

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 39 (617)



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

# КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 39 (617), ЧЕТВЕРГ, 8 ОКТЯБРЯ 2015 г.

**БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:**  
ПРОРЫВ ПО-КАЗАХСТАНСКИ

&gt;&gt;&gt; [стр. 3]

**ИНВЕСТИЦИИ:**  
ЗАРАБОТАЕМ НА СОЛНЦЕ

&gt;&gt;&gt; [стр. 4]

**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
НАЦБАНК ПЫТАЕТСЯ СНИЗИТЬ СПРОС НА ДОЛЛАРЫ

&gt;&gt;&gt; [стр. 9]

**КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:**  
LIFESTYLE ОБРАЩАЕТСЯ К СТАРИНЕ

&gt;&gt;&gt; [стр. 12]



## \* Бриф-новости

## В Астане обозначили евразийские перспективы

Международный форум «Евразийская экономическая перспектива», организованный по инициативе мажилиса парламента Казахстана и Государственной думы федерального собрания России, состоялся в Астане.

&gt;&gt;&gt; [стр. 2]

## Мелких фермеров пустили на полки

Благодаря совместному казахстанско-американскому проекту небольшие фермерские хозяйства получили доступ к полкам крупной торговой сети. Как сообщают участники проекта, фермерские хозяйства за счет использования новых методов выращивания овощей получили более одного млн тенге прибыли с одного гектара.

&gt;&gt;&gt; [стр. 7]

### Регулятор

В среду, неожиданно для всех в мажилис пришел председатель Национального банка Кайрат Келимбетов. Целью визита было обсуждение законопроекта, разработчиком которого является отечественный центрбанк. Главный банкир страны сразу же пообщался с журналистами, что после обсуждения выйдет к ним и ответит на все интересующие их вопросы.

Анжела ЛИЛИНА

Стоит отметить, что слово свое главный банкир сдержал, около получаса рассказывая представителям СМИ, какую политику сегодня ведет Национальный банк, чего ждать



Центробанк не собирается отказываться от валютных интервенций

казахстанцам. Не обратил внимания г-н Келимбетов даже на слова собственных помощников, которые попытались за-

вершить внеплановую пресс-конференцию.

Кайрат Келимбетов постарался ответить на все вопросы,

и сам даже модерировал. В первую очередь, прозвучал вопрос о его возможной отставке. Глава Нацбанка пообещал ответить на него позже, но все же резюмировал: «Работаю, слухи не комментирую». А также сообщил, что как председатель главного банка страны хранит свои сбережения в тенге.

Что касается основной политики Национального банка, то, по словам г-на Келимбетова, пока центрбанк не собирается отказываться от валютных интервенций для сдерживания курса тенге. «Мы не больше двух месяцев находимся в свободном плавании, и те первые торги показывают, что объем торгов, на самом деле, небольшой. И небольшим расквашиванием этого объема торгов можно вызвать искусственный дефицит тенге и достаточно большую волатильность обменного курса», — отметил Кайрат Келимбетов.

По его словам, именно для того, чтобы это пресечь, Национальный банк и проводит интервенции.

«В целом, мы оставляем за собой право для того, чтобы наблюдать за рынком и проводить интервенции Нацбанка. Но кроме того, что мы предполагаем, что до конца года будет конвертация средств Нацфонда,

«Если такие темпы будут продолжаться, то до конца года мы выполним нашу задачу — быть в коридоре 6-8%. Но все будет зависеть от того, как поведут себя цены в октябре, ноябре, декабре. И мы внимательно за этим следим, в том числе этому посвящаем наши решения по подтяжке базовой процентной ставки, которую недавно Национальный банк поднял до 16% для того, чтобы в целом притормозить инфляционные процессы в экономике. Но все время мы отпустили тенге в свободное плавание», — терпеливо объяснял Кайрат Келимбетов.

Кстати, говоря о базовой процентной ставке, глава Нацбанка

то есть с предложением доллара и дефицитом долларов на валютном рынке никаких проблем не будет», — подчеркнул он. Говоря о курсе тенге, то именно сегодняшнее положение национальной валюты, а это 270-273 тенге за доллар, именно этот курс на данный момент является вполне адекватным тем внешним факторам, на которые ориентируется отечественная валюта.

«Когда мы говорим, что 270 — ставка денежного рынка — 16; рубль — около 70; нефть — около 50, даже ниже. Мы считаем, что сегодняшняя цена адекватная. (...) В таких условиях курс адекватный. А может любой из этих параметров пойти вверх или вниз. Мы должны адекватно реагировать и абсорбировать эти шоки. Поэтому курс все же не свободный, но опять же не безнаказанный. Когда несколько манипуляторов рынка могут взять и пятью миллионами долларов разбудить всю страну. Поэтому Нацбанк бдит. Мы все наблюдаем и контролируем», — заверил он.

