирост страховых премий составляет 60%.

– Назовите размер выплат, осуществленных Kompetenz в прошлом году.

– Наша компания всегда выплачивает деньги по принятым обязательствам, за 2017 год нашим клиентам было выплачено 976 млн тенге, а в 2016 году – 1271 млн тенге.

– Расскажите об активах компании.

– Наши страховые активы находятся на уровне 8 млрд тенге. Активы компании размещены в соответствии с требованиями регулятора, а именно в высоколиквидных финансовых инструментах с высоким рейтингом. Стратегией компании предусмотрен и в дальнейшем качественный рост активов.

– Как часто регулятор совершал проверки страховой компании?

– Согласно сложившейся практике на страховом рынке Национальный банк проводит плановые проверки раз в три года за соответствующий период деятельности компании. Последняя проверка в нашей компании была осуществлена в конце 2016 года.

– Назовите акционеров структуры.

– С 2011 года 100%-м акционером компании является Жанар Калиева, которая с 2009 года работала председателем правления АО «СК «Allianz Kazakhstan». Kompetenz является преемником лучших традиций международного лидера Allianz.

## Микрокредит найдет безработного

**Казахстанские безработные и самозанятые, прошедшие обучение основам предпринимательства в 2017 году, но не получившие льготный микрокредит на собственное дело, все-таки получат этот шанс вновь. Дополнительные 20 млрд тенге, выделяемые по поручению президента РК Нурсултана Назарбаева, направят на финансирование прошлогодних проектов, защищенных в 2017 году.**

**Жанболат МАМЫШЕВ**

Развитие микрокредитования реализуется в рамках программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 годы. Всего в 2017 году на программу микрокредитования было предусмотрено 41,2 млрд тенге, в том числе 14,2 млрд тенге – в городах и моногородах и 27,1 млрд тенге – в сельской местности. По итогам прошлого года было выдано 7,2 тыс. микрокредитов, из них в сельской местности – 6,7 тыс. Из этих 7,2 тыс. микрокредитов 4,1 тыс. пришлось на новых предпринимателей», – сообщил заместитель директора департамента занятости населения и развития рынка труда Министерства труда и социальной защиты населения Ерболат Абулхатин.

Он отмечает, что получившие микрокредиты 7,2 тыс. казахстанцев смогли создать более 3,5 тыс. дополнительных рабочих мест. «В целом кредитование у нас для городских и сельских жителей. Оператором направления по сельскому населению является Министерство сельского хозяйства, кредит предоставляется через «Аграрную кредитную корпорацию». Фондирует Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства, но основная доля поддержки идет

через Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства, имеющий разветвленную сеть в районах областей», – сказал представитель министерства.

В 2018 году на программу микрокредитования в утвержденном бюджете было предусмотрено 42 млрд тенге, в том числе на сельскую местность – 31 млрд тенге, на города и моногорода – 11 млрд тенге. Дополнительные 20 млрд позволят обеспечить микрокредитами 14 тыс. человек.

Из дополнительно выделяемых 20 млрд тенге на кредитование в сельской местности и малых городах будет направлено 14 млрд тенге, из которых 10 млрд предлагается направить на реализацию проектов якорной кооперации вокруг крупных перерабатывающих сельхозпредприятий. Последнее поможет обеспечить гарантированный сбыт продукции для получателей микрокредитов. Оставшиеся 6 млрд тенге предлагается направить на кредитование в городах и моногородах.

«Результаты микрокредитования заключаются не только в том, что безработный человек возьмет кредит и начнет собственное дело. Но еще эти люди создадут дополнительные рабочие места в развитии животноводства, сфере услуг. Здесь также происходит увеличение налогооблагаемой базы для местных исполнительных органов, прирост числа действующих предпринимателей. Одним словом, результаты очень широкие», – считает Ерболат Абулхатин.

Обучение казахстанских безработных и самозанятых курирует Национальная палата предпринимателей «Атамекен». Проект «Бастау Бизнес» направлен на обучение сельского населения предпринимательским навыкам, в том числе принципам формирования сельскохозяйственных кооперативов, а также сопровождению их бизнес-проектов. Прошедшие обучение в рамках «Бастау Бизнес» затем могут претендовать на получение микрокредита в размере до 8000 месячных расчетных показателей (19,24 млн тенге) по ставке под 6% годовых.

«В течение 2017 года в 80 районах было обучено 15 тыс. человек.

Из их числа 3314 открыли или расширили свой бизнес. 2555 проектов были открыты благодаря льготному микрокредитованию под 6% годовых. Более 700 проектов были запущены благодаря собственным средствам предпринимателей», – сообщил директор департамента развития бизнес-коммуникаций на государственном языке НПП Бауыржан Оразалиев.

Не все прошедшие обучение в 2017 году смогли получить микрокредит вовремя в связи с неполной готовностью своих проектов. Поэтому порядка 3,2 тыс. человек из подготовивших бизнес-планы 5 тыс. человек смогут претендовать на получение дополнительных 20 млрд тенге в этом году.

«Региональные палаты поддерживают связь с ними. Из 5 тыс. человек 3,2 тыс. еще хотят реализовать, 1,8 тыс., можно сказать, мы потеряли, но они и сами виноваты... По этой причине 3,2 тыс. уже проверенных ранее проектов будут финансироваться из выделяемых дополнительно 20 млрд тенге», – сказал представитель НПП.

Кстати, 80% реализованных в 2017 году проектов приходится на сельское хозяйство. Остальные относятся к сервису и торговле.

В 2018 году планируется обучить 30 тыс. человек. «Создадим условия, чтобы как минимум 6 тыс. из них открыли собственный бизнес», – отметил Бауыржан Оразалиев.

В 2017 году проект был реализован в 80 районах 14 областей, в 2018 году – в 160 районах, а также в моногородах. Обучением в интерактивной форме займутся 160 бизнес-тренеров, большинство из которых сами до этого занимались бизнесом. Курсы продолжительность один месяц проводятся как в группах, так и в индивидуальном порядке.

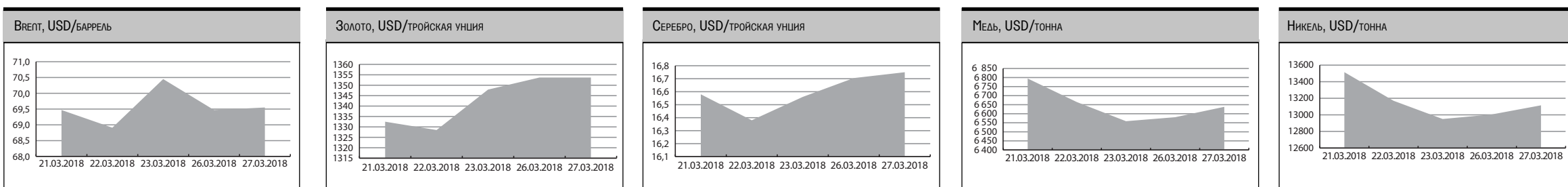
Участниками обучения основам предпринимательства могут стать сельские жители, проживающие в сельских населенных пунктах, в районных центрах, безработные независимо от регистрации в центре занятости и самозанятые, желающие открыть свой бизнес, а также начинающие предприниматели, заинтересованные в расширении бизнеса.