Другой вопрос — инфляция. Но и здесь, заверил г-н Келимбетов, Национальный банк работает над тем, чтобы снизить ее в среднесрочной перспективе — в течение ближайших трех лет. Он заверил, что в этом году показатели инфляции ожидаются «хорошие», и на первое октября она не превысила в годовом выражении 4,4%. По итогам года же Нацбанк ожидает инфляцию в пределах установленного коридора.

«Если такие темпы будут продолжаться, то до конца года мы выполним нашу задачу — быть в коридоре 6-8%. Но все будет зависеть от того, как поведут себя цены в октябре, ноябре, декабре. И мы внимательно за этим следим, в том числе этому посвящаем наши решения по подтяжке базовой процентной ставки, которую недавно Национальный банк поднял до 16% для того, чтобы в целом притормозить инфляционные процессы в экономике. Но все время мы отпустили тенге в свободное плавание», — терпеливо объяснял Кайрат Келимбетов.

Кстати, говоря о базовой процентной ставке, глава Нацбанка

не исключил, что она может быть еще повышена. Но пока здесь только наблюдают за тем, «что будет происходить и как во будет влияние этой ставки». «Если нам понадобится, мы готовы ее повысить, но пока мы это не предполагаем. Все будет зависеть от того, как будут развиваться события», — закрыл этот вопрос г-н Келимбетов.

Я смотрю все дедмотиваторы. Мне getty присылают. Это прибавляет популярность. Популярность моей семьи растет на глазах. Я понимаю, что это своего рода снятие стресса, потому что очень достаточно серьезные события происходят

Другой вопрос — переезд офиса главного банка страны в Астану. Указ президента об этом уже подписан. Однако, если планировалось, что Нацбанк должен переехать в столицу до 2017 года, теперь эти сроки могут затянуться.

«Есть решение президента о создании финансового центра, переезда Национального банка указом президента, но в связи с большими ограничениями финансовыми сейчас дополнительно не смотрим, когда это решение будет исполняться. Может быть позже переезд», — признал он.

В целом же, возвращаясь к ситуации в стране и курсе тенге, а особенно к предложениям членов национальной палаты предпринимателей о необходимости введения обязательной части продажи валютной выручки для экспортеров, г-н Келимбетов не смог сдержать усмешки:

«Трогательно прозвучало от НПП, которое до этого говорило, что 300 — та цифра, при которой все начнет двигаться. Спасибо большое, Юлия Якупова, она хороший эксперт», — улыбнулся глава Нацбанка. Он заверил, что НБ работает с экспортерами и они в прежнем режиме делают

то, что необходимо. И к ним претензий нет.

«Вы должны понимать, что в предыдущие годы Национальный банк всегда активно участвовал. Это наша работа предоставлять доллары в экономику. И это даже уже не интервенция, чтобы погасить ажиотаж. А предоставление долларов, чтобы избежать искусственного дефицита тенге. Мы специально публикуем наше участие на валютном рынке, чтобы не было вопросов. Что касается других инструментов, банки, которые сами испугались того, чего натворили, говорят: давайте курс не будет в день расти больше, чем столько», — рассказал г-н Келимбетов.

По его словам, меры сейчас обсуждаются, но никаких ограничений нет. В целом, по мнению главы Нацбанка, ситуация и ее понимание стабилизируются.

«Безусловно, какие-то аналитики и игроки рынка считают другой равновесность курса. Но нам нужно понимать, что всегда есть баланс интересов производителей, держателей долларовых депозитов и потребителей. Поэтому Нацбанк на страже баланса интересов. У нас нет дефицита долларами, с долларом у нас все в порядке, с курсом все в порядке, с инфляцией будет все в порядке», — заверил он.

Напоследок же Кайрат Келимбетов поговорил с журналистами о дедмотиваторах, которые делают казахстанцев. Как оказалось, к творчеству населения глава Национального банка относится не только с юмором, но и с пониманием. «Я смотрю все дедмотиваторы. Мне getty присылают. Это прибавляет популярность. Популярность моей семьи растет на глазах. Я понимаю, что это своего рода снятие стресса, потому что очень достаточно серьезные события происходят. Доллар стоит 150, потом — 188, сегодня мы понимаем, что равновесность находится вокруг 270 тенге. Многие дальше продолжают пугать самих себя. Ну, конечно, это такое наривное творчество. Мы все живем в социальных сетях и ежедневно получаем все соответствующие замечания. Если фотографии хорошие, то не обижайтесь», — заключил он.

## Нефтехимическая формула диверсификации экономики

Куда уходят миллиарды Банка развития?