подписные индексы:  
15138 - для юридических лиц  
65138 - для физических лиц

Даусы Периодика 2774168  
Агентство Евразия Пресс 3822511  
Эврика-Пресс 2337850

**ПОДПИСКА • 2018**

## ИНДУСТРИЯ



## Нефть Четвертый НПЗ: быть или не быть?

### Мнения экспертов о необходимости строительства четвертого НПЗ разделились

На прошлой неделе в Казахстане в очередной раз заговорили о новом нефтеперерабатывающем заводе. Причем на самом высшем уровне. Встречаясь с руководством нефтяного гиганта Chevron, президент Казахстана Нурсултан Назарбаев заявил о том, что «правительству совместно с компанией необходимо проработать вопросы строительства предприятий по переработке». По его словам, речь идет о строительстве нового нефтеперерабатывающего завода, чтобы вывести Казахстан из зависимости от импортных нефтепродуктов. В связи с этой важной для страны темой «Къ» выяснял мнения экспертов – нужен ли четвертый НПЗ?

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Профессор института экономики МОН РК Олег Егоров полагает, что новый завод необходим. В комментариях «Къ» он напомнил, что в последнее время постоянно при нехватке топлива и в бывшем министерстве нефти и газа, и в КазМунайГазе, и в других правительственных организациях говорят о том, что четвертый завод нам вообще не нужен.

«Мы все модернизируем, и будет полный порядок с обеспечением топлива. У нас во времена Советского Союза было построено три нефтеперерабатывающих завода, мощнейшие нефтехимические объекты в Атырау, Актау. Что у нас построено за 27 лет независимости? Китайцы построили нам завод по производству дорожного битума; сначала японцы, потом китайцы начали модернизировать завод. Зачем его модернизировать несколько раз, тратить миллиарды долларов, когда он был запущен в эксплуатацию в 1945 году? – задается вопросом эксперт. – Но только недавно президент сказал, что четвертый завод надо строить, и все воплотились. А где его строить – пока никто не знает».

Как напоминает Егоров, при обсуждении данного вопроса называли ряд городов: Костанай, Актау, Балхаш. Но где взять нефть для Костаная или Балхаша? «Сегодня как раз момент, когда



Если не загрузим наш рынок казахстанской химической продукцией, его займет Китай.

Фото: Shutterstock.com

нам надо начать строительство нового нефтеперерабатывающего завода под кашаганскую нефть. Это очень выгодно, рационально и перспективно, поскольку завод, который будет расположен где-нибудь в Карабатане (Атырауская область), может быть рассчитан по технологии на кашаганскую нефть. И он может работать десятилетиями и выдавать очень качественную продукцию.

Вот решение – что нам делать с нефтью. По сей день мнение такое, что чем больше в трубу запустим – тем больше доход. Но все забывали об одном, что есть мировая торговля ресурсами. И на этих мировых биржах цены на сырьевые товары постоянно прыгают. Если когда-то нефть стоила \$10 за баррель, и это было выгодно, то сегодня при \$50 уже не выгодно разрабатывать месторождение. И нам надо было давно задуматься о перерабатывающей отрасли: нефтехимии, нефтепереработке, газохимии. Правда, мы в Академии наук давно об этом говорим, пишем, подаем докладные записки...», – говорит Олег Егоров.

По его мнению, необходимость строительства НПЗ на западе Казахстана очевидна. Во-первых, Кашаган находится от берега в 80 км. А от береговой зоны до поселка Карабатан еще несколько десятков километров. То есть транспортировать ее еще на тысячи километров

в Костанай или Балхаш нет смысла. Тут все рядом, и уже есть логистика. От Кашагана до железнодорожной станции Карабатан есть труба, и не одна, а это уже эффективный способ транспортировки. Там давным-давно все освоено – есть и энергетика, и дороги. И, кстати, там неплохо обстоит и с рабочими кадрами.

Во-вторых, в Карабатане создается в который раз первый интегрированный газохимический комплекс. «И тут получается нормальная связка: нефть Кашагана идет на нефтеперерабатывающий завод, а газ Кашагана и Тенгиза идет на газопереработку. Те продукты, которые получают на этих заводах, – с одной стороны это топливо, с другой стороны – ассортимент промежуточной продукции, которая может быть использована как великоплетное сырье для нефтехимии. Поэтому можно создать такой кластер, благодаря которому мы через пять лет, если это дело ускорить, можем торговать любыми видами химического сырья и химической продукцией. Не говоря о том, чтобы загрузить свой рынок. А загрузить его надо в ближайшие годы, иначе наш рынок загрузит Китай», – считает эксперт.

По его мнению, здесь главное – выбрать технологию переработки под эту нефть. Она высокосернистая. Поэтому в технологической цепочке должны быть установки по очистке. Тогда при такой технологии мы сразу получим и топливо, такое как автобензин класса К-4, К-5 без всяких трудностей, связанных с модернизацией, и серу.

В подтверждение вышесказанного отметим, что в 2012 году Олег Егоров в специализированном журнале «Нефть и газ» писал: «Углеродородное сырье давно получило статус ресурса многоцелевого использования, что предполагает не столько получение из него горюче-смазочных материалов или же экспортирование его во все увеличивающихся объемах, сколько выделение исключительно широкого ассортимента продукции, успешно заменяющей такие виды естественных ресурсов, как сталь, древесина, сельскохозяйственные культуры, кожа и т. п.

Основными причинами, сдерживающими развитие нефтехимических производств в Казахстане, являются отсутствие достаточных мощностей по переработке углеводородного сырья, износ и устаревшие технологии на нефтегазоперерабатывающих и нефтехимических предприятиях, неразвитость системы трубопроводов для доставки добываемого сырья и готовой продукции. При этом эксперт говорит и о перспективах формирования нефтехимических кластеров на системной основе в Западном Казахстане. В частности речь идет о возрождении таких крупных объектов нефтегазопереработки и нефтехимии, как завод пластмасс (г. Актау), АО «Полипропилен» и нефтеперерабатывающий завод (г. Атырау), Жанаозенский и Жанажолский газоперерабатывающие заводы.

В свою очередь инженер-геолог и представитель ДПК «Ак жол» Серик Бейсембаев придерживается прагматичной позиции, согласно которой для обеспечения внутреннего рынка достаточно мини-заводов: «Я против строительства нерентабельных гигантов-производств. Это невыгодно для нашего рынка, который и так

трясет. Развитие нашей экономики во многих отраслях, в том числе и в базовых, мешает «государственный бизнес», реализация которого и приводит к бесконечным стратегическим ошибкам. У нас уже есть три «самовара». И теперь четвертый самодельный аппарат? И с трудом верится, что от таких «самоваров» можно получить качество марки Евро 5».

Эксперт напоминает, что в мире есть и другие технологии получения легких и темных фракций, в частности производство синтетического топлива с использованием УВ (углеводородного сырья), как индигрентта для химической реакции. «Весь мир уходит от зависимости от УВ. И не нужно сидеть «на игле»... Мини-НПЗ – вот выход без особых «потерь», – говорит Бейсембаев.

По его мнению, мини-НПЗ может выпускать АИ-92 и экодизель. «Существующие 29 мини-заводов – это тоже самодельные аппараты. Я же говорю про новые, у них другая технология переработки. Кстати, в Караганде сингапуры подписали меморандум по строительству мини-НПЗ, правда, я не знаю, по какой технологии он должен работать», – отмечает он, подчеркивая, что в мире уже существуют совсем новые технологии, где используется минимум нефти или УВ.

«Так что через 30 лет этот самогон может и не понадобиться. А строительство завода – это огромные средства... Даже пусть это будут деньги иностранных инвесторов, нужно их отбивать. Все это коснется нашей всей экономики. Наша нефть, УВ – это уникальный продукт и особенность нашей страны. Она считается «тяжелой нефтью» и почему-то отправляется почти вся на экспорт... Как раз-таки эта наша нефтянка может дать много ответвлений с получением множества чистых продуктов, пользующихся в мире большим спросом. Вот эти три наших «самовара» после модернизации могли бы выпускать чистые продукты, а рынок ГСМ отдала в конкурентную среду на внутренний рынок, а затем и внешний. Зачем горючить забор, который лет через 15 сгниет?», – считает Серик Бейсембаев.

## КТК: Профицит мощностей при растущем Кашагане

Добыча нефти на крупнейшем нефтегазовом месторождении Казахстана – Кашагане – сокращена в рамках плановых работ. Однако эксперты ожидают почти двукратного увеличения прокачки нефти с месторождения Кашаган в текущем году.

Дмитрий ПОКИДАЕВ, Жанболат МАМЫШЕВ

Во второй половине марта ежесуточный объем нефтедобычи значительно сократился и достиг на 6 апреля порядка 200 тыс. баррелей по сравнению с 300 тыс. баррелей месяцем ранее.

Плановые работы имеют целью стабилизацию добычи и достижение уровня в 370 тыс. баррелей ежесуточно осенью текущего года. Чтобы выйти на этот уровень необходимо активно закачивать газ обратно в пласт. В министерстве энергетики отмечают, что в 2017 году на месторождении наблюдались определенные технические сложности с приемистостью пласта при обратной закачке газа.

«Но для того чтобы сейчас провести наблюдение и очень четко понять – что происходит в пласте, было принято решение: до середины апреля остановить работу шести скважин. Закачка газа тоже была приостановлена. В результате уровень добычи опустился с 300 тыс. баррелей до 200–215 (тыс. баррелей. – «Къ»)), – сообщил журналистам вице-министр энергетики Мағзум Мирзағалиев.

Предполагается, что после завершения работ во второй половине апреля объем нефтедобычи будет восстановлен в среднем до 300 тыс. баррелей в сутки.

Стоит отметить, что до всего на месторождении порядка 40 скважин, но в феврале 2017 года управляющий директор консорциума North Caspian Operating Company B.V. Бруно Жарден сообщил, что нефть качали только 10 скважин.

Вместе с тем завершение проекта расширения главной ветки Казахстана нефтепроводной сети в 2017 году совпало с самым успешным периодом деятельности КТК, утверждает гендиректор

Каспийского трубопроводного консорциума Николай Горбань. На пресс-конференции в Астане 4 апреля он напомнил, что основной производственный показатель работы консорциума – объем транспортировки нефти – вырос по итогам прошлого года почти на четверть: системой было отгружено 55,1 млн тонн, что на 24,4% больше объемов 2016 года. При этом, заметил глава КТК, благодаря слаженной работе грузоотправителей и персонала консорциума, предприятие в течение года неоднократно обновляло собственные рекорды месячной отгрузки: в ноябре 2017 года было отгружено 5 млн тонн, в декабре – уже 5,2 млн тонн.

«Внутренний рост показателей основной деятельности КТК стал возможным благодаря реализованному консорциумом проекту расширения трубопроводных мощностей, – утверждает Горбань. – Только в 2017 году было введено в строй шесть новых нефтеперекачивающих станций: две станции в Астраханской области, по одной – в Краснодарском крае, Ставрополе, Казахстане, а также в республике Калмыкия, которая успешно прошла стадию комплексных испытаний и была запущена в опытно-промышленную эксплуатацию», – добавил он.

Одновременно с завершением проекта расширения (гендиректор консорциума особо подчеркнул, что он «практически завершен полностью», с достижением механической мощности трубопроводной системы показателя в 67 млн тонн в год) увеличились и казахстанские поставки нефти. Из 55 млн тонн нефти, перекачанных в 2017 году по трубопроводной системе консорциума, 49,6 млн тонн поступило с территории Казахстана.

«Этот показатель выше предыдущего года на 8,8 млн или на 21,6%, на нефтеперекачивающей станции Атырау в систему поступило 20,9 млн тонн, что на 57,8% выше показателей 2016 года. Показатель внушительный, потому что месторождение только ввели в эксплуатацию», – связал Горбань произошедшее увеличение с началом разработки Кашагана.

При этом дальнейшее наполнение трубы сырьем в руководстве КТК также связывают с Кашаганом. По словам главы консорциума, в

2018 году КТК планирует прокачать по своей трубопроводной системе 67 млн тонн нефти, предполагается, что порядка 60 млн тонн из них будут добыты в Казахстане и порядка 7 млн предприятие рассчитывает получить от российских производителей.

«Планируется почти двукратное увеличение приема нефти с Кашагана, до 13 млн тонн, в прошлом году мы приняли отсюда 7,4 млн тонн, – уточнил Горбань. – В целом по Казахстану эти 60 млн распределяются следующим образом: порядка 13 млн – Кашаган, 12 млн – Караганданак, 28 млн тонн – Тенгиз и прочие производители других месторождений порядка 7 млн тонн», – добавил он.

При этом гендиректор КТК прокомментировал информацию о том, что на месторождении Кашаган в конце марта произошло снижение роста добычи нефти – по его словам, пока никаких корректировок в планы по прокачке сырья на апрель не вносилось.

«На апрель у нас в планах 5,1 млн тонн, план этот остается в силе, грузопроизводители нам пока не заявляли о существенных уменьшениях. Да, мы знаем, что определенное снижение произошло недавно, но насколько нам говорит Кашаган, они эту ситуацию должны поправить в течение месяца», – отметил он.

При этом, по словам г-на Горбаня, на сегодняшний день в системе Каспийского трубопровода существует определенный профицит мощностей, поэтому он готов принять «все дополнительные объемы, которые будут». Одновременно он подчеркнул, что после увеличения добычи на Кашагане «никакого изменения по приоритетам и по квотам не ожидается».

«Увеличение объема не подразумевает изменения, перераспределения. Акционерный договор прописан таким образом, что он не привязан к конкретному физическому объему. Поэтому в данном случае изменений никаких не будет», – уточнил он.

Что касается доли российских производителей в чуть более 7 млн тонн в этом году, то из них порядка 5 млн тонн будут, по его сведениям, составлять поставки ЛУКОЙЛа с месторождений имени Корчагина и Филановского.

Горбань также подчеркнул, что прошлогоднее увеличение объемов транспортировки благоприятно сказалось на финансовых показателях предприятия: по КТК-К (структурной консорциум делится на КТК-Р, российскую часть компании, и КТК-К, казахстанскую) чистая выручка за 2017 год достигла 47 млрд тенге, с увеличением на 260% по сравнению с показателем 2016 года.

«Напомним, что в 2016 году этот показатель был чуть более 18 млрд тенге», – уточнил гендиректор КТК. Все это вкупе, по его мнению, делает более чем реальными планы по выплате акционерам долга, образовавшегося в результате заключения в 1997 году договоров займа правительственными акционерами и добывающими компаниями в качестве кредиторов, «КТК-Р» и «КТК-К» в качестве заемщиков, до 2020 года.