Первая партия товарного параксилла выпущена на Атырауском НПЗ (АНПЗ). Еще ранее, в июле, здесь было запущено производство бензола. Тем самым завершился проект строительства Комплекса по производству ароматических углеводородов (КПА) стоимостью свыше \$1,1 млрд, профинансированный дочерней компанией холдинга «Байтерек» — Банком развития Казахстана (БРК).



«КПА является самым крупным проектом, на 94% профинансированным Банком развития Казахстана. Банк обеспечил долгосрочное масштабное финансирование — кредит представлен на 13 лет под льготные проценты. Финансирование ведется в два этапа: первый этап, по ароматическим углеводородам, уже закончен, второй — на стадии финансирования, — сообщила заместитель председателя правления БРК Елена Когай. — Это стратегически важная отрасль. В судном портфеле БРК нефтепереработка и нефтехимия занимают порядка 45%».

Елена Когай также сообщила, что в начале этого года БРК профинансировал модернизацию Павлодарского НПЗ, а также проект АО «Конденсат» по запуску производства топлива экологического класса Евро-5. Кроме того, на рассмотрении находится проект модернизации Шымкентского НПЗ. «Таким образом, Банк развития Казахстана охватил все три нефтеперерабатывающих завода Казахстана», — отметила представитель БРК.

Как отметил управляющий директор по капитальному строительству и реконструкции АНПЗ Нурлан Кейкин, КПА уникален как по мощности,

так и по применяемой технологии. Комплекс можно эксплуатировать в двух режимах: топливном — с целью получения высокооктановых компонентов для выпуска бензинов, и нефтехимическом — производством бензола — 133 тыс. т/год и параксилла — 496 тыс. т/год, которые станут базовым сырьем для нефтехимической отрасли. В данный момент завод готов производить бензол в промышленных масштабах.

Бензол и параксилл — востребованные продукты переработки нефти, которые являются сырьем для огромного ассортимента нефтехимической продукции, в том числе получения капронов, пластических масс и пластмассовых волокон. Первое время и бензол, и параксилл будут направляться на экспорт, так как пока в Казахстане нет возможности перерабатывать эти продукты. С развитием нефтехимических комплексов продукция будет направлена на внутренний рынок.

«В перспективе бензол и параксилл будут использоваться в качестве сырья на предприятиях газохимического комплекса, которые возводятся близ Атырау в СЭЗ «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк», — сообщил Нурлан Кейкин. — Параксилл на данный момент выработывается и направляется в резервуарные парки в небольших объемах. В течение месяца мы планируем вывести на нормальный технологический режим все установки КПА и выйти на проектную мощность».

В 2016 году на АНПЗ планируется завершить проект строительства Комплекса глубокой переработки нефти стоимостью \$1,8 млрд, также финансируемый Банком развития Казахстана. После ввода КГПН глубина переработки нефти достигнет 85%, производство высокооктанового бензина увеличится до 1,7 млн тонн в год.

## ГМК хочет прозрачности и просит господдержки

### Пессимизм

Горнодобывающие компании испытывают давление из-за падения цен на сырье. И хотя эксперты говорят об окончании «медвежьих» прогнозов на сырьевых рынках, еще рано констатировать об установившемся «бычьем» тренде. В то же время, на минувшей неделе, казахстанские машиностроители на своем третьем форуме попросили правительство наладить отечественное производство высококачественной стали для своих нужд. При том, что в Темиртау имеется металлургический комбинат, по их словам, они вынуждены импортировать в год до 1 млн тонн качественной ирригируемой стали.

Юрий ЦАЙ

### На внешних рынках

Инвесторам нужно готовиться не к продаже, а к покупке акций сырьевых компаний, полагают эксперты. На фоне падения цен на нефть большинство западных экспертов делают неутешительные прогнозы касательно сырьевых рынков. Тем не менее, по мнению специалистов, «летающий в воздухе» пессимизм не оправдан, считает аналитик Денис Гартман, редактор и издатель популярного среди инвесторов издания The Gartman Letter.

«Думаю, время «медвежьих» прогнозов по сырью осталось позади, но не уверен, что уже пришло время для «бычьего» настроения», — заявил г-н Гартман в интервью CNBC. Однако на протяжении участников рынка скандинавского рынка казначейства на обвале котировок акций сырьевых трейдеров, горнодобывающих и нефтегазовых компаний. Ярким примером является Glencore, потерявшая более 70% капитализации с начала года.

В прошлый понедельник, 28 сентября, стоимость акций

швейцарского сырьевого трейдера Glencore на Лондонской фондовой бирже (LSE) упала на 29,4% на фоне опасений участников рынка относительно состояния долга компании. Бумаги одного из крупнейших в мире поставщиков сырьевых товаров и редкоземельных материалов на Гонконгской фондовой бирже во вторник отметились падением на 28,34% — до 8,8 гонконгского доллара (около \$1,14).