«В 2017 году мы выплатили акционером по долгу \$1,2 млрд, из них на юридическое лицо КТК-Р пришлось \$1 млрд 39 млн, на юридическое КТК-К – \$161 млн, – сказал гендиректор консорциума. – Так как мы выплатили в прошлом году \$1,2 млрд, до этого в 2016 году тоже было \$1,2 млрд, а в этом году еще \$1,3 млрд, то этот долг снижается и плавно уходит к минимуму. По состоянию на сегодня, за первый квартал, 29 марта нами были осуществлены платежи по долгу в размере \$310 млн в пользу акционеров, из них в пользу России – \$268 млн и \$42 млн – это по казахстанскому предприятию. Предполагается, что такие темпы возврата долга позволят КТК погасить задолженность к концу 2020 года и приступить к выплате дивидендов нашим акционерам», – резюмировал он.

Вкратце напомним, добыча нефти на Кашагане началась в 2013 году, однако осенью того года она была дважды остановлена из-за утечки в трубопроводе. Осенью 2016 года нефтедобыча смогла выйти на коммерческий уровень – 75 тыс. баррелей ежесуточно. В рамках первой фазы разработки месторождения нефтедобыча должна достигнуть 370 тыс. баррелей в сутки или 13 млн тонн в год.

Акционерами КТК с российской стороны являются «Транснефть» (24%) и КТК Компани (7%), с казахстанской – «КазМунайГаз» (19%) и Kazakhstan Pipeline Ventures LLC (1,75%). Помимо этого в число акционеров консорциума входят компании Chevron, LUKARCO B.V., Mobil Caspian Pipeline Company, Rosneft-Shell Caspian Ventures Limited, BG, ENI и Oryx Caspian Pipeline LLC с различными долями участия.

**flyqazaq.com**

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

**АЛМАТЫ → ТАРАЗ**

ҚАЗАҚ АЙР

ЖАҢА БАҒЫТ

НОВЫЙ РЕЙС

Три раза в неделю по ВТОРНИКАМ, ПЯТНИЦАМ и ВОСКРЕСЕНЬЯМ Аптасына үш рет, СЕЙСЕНБІ, ЖҰМА мен ЖЕКСЕНБІ күндері

QAZAQ AIR рейстеріне билеттерді flyqazaq.com сайты, +7 (727) 356 14 14 нөміріне қонырау шалу немесе қала агенттіктері арқылы брондап, сатып алыңыздар. Забронировать и приобрести билеты на рейсы QAZAQ AIR можно на сайте flyqazaq.com, в офисе продаж +7 (727) 356 14 14 и в агентствах вашего города.

Недвижимость

# Сервисные апартаменты: новый формат владения недвижимостью

Власти с прошлого года принимают конкретные шаги для того, чтобы сделать рынок аренды более прозрачным. Так, сотрудники департаментов госдоходов и местная полицейская служба проводят регулярные рейды по поиску незаконопослушных арендодателей. Конечно, проверяющие органы в первую очередь интересуются недвижимостью в новостройках. В то же время инвестиции в жилье уже много лет лидируют как самый стабильный и надежный способ заработка. О покупке номера в современной гостинице или, как принято говорить за рубежом, в сервисных апартаментах рассказал руководитель проекта YE'S Astana Ернар Кулжыбаев.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

– В мире существует огромное количество способов «белого» заработка на недвижимости. Расскажите о способе, который вы предлагаете казахстанцам

– Я бы начал с проблем. Они заключаются в «теневом» рынке. Не секрет, что некоторые соотечественники приобретают жилье и затем сдают его в аренду. Они не платят налоги, однако экономия средств на уплате налогов не стоит тех огромных рисков, которым они себя подвергают, и мошенничество – самый малый из них.

Страдает и государство. Во-первых, у госорганов нет возможности предотвратить какие-то правонарушения. Во-вторых, по экспертным оценкам, только в Астане от налогообложения уходит до 80% всего жилого фонда, сдаваемого в аренду. А это ни много ни мало порядка 900 млн тенге. Повсеместно местными налоговыми органами проводятся проверки, но пока это дает не очень большой эффект.

Так же остро стоит проблема учета людей, проживающих в арендованном жилье. Ведь не секрет, что этот фактор дает почву для роста криминогенной обстановки в целом.

Предлагая на рынке наш новый продукт, мы видим возможность решения всех этих вопросов. Суть нашего подхода – это сервисные апартаменты под брендом YE'S, крупной российской сети апарт-отелей, части группы компаний «Пионер», одного из ведущих девелоперов Москвы и Санкт-Петербурга. Здания по форме и содержанию ближе всего к современным бизнес-отелям категории «четыре звезды». Это крупные комплексы: 50–70 тыс. кв. м, с большим номерным фондом в разных категориях.

Все наши апартаменты продаются инвесторам на этапе строительства. Когда здание построено, человек заключает договор с нашей профессио-



Все просто: клиент покупает апартаменты, а мы сдаем их в аренду, чтобы он круглогодично получал от своего актива стабильный доход

нальной управляющей компаний. Она эксплуатирует здание, отвечает за высокий уровень сдачи апартаментов в аренду.

Все просто: вы покупаете апартаменты, а мы сдаем их в аренду, чтобы вы круглогодично получали от своего актива высокий и стабильный доход. Подобная практика существует в США и Европе. Такие комплексы называются либо комплексами сервисных апартаментов, либо сервисными кондоминиумами.

– Довольно простая схема сделки, но вы верите, что новый формат может у нас прижиться?

– Казахская традиция сдачи в аренду квартир рано или поздно уйдет с рынка. Этот формат был придуман в США, в Европе такой рынок возник в 60-х годах прошлого века, мы же отстаем лет на шестьдесят. Сегодня услуга сервисных апартаментов успешно применяется в Бангкоке, Гонконге, Сингапуре и крупнейших городах ЕС.

Преимуществом сервисных апартаментов перед арендой квартир является и налогооблагаемая база. Клиенты – физические лица. Все клиенты оформляют ИП и по упрощенной схеме платят всего 3% подоходного налога. Но, поскольку статус сервисных апартаментов – гостиничный комплекс, а если владельцы недвижимости крупные компании, то расходы, которые они несут по аренде гостиницы для своих сотрудников, списываются на затраты. Таким образом, налогооблагаемая база снижается.

– Можно чуть подробнее о клиентах.

– Наши клиенты – это как частные инвесторы, вкладывающие собственные средства в покупку одного или нескольких апартаментов, так и крупные игроки рынка, приобретающие

апартаменты этажами. Среди наших арендаторов также встречаются и обычные люди, арендующие апартаменты для себя или членов семьи, и большие транснациональные компании, арендующие большие объемы апартаментов для размещения своих сотрудников. Наша сеть предлагает максимум комфорта и организации для размещения больших и средних групп гостей, что делает нас привлекательными также для спортивных федераций и команд, театральных коллективов и прочих групп.

– Какова прибыль клиентов?

– Доходность апартаментов является одной из самых высоких на рынке как коммерческой, так и жилой недвижимости. В среднем доходность мы оцениваем на уровне 8–12% годовых, в зависимости от ряда факторов: этап входа в проект, размер и конфигурация апартамента, выбор собственником той или иной доходной программы.

Стоит также отметить, что на рынке недвижимости апартаменты имеют устойчивую тенденцию к росту, на уровне 3–5% в год. При этом ставка аренды имеет значительно больший потенциал, до 15% в год. В нашем первом проекте в Санкт-Петербурге за три года рост ставки аренды на апартаменты составил около 35%. В целом мы склонны оценивать срок окупаемости апартаментов в 8–10 лет.

– В чем преимущество таких инвестиций?

– Один из самых низких порогов входа на рынок. Наша сеть апарт-отелей предлагает апартаменты от 19 кв. м, что делает нас доступными для очень широкого круга инвесторов. При низком пороге входа практически отсутствует верхний лимит инвестиций для большинства частных игроков. В каждом комплексе YE'S в

среднем к продаже предлагается 800–900 апартаментов, поэтому существует и большой выбор, и существенный инвестиционный потенциал.

Кроме того, инвестирование в такой проект за счет стабильного спроса на аренду качественного и сравнительно доступного жилья делает этот актив практически безрисковым, а профессиональная управляющая компания обеспечивает постоянную высокую заполняемость апартаментов и высокие ставки сдачи жилья в наем. Этой инвестицией не нужно управлять, все за инвестора сделает УК.

– Как долго существует ваша компания?

– Сеть апарт-отелей YE'S существует с 2011 года. На сегодняшний момент совокупный фонд апартаментов – это порядка 1,500 юнитов. К 2021 году количество апартаментов под брендом превысит 5 тыс. в Москве, Санкт-Петербурге и Астане.

– Номера в гостинице в Астане распроданы. Чем занимается компания теперь?

– После передачи апартаментов собственникам в управляющей компании начинается активная работа по сдаче фонда в аренду с целью обеспечения максимальной доходности. Мы умеем поддерживать уровень заполненности проекта на высокой отметке 85–100% круглогодично, это ноу-хау нашей сети. В зависимости от сезона мы делаем корректировку на спрос рынка: мы знаем, когда стоит делать ставку на длительное проживание гостей, когда на более короткий период. Такая адаптивность помогает избежать вакантности вне зависимости от времени года. Кроме этого, мы оказываем широкий спектр отдельных услуг, начиная от приема и размещения гостей, уборки номерного фонда, обеспечения безопасности, заканчивая такими приятными дополнениями, как вызов гостю такси и прокат сезонного спортивного инвентаря для активного отдыха на территории близлежащих парков.

Мы также отвечаем за функционирование всех инженерных систем здания, его сохранность, обеспеченность необходимыми ресурсами, то есть за все вопросы, связанные с технической эксплуатацией здания.

– Есть планы по выходу в другие города?

– Сейчас сеть наших апарт-отелей развивается в Москве, Петербурге и Астане. Нам интересны и другие крупные города РФ, а также столицы и экономические центры как стран бывшего СССР, так и других государств мира. В настоящий момент руководство сети рассматривает большое количество площадок как для собственного девелопмента, так и для партнерской работы, где структура выступает стратегическим консультантом, управляющей компанией и оператором здания.

## Инновации для агропрома и нефтедобычи

&lt;&lt; 2

«Государственная программа развития агропромышленного комплекса страны предусматривает увеличение объемов использования минеральных удобрений», – говорит г-жа Жакенова. – Согласно данным минсельхоза республики, в 2017 году в почву было внесено около 14% минеральных удобрений. При этом, по словам специалистов, в Японии, например, на один гектар пашни вносится до 240 кг удобрений, а у нас доходит лишь до 20 кг. Тогда как вместо 50 тонн органических удобрений можно внести 300–500 кг минеральных и при этом решить вопрос сохранения плодородности почвы».

Решение вопроса эксперт видит в реагенте, который производится для нефтяников, и гумате натрия. «Гумат натрия хорошо растворим в воде, легко усваивается растениями, повышает их иммунную систему, он безвреден для животных и человека. И, в отличие от органических удобрений, не принесет в почву вредителей и болезней», – говорит Умытгай Жакенова.

Что же касается реагента, то он, по ее словам, позволяет не только регулировать вязкость, концентрацию, обеспечивать контроль фильтрации и эмульгирования нефти, но и, что очень существенно, укрепляет стенки скважин.

Исходный компонент продуктов – отходы угледобычи. Учитывая, что производство базируется в угольном Экибастузском регионе, проблем с сырьем нет. Близость поставщиков сырья (это разрезы «Талдыколь» и «Сарыколь») сказывается на себестоимости продукта. Отсюда и вполне демократичные отпускные цены: УЦР – 95 тыс. тенге за тонну, гумат – 250 тыс. тенге (в розницу) и 200–220 тыс. тенге (оптом) за тонну.

«С 2001 года наше предприятие поставляет реагент и гумат партнерам, – рассказывает Умытгай Жакенова. – В рекламе наша продукция, как говорится, не нуждается, забирают все, что производим». Основными потребителями реагента являются: АО «КазМунайГаз», АО «Проминвест Алматы», АО «Сырдарьямунай», ТОО «КазРосМунай», ТОО «Жан и Ш». А вот гумат натрия – продукт сезонный, но и он находит своего потребителя.

Сегодня производственная мощность предприятия – 6 тыс. тонн УЦР и 1,5 тыс. тонн удобрения в год. По словам генерального директора, производство можно было бы и расширить, поскольку интерес к продукции компании есть и у России, и у Китая. В настоящее время, по словам директора ТОО, ведутся переговоры с российской стороной, где производятся аналогичных продуктов выходит в разрыв дорожке, поскольку россияне в качестве присадок используют полимеры, а экибастузские угли уже окисленные.

Медицина

## Доктор Клик

Казахстанские разработчики создали информпродукт для здравоохранения

Отечественная компания разработала комплексную единую платформу. Впрочем, создатели справочно-информационного сервиса не считают этот проект коммерческим, предпочитая зарабатывать на других направлениях своего бизнеса. В интервью «КЪ» генеральный директор компании-разработчика «МедЭлемент» Виталий Ермоленко рассказал о цифровых решениях для казахстанского здравоохранения.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

– На кого ориентирован ваш продукт: на врачей или пациентов?

– Мы создали комплексную единую платформу, на которой реализованы сервисы, связанные с автоматизацией бизнес-процессов для врачей и клиник, с учетом финансов, загрузки врачей, а также внедрены медицинские карты. При этом в продукт включены коммуникационные сервисы между клиниками и пациентами, где пациенты могут задавать вопросы, вести переписку, и так далее. Также нами создан сервис поиска врача и клиники – самый популярный в Казахстане. Там наиболее полная база по всей стране, потому что мы проехали весь Казахстан и собрали информацию по всем городам.

В платформу как отдельный сервис внедрен электронный кабинет пациента – это место, где пациент может хранить свою информацию, а клиники, которые используют наш продукт, отправляют туда направления, назначения, рекомендации.

Помимо этого, у нас собрана большая справочно-информационная база, поскольку мы сотрудничаем с минздравом с 2013 года. Мы безвозмездно предоставляем минздраву сервисы «Клинический протокол», «Казахстанский национальный формуляр лекарственных средств». В результате у нас получилась единая платформа.



Вообще эта идея и лежала в основе возникновения компании «МедЭлемент». Это некая суперцель для нас, мы увидели, что можем немного помочь и сделать полезные продукты. Если в 1–2% случаев наша система как-то поможет быстрее поставить правильный диагноз, то это уже будет большой социальный вклад.

– Тогда какой у вас коммерческий интерес?

– В этом проекте нет прямого коммерческого интереса. Как я говорил, у нас достаточно большая платформа. Мы монетизируемся за счет других продуктов. Справочно-информационные и связанные с клиническими протоколами сервисы у нас не «зарабатывают». Мы их предоставляем «как есть», а врач ими пользуются как сопутствующими продуктами.