Правда, предпринятыми мерами, а именно проведением Glencore совместно с Barclays Capital в четверг, 1 октября, «круглого стола», на котором компания объяснила, что в отношениях с кредиторами компания «не имеет финансовых ковенантов, оговорок о существенных неблагоприятных изменениях или требований по доходности», опасения инвесторов несколько ослабли и стоимость акций компании ощутимо восстановилась.

Кроме того, компания сумела снизить объем задолженности с текущих \$30 млрд до примерно \$20 млрд уже к концу следующего года.

На этом фоне 29 сентября акции компании KAZ Minerals PLC обвалились на 20,35% до 349,99 тенге за бумагу на KASE. Днем ранее на Лондонской бирже металлов медь продолжила падение на 1,15% до \$4 965,00 за тонну на фоне опасений относительно здоровья экономики Китая. По словам отечественных экспертов, KAZ Minerals подешевел из-за паники инвесторов. Директор департамента аналитики «Асыл-Инвест» Айвар Байкенов напоминает, что по итогам торгового дня 29 сентября на отечественной бирже KASE бумаги потеряли 100 тенге (-20%). Он считает, что падение на KASE связано с динамикой акций в Лондонской бирже.

«Локальный рынок обычно выступает в роли догоняющего, но при этом лондонское движение было пока отбито не полностью. Напомню, 22 сентября на LSE акции достигли минимума за последний год и составили 104,60 пенсов. За тот день бумаги потеряли 25,27%».

&gt;&gt;&gt; [стр. 3]



10.10.2015–12.10.2015 – 10-я юбилейная Мангистауская региональная выставка «Нефть, Газ и Инфраструктура».

10.10.2015–13.10.2015 – Международная специализированная выставка «Энергоэффективность. Возобновляемая энергетика – 2015», Украина, Киев.

22.10.2015–25.10.2015 – IX Международная выставка оборудования и технологий для индустрии развлечений DUMAN SHOW TECH 2015, КЦДС «Атакент» (Atakent Expo).

27.10.2015–29.10.2015 – Казахская международная выставка по животноводству и мясо-молочной промышленности.

03.11.2015–07.11.2015 – Metalworking and CNC Machine Tool Show (MWCSS) 2015, Китай, Шанхай.

03.11.2015–07.11.2015 – Металл-Экспо 2015, Россия, Москва, ВДНХ.

04.11.2015–06.11.2015 – 10-я Центрально-Азиатская международная выставка «Сельское хозяйство».

04.11.2015–06.11.2015 – Центрально-Азиатская международная выставка «Чистящие и моющие средства, оборудование для химчисток и прачечных, уборочное оборудование».

10.11.2015–13.11.2015 – Международная выставка комплектующих и технологий производства электроники, Германия, Мюнхен.

# Прорыв по-казахстански Страна «выросла» на непонятных факторах

## Конкуренция

Наверное, не только я почувствовал диссонанс между ростом конкурентоспособности по рейтингу ВЭФ и тем, что происходит с нашей экономикой в текущий период низких цен на нефть. С этой точки зрения было любопытно посмотреть, по каким факторам конкурентоспособности страна совершила «прорыв». Анализ этой информации откровенно удивил.

**Мурат ТЕМИРХАНОВ**



После августовской девальвации наш ВВП в долларовом эквиваленте рухнет более чем на 30%

Начну обсуждение этой таблицы с первого пункта – «Контроль над международной дистрибуцией». Он относится к категории «уровень развития бизнеса» и означает, в какой мере международное распространение товаров и услуг, а также маркетинг из страны контролируются отечественными компаниями. Так за счет чего произошел такой скачок? Получается, что в 2014 году наши экспортеры нефти, металлов и прочих природных ресурсов сделали что-то революционное в этой области.

Теперь давайте посмотрим на показатели «Торговые тарифы», «Бремя таможенных процедур» и «Торговые барьеры на импорт». Импортеры не дадут мне соврать, но в 2014 году никаких улучшений в этих областях не было. Более того, после вступления в ЕАЭС у нас выросли таможенные тарифы и стало больше барьеров для импорта.

Не знаю как, а я совсем не заметил никаких улучшений в «Эффективности антимонопольной политики», «Уровне взяток и подобных платежей», «Независимости судов», «Прозрачности принятия решений правительством» и «Организованной преступности».

### Рост вызывает сомнения

Отчет ВЭФ выходит на три месяца позже, чем IMD. С учетом того, что начиная с 2014 года ситуация в экономике становилась все хуже и хуже, я ожидал, что изменения в рейтинге ВЭФ будут более негативными, чем это было у IMD. Каково же было мое удивление, когда объявили, что по ВЭФ конкурентоспособность Казахстана резко выросла (с 50-го на 42-е место из 140 стран).