Мы зарабатываем на продаже систем автоматизации, таких как медицинские информационные системы, которые ставятся в клиниках. Также

Сейчас рынок SAS отличается тем, что софт берется в аренду. Клинике не нужно ничего устанавливать, все, что нужно, – это выход в интернет

мы помогаем частным клиникам находить пациентов. У нас реализован поиск врачей и клиник, ежедневно его посещают около 15 тыс. человек. Кроме того, мы организовали контакт-центр, который направляет пациентов по городам. И, наконец, немного зарабатываем рекламой. В основном наши клиенты – это клиники (сегмент b2b). Помимо частных клиник, в 2017 году мы начали охватывать и государственные. В конце прошлого года мы автоматизировали порядка 10–15 учреждений, и продолжим двигаться в госсектор, поскольку перед нами была поставлена задача до конца 2018 года автоматизировать все клиники и поликлиники.

Поскольку мы ориентируем наши продукты на облачные решения, то предоставляем продукт как сервис, по подписке. По классической модели человек ранее покупал дистрибутив и пользовался им сколько угодно лет. А сейчас рынок SAS отличается тем, что софт берется в аренду. Клинике не нужно ничего устанавливать, все, что нужно, – это выход

в интернет. Она покупает подписку, в которую входит использование всех возможностей программного обеспечения, консультационной линии, развитие продуктов. За счет этого цена гораздо ниже, чем если вы покупаете готовое решение, которое устанавливаете. Значительным плюсом является и то, что развитие такой системы более динамично, потому что мы ежегодно добавляем несколько десятков новых функций, и все наши клиенты сразу получают эти обновления безо всякой оплаты.

– В последнее время в сфере здравоохранения много говорится о продукте управления базами данных, который «повешивается» в код любого сайта.

– Действительно, у нас содержится эта база данных, и когда появляется новый протокол, минздрав РК отправляет его нам, мы его загружаем в систему. А предоставляем в виде веб-сервиса, мобильного приложения, готовых фреймов для интеграции. Пользователь может использовать сервис там, где ему удобно. Так, в 2013 году, когда мы выпустили в виде веб-сервиса единую базу протоколов, мы поставили перед собой задачу сделать мобильное приложение, потому что не всегда у пользователя под рукой есть компьютер. Было разработано и запущено бесплатное приложение «Даригер» для Android и iOS. Оно работает пятый год и хорошо известно практикующим врачам, потому что все клинические протоколы всегда под рукой. Причем сервисы достаточно удобные – есть поиск по названию, по нозологиям, по группам заболеваний, по международному классификатору заболеваний.

В прошлом году мы наше сотрудничество несколько расширили и начали размещать на портале и в этом же мобильном приложении еще реестр лекарственных средств и казахстанский национальный формуляр лекарственных средств. Это реестр препаратов, которые признаны МЗ РК клинически эффективными, потому что ассортимент

аптек не всегда имеет доказанную клиническую эффективность.

– В марте прошлого года было соещение в комитете по фармации МЗ РК, и министр Елжан Биртанов удивился тому, что в планах поставок по ГОБМП есть препараты с недоказанной клинической эффективностью.

– Информации очень много, и сложно все отслеживать. Реестр лекарственных средств, которые зарегистрированы в Казахстане, содержит порядка 8 тыс. препаратов. Но в казахстанском национальном формуляре, который определяет эффективные лекарства, – примерно 2,5 тыс. То есть, эффективность двух третей препаратов неизвестна.

По тем же клиническим протоколам в 2007–2008 годы публиковался документ, где говорилось, что МЗ РК должно их разработать, донести до каждого врача. Но фактически эту работу сделали мы – частники. И мы понимаем, что такая модель государственного-частного партнерства наиболее правильная, потому что каждый занимается тем, что умеет. Использовать наш огромный опыт разработок более эффективно, чем минздраву создавать, содержать и развивать свое софтверное подразделение.

Тем более, что два года назад была принята сервисная модель информатизации – это новый подход к построению государственной IT-структуры, когда приоритет отдается тому, чтобы использовать готовые решения, которые предлагает рынок, для государственных целей по модели покупки сервиса. Ранее огромные средства тратились на разработку внутренних IT-систем, на написании «индивидуальных» продуктов зарабатывали фирмы-разработчики. Хотя очень многие бизнес-процессы внутри министерств можно унифицировать и использовать на серийных продуктах. Понятно, что есть специфика, и тогда нужны отдельные разработки, но большинство продуктов могут поставяться в виде готового решения.

## КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

# Экзорцизм диканьского разлива



На экраны вышло долгожданное продолжение фильма Егора Баранова «Гоголь». Вторая часть подарит зрителю еще больше мистических загадок, интересных героев и встречу с самым древним местным демоном – Виём.

Елена ШТРИТЕР

В Диканьке продолжают убийства – таинственный всадник собирает свою жатву. Оказавшись без поддержки Якова Гуро, писарь Николай Васильевич Гоголь (Александр Петров) решает остаться и расследовать их самостоятельно. Точнее с командой в лице скептического местного полицейского Бинха (Евгений Стычин), вечно пьяного доктора Леопольда Леопольдовича Бомгарта (Ян Цапник), северного кузнеца Вакулы (Сергей Бадюк) и верного слуги Яким (Евгений Сытый). И вот, казалось бы, закономерность найдена и дело за малым (хотя, тут как сказать) – предотвратить новое убийство, однако ж Диканька место странное... Она как будто магнит для всяких странных личностей.

Так, в первой истории все карты спутает охотник за Огненным цветком, а во второй – странствующий философ-экзорцист (эдакий Ван Хельсинг местного разлива) Хома Брут, который на убивенную ведьму планирует приманить древнего демона Вию.

А тут еще странный граф Данишевский с супругой Лизой. Да и собственная сила необъяснимой природы...

Честно говоря, идея «Гоголя» меня заинтересовала с самого

начала. И да простят меня преподаватели литературы (великого классика превратили в охотника на привидений), но мне нравится эта интерпретация произведений Николая Васильевича (фильм весьма удачно передает атмосферу и стилистику рассказов писателя). А особенно то, как в них вписан он сам. Впрочем, идея не нова – тут ярко прослеживается параллель с теми же с «Братями Гримм». Но если заимствование удачно, то почему бы и нет. К тому же западная практика показывает, что такое вольное обращение с историческими персонажами способно снова сделать их кумирами миллионов. И еще раз напомнить, что классика – это круто.

Причем, даже тот факт, что это по сути сериал – каждый фильм содержит по две серии – его совсем не портит. К слову, этот формат продюсерской студии Александра Цекало определенно угадется, вспомните хотя бы «Метод» с Константином Хабенским. Посему, ничего удивительного, что «Гоголь» – это пусть и не гениальный, но хороший и крепкий продукт. Посвоему стильный и завораживающий. Прежде всего своей мрачной готичностью.

Визуальная составляющая «Гоголя» вновь на высоте. Спецэффекты стали еще красочнее и зрелищнее. Образ самого Вию передан замечательно. В книге он описан совершенно иначе, но данная визуализация все равно смотрится здорово.

Но все же самое главное здесь не спецэффекты, а атмосфера. Хмурые дни, туманные ночи, настороженность, которую вызывает тот факт, что каждый из зрителей может оказаться пособником нечистой силы. Мрачные дни, туманные ночи. Общее ощущение страха, тревоги

и безнадёги. Все это своеобразная фишка картины. К слову, ее создатели очень четко показали, что самое страшное – это вовсе не потусторонняя нечисть. Человек может быть гораздо большим чудовищем.