Еще больше я удивился, когда стал смотреть на улучшения по отдельным показателям конкурентоспособности. Перед тем как прокомментировать их, я хотел бы напомнить, что происходило в Казахстане перед резким падением цен на нефть.

Новое правительство во главе с **Каримом Масимовым** приступило к работе в апреле 2014 года. Тогда же была утверждена дорожная карта первоочередных мер социально-экономического развития страны на 2014 год. В мерах появились планы по второй волне приватизации, привлечению новых инвестиций, сокращению теневой экономики, новым подходам к тарифной политике и так далее.

### Прогиб засчитан...

С точки зрения временного лага было смешно читать чьи-то с пресс-конференции председателем правления Института экономических исследований и Министерства национальной экономики **Максата Муханова**. Тема пресс-конференции была одна – это дифирамбы по поводу резкого улучшения в рейтинге ВЭФ. Спикер особо отметил, что «огромную роль в рейтинге конкурентоспособности сыграла инициатива Президента РК – План нации, закрепивший 5 институциональных реформ».

Здесь нужно отметить, что План нации «100 конкретных шагов», закрепивший пять институциональных реформ, был объявлен в мае этого года. Однако отчет по конкурентоспособности не принял во внимание падение цен на нефть, которое началось еще осенью 2014 года. Спрашивается, как План нации мог сыграть огромную роль в последнем рейтинге ВЭФ? Заметьте, это позволяет себе ученые, руководитель государственного института, который профессионально занимается вопросами конкурентоспособности.

Я специально заострил на этом внимание, поскольку именно государственные научные институты играют ключевую роль при подготовке данных для отчета по рейтингу конкурентоспособности ВЭФ. Но об этом чуть позже.

**Ухудшение по IMD**  
В мае этого года IMD опубликовал свой рейтинг. В нем Казахстан опустился с 32-го места на 34-е (из 61 страны). По отдельным показателям рейтинга у Казахстана сильных изменений не было. Было небольшое ухудшение в категориях «экономические показатели» и «эффективность правительства» и некоторое улучшение в категориях «эффективность бизнеса» и «инфраструктура».

Такая оценка IMD была вполне ожидаемой. Несмотря на то что этот отчет не учитывает падения цен на нефть, в целом 2014 год был непростым. В начале года произошла девальвация. После нее произошла смена правительства, что случилось во многом из-за проблем в экономике и отсутствия реформ. Не буду все перечислять, вы и сами все видели.

В связи с этим у меня лично не было никаких комментариев по майскому рейтингу IMD. По

моему мнению, он достаточно хорошо отражал объективную реальность, особенно с учетом того, что 70% показателей формируются за счет статистических данных, а ими довольно тяжело манипулировать.

Если внимательно посмотреть таблицу, то вопросом по каждому пункту. Особо можно отметить последний пункт – «Размер ВВП». Это, наверное, единственный показатель из таблицы, который определяется на основании статистических данных (объективных показателей). Однако и по нему есть большой вопрос.

ВВП страны для рейтинга ВЭФ считается в долларовом эквиваленте. Поскольку наш Нацбанк фиксировал курс тенге, то наша навалюта была сильно переоценена. Теперь, после августовской девальвации, наш ВВП в долларовом эквиваленте рухнет более чем на 30%. Однако это повлияет на наши рейтинги конкурентоспособности только в следующем году.

Так почему же рейтинг ВЭФ не соответствует реальности? Я считаю, это связано с тем, что 70% показателей рейтинга ВЭФ формируются за счет опросов руководителей компаний и чиновников. Опросом в Казахстане занимается официальный партнер Всемирного экономического форума – Национальный аналитический центр (НАЦ) при Назарбаев Университете (государственная организация).

В своем отчете ВЭФ говорит, что без таких партнеров в каждой стране анализ конкурентоспособности страны был бы невозможен. Однако если проводится анализ конкурентоспособности государства, то источник информации для рейтинга должен быть независим от самого государства. НАЦ в этом случае трудно назвать независимым, а правительству сегодня крайне нужно показать хоть какие-то положительные результаты.

**Примечание.** Автор подчеркивает в письме в редакцию, что изложенное им является только его личной точкой зрения

Факторы конкурентоспособности с наибольшим приростом

| Наименование фактора                                                   | Место в 2014 г. | Место в 2015 г. | Улучшение 2014–2015 гг. |
|------------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|-------------------------|
| 1. Контроль над международной дистрибуцией                             | 91              | 60              | 31                      |
| 2. Торговые тарифы                                                     | 101             | 73              | 28                      |
| 3. Эффективность антимонопольной политики                              | 97              | 68              | 26                      |
| 4. Бремя таможенных процедур                                           | 74              | 55              | 22                      |
| 5. Качество местных поставщиков                                        | 108             | 88              | 20                      |
| 6. Торговые барьеры на импорт                                          | 63              | 45              | 18                      |
| 7. Качество научных институтов                                         | 99              | 81              | 18                      |
| 8. Бремя государственного регулирования                                | 63              | 46              | 17                      |
| 9. Защита миноритариев                                                 | 69              | 52              | 17                      |
| 10. Интенсивность местной конкуренции                                  | 111             | 94              | 17                      |
| 11. Уровень взяток и подобных платежей                                 | 80              | 64              | 16                      |
| 12. Доступ к интернету в образовательных учреждениях                   | 56              | 41              | 15                      |
| 13. Независимость судов                                                | 86              | 72              | 14                      |
| 14. Доля иностранных компаний в стране                                 | 111             | 97              | 14                      |
| 15. Эффект налогов на мотивацию для работы                             | 43              | 29              | 14                      |
| 16. Способность страны удерживать таланты                              | 71              | 57              | 14                      |
| 17. Затраты бизнеса на исследования и разработки                       | 68              | 55              | 13                      |
| 18. Наличие ученых и инженеров                                         | 83              | 70              | 13                      |
| 19. Эффективность правовой системы в урегулировании бизнес-разногласий | 59              | 48              | 11                      |
| 20. Доступность курсов профессиональной подготовки                     | 66              | 55              | 11                      |
| 21. Масштабы доминирования на рынке                                    | 68              | 57              | 11                      |
| 22. Участие государства в развитии технологий                          | 74              | 63              | 11                      |
| 23. Прозрачность принятия решений правительством                       | 40              | 30              | 10                      |
| 24. Организованная преступность                                        | 74              | 64              | 10                      |
| 25. Размер ВВП                                                         | 51              | 41              | 10                      |

# ГМК хочет прозрачности и просит господдержки

«« [стр. 1]

Если в моменте стоимость акций на KASE составляет 350 тенге, то на LSE они торгуются в районе 285 тенге, то есть разница в котировках 65 тенге, или более 18%, – пояснил аналитик. По оценкам г-на Байкенова, обвал котировок обусловлен несколькими факторами. В-первых, чередой понижения целевых цен со стороны крупных инвестиционных домов. Во-вторых, общей паникой в секторе акций металлургов, обусловленной китайскими опасениями и падением стоимости промышленных металлов.

«Наиболее сильно пострадала компания с большой долговой нагрузкой. В случае с Kaz Minerals чистая задолженность составляет чуть более \$2 млрд при рыночной капитализации в \$500 млн», – добавил эксперт.

### В стране

Между тем отечественные компании ГМК, кроме, пожалуй, «АрселорМиттал Темиртау», о своих проблемах предпочитают отмахиваться. Возможно, это правильный подход. Кому теперь легко? Однако, имея в виду, что на предприятиях ГМК задействовано огромное количество работников, следует, видимо, все-таки обозначать свои болевые точки.

Не случайно ведь исполнительный директор Ассоциации горно-металлургической предприятий **Николай Радостовец**. Это, наверное, единственный показатель из таблицы, который определяется на основании статистических данных (объективных показателей). Однако и по нему есть большой вопрос.

В ходе III форума машиностроителей глава Союза машиностроителей страны, мажорисмен **Мейрам Шембаев** попросил правительство в лице присутствовавшего первого вице-премьера **Бакытжана Сагиттаева** поручить компании «Тау-Кен Самрук» проработать вопрос строительства электротеплоэнергетического завода по выпуску качественной ирригирующей стали мощностью 1 млн тонн в год. Стоимость такого завода может быть эквивалентна \$1 млрд.

«Это столько, сколько машиностроители Казахстана ежегодно закупают по импорту», – объяснил г-н Шембаев. По его словам, существование отечественной машиностроительной отрасли напрямую связано с налаживанием собственного производства высококачественного металла.



Казахстанцы должны знать, как недропользователи работают

«За 2014 год машиностроители использовали около 2 млн тонн стали. К сожалению, этот металл мы полностью импортируем. Поэтому стоит задача обеспечения казахстанцев качественным листовым, сортовым и фасовым прокатом», – заверил глава Союза машиностроителей.

К слову, имеющийся в стране металлургический комбинат в Темиртау на неделю заявил о своем намерении повысить производство стали до 3,7 млн тонн, что на 5,7% больше, чем в 2014 году. Об этом сообщил аким Карагандинской области **Нурмухамбет Абдибеков** на отчетной встрече с депутатами областного масхизата: «До конца текущего года прогнозируется довести выпуск чугуна до 3,5 млн тонн, стали – до 3,7 млн тонн, плоского проката – до 3 млн тонн за счет стабильной работы доменной печи № 3. Ее ввели в эксплуатацию после реконструкции», – пояснил глава региона.