Кроме того – и это тоже очень порадовало – после выхода первого фильма команда провела глобальную работу над ошибками. Поэтому «Вий» получился более насыщенным и плотным. Еще стоит отметить, что во второй части куда больше внимания уделено развитию персонажей. И самого Гоголя, который оказывается далеко не простым помощником следователя со склонностью к галлюцинациям, и новых героев, превосходно дополнивших картину. Причем четко видно, что это не картонные персонажи, которых засунули в сюжет для массовки, а личности. Со своей историей и ярко выраженным характером. Как, например, тот же доктор Бомгарт в исполнении Яна Цапника.

Кстати, не притерешься и к актерской игре. Единственное, что вызывает сожаление, так это отсутствие Меньшикова. Что ни говори, а он великолепен. Впрочем, его персонаж своей излишней харизматичностью просто не дал бы раскрыться характеру собственно главного героя. И дело здесь не в том, что Александр Петров, исполняющий Гоголя, проигрывает в актерском мастерстве, а в самом персонаже, который склонен клишированной рефлексии, а не к действию. Теперь же, оставшись без надежного плеча господина Гуро, ему приходится действовать самому.

В общем, вторая часть «Гоголя» определенно удалась. Выход пятой и шестой серий, или фильма третьего «Гоголь. Страшная месть», анонсируют уже на август этого года. Что ж, ждем!

# Книжные новинки весны

Ассортимент книжных магазинов пополняется еженедельно, если не сказать ежедневно. Без сомнения, многие из новых изданий достойны внимания любителей чтения, следящих за развитием современной литературы. «КЪ» выбрал наиболее интересные книжные новинки этой весны.

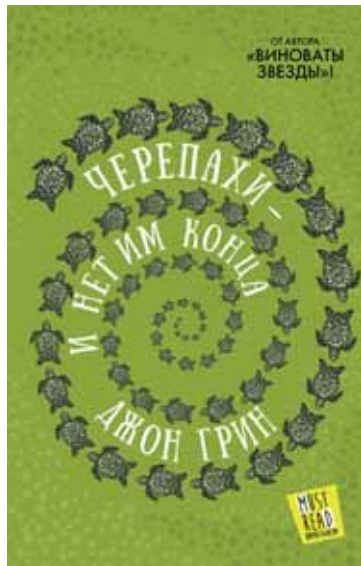
Анна ЭМИХ

«Книга Утраченных Сказаний. Часть 1», Джон Р. Р. Толкин



Впервые на русском языке выйдут первое серьезное художественное произведение Джона Р. Р. Толкина, начатое им в 1916–1917 годах, когда автору было двадцать пять лет, и оставленное незавершенным несколькими годами позже. «Утраченные Сказания» – прообраз тех мифов и легенд, что впоследствии будут названы «Сильмариллион». «Сказания», в которых чувствуется несомненное влияние английских легенд, обречены историей о предприятии мореходом Эриолом грандиозном путешествии через океан на запад, к берегам Тол-Эрессеа, Одинокого Острова, где обитают эльфы. Здесь отважный Эриол узнает истинную историю волшебного народа – Утраченные Сказания Эльфинесса.

«Черепашки – и нет им конца», Джон Грин



Буквально несколько лет назад роман Джона Грина «Виноваты звезды» стал настоящей сенсацией. Книга считается одной из лучших в Америке. И несмотря на то, что в библиографии писателя есть и другие произведения, именно это принесло ему всемирную известность. Недавно вышла новая книга автора – «Черепашки – и нет им конца». Как всегда главные герои романа – подростки. Однако он не только о нелегком взрослении под давлением социума. Героиня книги Аза Холмс страдает ОКР (обсессивно-компульсивное расстройство), и психологическое заболевание влияет на все сферы ее жизни.

Пропал миллиардер Рассел Пикет, и за любую помощь в его поисках объявлено солидное вознаграждение. Именно тогда Дейзи вместе с лучшей подругой Азой Холмс решают найти его во что бы то ни стало. Но для Азы это приключение грозит стать настоящим испытанием. Ведь ей придется общаться с людьми – а наедине с собой быть куда приятнее, думать о других – но ей сложно отделиться от собственных навязчивых мыслей, и возобновить знакомство с сыном Пикета Дэвисом – а это лишь необходимость говорить правильные слова в то время, когда сама ты думаешь совсем о другом. Сможет ли Аза бросить себе вызов, побороть свои страхи и попытаться стать лучшей версией себя? Или перемены – не всегда к лучшему?..

«Первому игроку приготовиться», Эрнест Клайн

Фильм Стивена Спилберга «Первому игроку приготовиться» многие уже готовы назвать лучшим фильмом десятилетия. Однако русскоязычные любители фантастики этой весной смогут познакомиться не только с фильмом, но и с научно-фантастическим романом



сценариста Эрнеста Клайна. На Западе книга была опубликована издательством Random House 16 августа 2011 года. В 2012 году роман удостоен премии Alex Award Young Adult Library Services Association и Prometheus Award.

2045 год, мир в руинах. Из-за Великой рецессии мировая экономика находится в состоянии спада, ощущается глобальный дефицит ресурсов. В то же время интернет и игровая культура достигли небывалых высот, получив такое творение, как ОАЗИС – онтологический антропоцентрический зрительно-иммерсивный симулятор – многопользовательская онлайн-игра, созданная Джеймсом Холлидеем и Огденом Морроу.

Холлидей перед смертью пишет завещание, согласно которому он оставил в игре три ключа и «пасхалку», отыскав их и пройдя сквозь лабиринты ОАЗИСа, игрок получит все его многомиллиардное состояние. Битва за главный приз начинается сразу после оглашения завещания, однако спустя несколько лет никто так и не смог найти первую подсказку. Гениальный разработчик был помешан на культуре 1980-х, что заставляет охотников за «пасхальным яйцом» Холлидея буквально учить наизусть фильмы, сериалы, песни, события того времени, в надежде, что это поможет разгадать головоломки. Охотникам противостоит глобальный конгломерат связи и крупнейший интернет-провайдер в мире Innovative Online Industries, или IOI, главной целью которого является захват ОАЗИСа.

«Книга пыли. Прекрасная диарка», Филип Пулман

Трилогия Филипа Пулмана «Темные начала» не только обрела миллионы поклонников по всему миру, но и заняла третье место в списке 200 лучших книг по версии ВВС. Этой весной на прилавках появится его новый роман «Книга пыли. Прекрасная диарка».



Недалеко от Оксфорда, на берегу Темзы, живет простой одиннадцатилетний мальчишка по имени Малкольм Полстед. Он помогает родителям, которые содержат трактир, обитательницам женского монастыря на другом берегу реки, и очень хочет учиться в настоящей школе. Однажды Малкольм узнает, что в монастыре появился необычный гость. Это маленькая девочка. Ее зовут Лира Белаква...

«Дети мои», Гузель Яхина

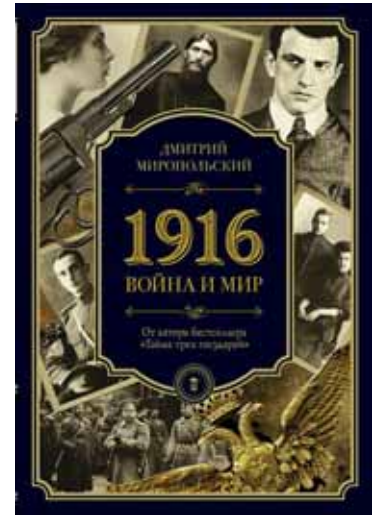


Гузель Яхина ворвалась в литературу с дебютным романом «Зулейха открывает глаза» в 2015 году и стала самым ярким откры-

тием за последнее время. Второй роман – испытание. Ему уже не простят огрехи первого, судить будут строго.