Впрочем, руководство «АрселорМиттал Темиртау» в лице генерального директора **Виджая Махадевана** посчитало недавнюю отpravку тенге в свободное плавание благом, но... недостаточным. В своем блоге, озглавленном «Девальвация тенге – это хорошо, но это только часть решения», он признается, что обеспечение приблизительно на 45% национальной валюты, конечно, позволило «нам отсрочить решение о сокращении зарплаты на 25%». «Традиционно тенге был привязан к российскому рублю. Сегодня, даже с учетом падения, курс обмена тенге/рубль приблизительно равен 4,1 тенге за один рубль, что все еще ниже исторического уровня, при котором один рубль был равен 4,8–5 тенге. Таким образом, изменение в валютном регулировании – шаг

в правильном направлении, но это не решает всех проблем, и мы должны упорно трудиться, чтобы решить оставшиеся проблемы», – сообщает г-н Махадеван.

Впрочем, были и позитивные новости из отрасли ГМК. К примеру, в Карагане на крениевом заводе восстановили вторую рудотермическую печь. Речь идет, напомним, о заводе по выпуску кремния оскарданлившестого ТОО Silicium Kazakhstan стоимостью около \$170 млн, который был построен в Карагане в 2008 году. В 2012-м обнаружили, что задолженность Silicium Kazakhstan кредиторам превысила \$230 млн. В 2013 году в рамках договора цессии БРК передал пробынный фонд Казахстана. Затем на заседании Совета по горно-металлургической отрасли было принято решение о вхождении АО «НГК «Тау-Кен Самрук» в управление крениевым заводом. После реабилитационных процедур завод возобновил деятельность в октябре 2014 года. На тот момент была запущена рудотермическая печь № 1.

Рынок радуют и позитивные новости от группы Kaz Minerals PLC, которая, как мы упомянули выше, испытала в последнее время тяжелейшее давление

из-за падения цен на сырье. К концу 2015 года в рамках второй пятилетки ГПФИИР планируется запуск двух объектов компании – Kaz Minerals Bozshakol в Павлодарской области (производственные мощности составят 30 млн тонн руды и 100 тыс. тонн концентрата в год) и Kaz Minerals Aktogay в ВКО (31 млн тонн руды и 100 тыс. тонн меди в концентрате в год).

Кстати, местные власти не преминули воспользоваться случаем и поселили эти активы компании – аким Павлодарской области **Канат Бозумбаев** озаявлялся с ходом строительства горно-обогатительного комплекса ТОО Kaz Minerals Bozshakol. Была достигнута договоренность о том, что большая часть рабочих мест будет предоставлена местному населению из расчета на одного иностранного работника два рабочих места для жителей Павлодарской области.

Строительство комплекса начали в 2010 году, закончить работы обещают к концу нынешнего года. Сейчас здесь работает около 2,5 тыс. человек, после введения ГОКа в эксплуатацию их количество сократится на тысячу. Проект подразумевает добычу и последующее обогащение медной руды. Его общая стоимость – \$2,2 млрд.

### Справка «К»

Горно-металлургическая отрасль – один из наиболее конкурентоспособных и динамично развивающихся секторов промышленности Казахстана. В нем занято почти 164,5 тыс. человек основных профессий. В Казахстане сосредоточено 30% мировых запасов хромовой руды, 25% – марганцевых руд, 10% – железных руд. Запасы меди, свинца и цинка составляют соответственно 10 и 13% от мировых. Общие геологические запасы и прогнозные ресурсы угля Республики Казахстан оцениваются в 150 млрд тонн. Из 105 элементов таблицы Менделеева в недрах Казахстана выявлено 99, разведаны запасы по 70, вовлечены в производство более 60 элементов. По данным за 2014 год, доля ГМК в структуре ВВП страны составляет 12%. Доля ГМК в промышленном производстве РК – 20%.

# Завершен очередной этап модернизации газораспределительных сетей г. Тараз

Жамбылская область стала одним из первых регионов в Казахстане по реализации масштабного проекта Национального оператора АО «КазТрансГаз» по модернизации газораспределительной системы. Работы в этом направлении в городе Таразе начались в 2011 году. Завершение проекта запланировано на 2019 год.

### Екатерина КАЛИТКИНА

Основная цель проведения модернизации – это обновление газовых сетей и оборудования, уровень износа которых на время начала реализации проекта достиг критических значений. Областной центр был газифицирован более полувека назад. Модернизация и реконструкция газотранспортных сетей является необходимой мерой для повышения технической надежности и безопасности при их эксплуатации, снижения сверхнормативных технологических потерь, восстановления проектных мощностей газопроводов.