Действие книги «Дети мои» разворачивается в Поволжье, в одной из отдаленных немецких колоний в первой половине XX столетия. Школьный учитель Якоб Бах после выпавших ему тяжелых испытаний отвернулся от мира и принял обет молчания. В степной глуши, на уединенном хуторе, он растит единственную дочь Анче и сочиняет волшебные сказки, которые чудесным образом воплощаются в реальность. Немой отшельник против воли становится демиургом, способным изменить окружающую действительность силой воображения. Сможет ли он написать свою судьбу и спасти себя и своих близких от всеразрушающего наступления хаоса?

«1916/война и мир», Дмитрий Миропольский



Историко-приключенческий авантюрный роман Дмитрия Миропольского «1916/война и мир» написан в лучших традициях бестселлера Бориса Акунина и Эдварда Радзинского.

Захватывающая историческая эпопея о гибели Российской империи и рождении Страны Советов. Жаркое лето 1912-го. Император Николай думает о том, как избежать войны, спасти жену от Распутина, а Распутина – от своих подчиненных. Главы европейской разведслужбы тщательно анализируют игру российских футболистов. Давид Бурлюк и Владимир Маяковский строят планы по завоеванию сердец читающей публики. Одни надеются на титул и наследственную власть, другие – на дерзость и удачу. Однако судьбы принцев крови и выскочек-авантюристов сцеплены неразрывно, словно вагоны железнодорожного состава. Этот поезд скоро полетит под откос. Удастся хотя бы кому-нибудь вернуть билет и сойти на ближайшей станции?

«Форма воды», Гильермо дель Торо, Дэниел Краус



Фильм «Форма воды» уже получил признание мировых критиков и главную награду Венецианского кинофестиваля. Однако еще до того, как картина вышла в прокат, ее создатели заявили о выходе одноименного романа. Действие романа «Форма воды» отзеркаливает события фильма и продолжает их развитие. Это соавторская работа самого Гильермо дель Торо и писателя Дэниела Крауса, который числится исполнительным продюсером киноленты.

По словам режиссера, таким и был его замысел еще в начале съемок: «Это история, о которой я задумался впервые, когда мне было шесть лет, и я увидел Джулиа Адамс в «Создании из Черной лагуны». Я всегда надеялся, что она и Существо в финале будут вместе, но этого не произошло. И вот мы завтракали с моим партнером по «Охотникам на троллей» Дэниелом Краусом, и он рассказал мне о своей версии подобной идеи. Я сразу понял, что мы раскроем эту историю как в фильме, так и в виде книги».

# Weekend с «Курсивъ»

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

Спектакль «Дон Кихот»

13 апреля, 19:00

Независимый театр «АртиШОК» покажет первую премьеру театрального сезона 2017–2018 – спектакль «Дон Кихот». Роман, написанный Мигелем де Сервантесом в 1604 году, был признан Нобелевским комитетом лучшим произведением мировой литературы.

«Дон Кихот» – первый спектакль «АртиШОКА», созданный на новой Большой сцене театра.

Место: Большая сцена театра «АртиШОК», ул. Гоголя, 40  
Вход: 2250 тенге

«Белый Кролик, Красный Кролик»

13 апреля, 19:30

Перед началом спектакля актер на сцене перед зрителями получает запечатанный конверт со сценарием, который он видит первый раз в жизни. У спектакля нет репетиций и нет режиссера. Каждый раз его исполняет новый актер. Зрители являются полноценными участниками спектакля, им отведены отдельные роли, возможно даже более важные, чем у исполнителя.

«Кролики» – смелый театральный эксперимент о трансформационной силе театра.

Место: Пространство «Трансформа», ул. Байсакова, 280  
Вход: 2000–4000 тенге

## Instrumental Rock

14 апреля, 18:30

На концерте прозвучат хиты рок-музыки в исполнении классических инструментов.

Место: Концертный зал оркестра им. Курмангазы, ул. Богенбай батыра, 158  
Вход: 3000–6000 тенге

Опера «Лючия ди Ламмермур»

15 апреля, 17:00

За двадцать семь лет творчества Газтано Доницетти написал более 70 опер. Их судьба была разной – некоторые оказались забытыми сразу после премьерных исполнений, а некоторые обеспечили себе жизнь в веках. Среди последних – «Лючия ди Ламмермур», ставшая эталоном эпохи бельканто и входящая в тридцатку самых исполняемых опер мира.

Место: ГАТОБ им. Абая, ул. Кабанбай батыра, 110  
Вход: 600–5000 тенге

## Мероприятия в Астане

Концерт Obra maestra Astor Piazzolla

13 апреля, 19:00

Имя Астора Пьяццоллы – композитора, подарившего миру самые знойные и волнующие танго, золотыми буквами вписано в историю музыкального искусства XX века. Он в корне изменил традиционное представление о танго, включив в него элементы джаза и классической музыки.

Благодаря именно Пьяццолле миллионы людей во всем мире прониклись будоражащими ритмами танго и стали больше интересоваться такой далекой страной, как Аргентина.

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

Выставка кошек TOP CAT Final Kazakhstan 2018

14–15 апреля, 10:00–18:00

Члены жюри в рамках Международной выставки кошек «TOP CAT» выявят и наградят самых лучших кошек Казахстана, и не только. В рамках выставки предусмотрены категории: котята, юниоры, беби, ветераны, домашние кошки и другие. А также специальное шоу с участием питомцев.

Место: Дворец «Жастар», пр. Республики, 34  
Вход: 300 тенге – детский, 500 тенге – взрослый

## Спектакль

«Счастливые поют»

14 апреля, 19:00

Постановка, посвященная 100-летию двух гениев сцены – Фрэнка Синатры и Эдит Пиаф – уже второй год с неизменными аншлагами идет в Алматы, Астане и других городах Казахстана. Подтверждением популярности и народной любви стала премия «За творческие достижения» авторитетного конкурса «№1 Выбор Года в Казахстане», которой был удостоен спектакль.

Команда «Счастливые поют» – это просто театральная dream team во главе с идейным вдохновителем, обожаемой алматинскими ценителями музыки Ирэнной Аравини, которая исполняет вокальную партию Пиаф, и театральным гением, художником театра «АртиШок» Галиной Пьяновой, выступившей режиссером. Роли исполняют Чингиз Капин и Айсулу Азимбаева.

Место: КазМедиаЦентр, ул. Кунаева, 4  
Вход: от 5500 тенге

## Опера «Кыз Жибек»

15 апреля, 18:00

Первая казахская опера «Кыз Жибек», созданная 83 года назад, сразу была признана жемчужиной национального музыкального искусства. Либретто на основе одноименной народной лиро-эпической поэмы о трагической любви Жибек и Тулегена написал известный драматург и писатель Габит Мусрепов, а музыку – композитор Евгений Брусиловский, который активно использовал казахские народные песни и кюи, а также произведения народных композиторов – Ыбрая, Мухита, Жаяу Мусы, Таттимбета и смело применил к казахской музыке европейское искусство инструментовки и гармонии.

Премьера оперы состоялась в 1934 году на сцене Казахского музыкального театра (ныне ГАТОБ им. Абая).

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