Программа модернизации направлена не только на замену устаревших газопроводов и инфраструктуры на самое современное и высокотехнологичное оборудование. Проект коренным образом меняет подход к системе газоснабжения в городе Таразе. АО «КазТрансГаз» приняло решение полностью отказаться от надземных газопроводов низкого давления, заменив их на подземные газопроводы среднего давления. Этогорандиозный проект доказывает эффективность формулы «Инвестиции в обмен на тарифы», – говорит директор Жамбылского производственного филиала АО «КазТрансГаз» **Болат Муртазаев**.

С начала реализации проекта в Таразе была проведена замена 633 км подземных газопроводов. При этом изношенные стальные трубы заменены на полиэтиленовые, срок эксплуатации которых составляет более 50 лет. В частном секторе установлено 14 106 индивидуальных шкафов пунктов, которые располагаются вне жилого помещения. Модернизационные приборы учета снабжены дистанционной системой управления, которая позволяет операторам снимать показания и производить отключение в нужное время без доступа к шкафом пункту. Стоит отметить, что, по словам руководства АО «КазТрансГаз», внедрение инновационных проектов, таких как переход на двухступенчатую

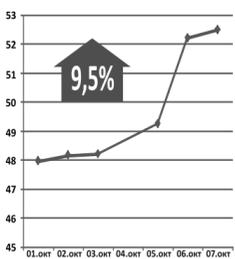
систему газоснабжения, позволит решить проблему недостаточного давления газа у потребителей, в 1,5 раза повысить пропускную способность системы, выявить и устранить возможность незаконных врезок. Современная структура подачи газа обеспечит стабильное, бесперебойное и круглогодичное давление газа в магистрали. Кроме того, модернизация газораспределительных сетей позволит улучшить учет и контроль объемов потребления газа. В общей сложности за время реализации проекта всего будет произведена замена 940 км газопроводов частного сектора города. Проложенные новые газопроводы среднего давления уже подведены до потребителей и присоединены через шкафы распределительных пунктов. На сегодняшний день общая протяженность газопроводов по Жамбылской области составляет более 3891 км, в том числе 1368 км в городе Таразе. Газифицировано 8 районов из 10. Коллективно-бытовые газифицированных квартир в области – 162 851. Экологически чистое природное топливо используют 167 промышленных предприятий и 4077 коммунально-бытовых предприятий региона.

ИНВЕСТИЦИИ

ОФИЦИАЛЬНЫЕ КУРСЫ ВАЛЮТ НА 07/10/15

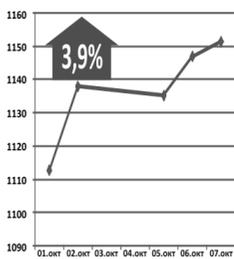
Table of official exchange rates for various currencies including AUD, USD, EUR, GBP, and others.

BRENT (01.10 – 07.10)



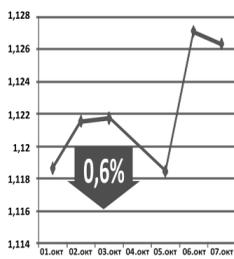
Цена на нефть Brent выросла до \$49,4 на фоне новостей из США и РФ.

GOLD (01.10 – 07.10)



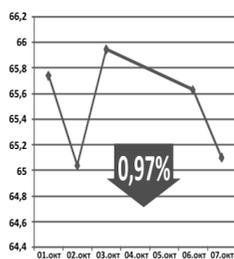
Цена на золото растет на фоне ослабления доллара.

EUR/USD (01.10 – 07.10)



Евро укрепился к доллару на ожиданиях по ставке ФРС.

USD/RUB (01.10 – 07.10)



Рубль снизился по отношению к доллару за счет снижения американской и европейской валют.

СЫРЬЕВЫЕ РЫНКИ

Боевики ИГИЛ спровоцировали рост цен на нефть

Алена АФАНАСЬЕВА, аналитик Forex Club

Нефть

Нефть подорожала во вторник. Министерство топлива США в своем последнем отчете повысило прогноз мирового спроса на нефть на 2015 год на 170 тыс. баррелей в сутки, до 1,34 млн баррелей.

Во вторник ОПЕК заявила, что темпы роста предложения со стороны стран, не входящих в картель, в 2016 году либо останутся неизменными, либо сократятся.

Средняя стоимость барреля нефти марки WTI ожидается на уровне \$49,53 за баррель против предыдущего прогноза в \$49,23 за баррель.

Золото

Золото сейчас торгуется в районе \$1147,05 за унцию. Ближайшее сопротивление находится на \$1157 (максимумы 24 сентября).

Вести с ETS

Цемент падает в цене

Прошлая неделя на бирже ETS закрылась ростом средневзвешенной цены биржевых сделок по пшенице 3-го класса с базисом поставки франко-элеватор на 7% и составила 44 127 тенге за одну метрическую тонну.

По данным областных управлений сельского хозяйства на 5 октября т. г., сельхозтоваропроизводители убрано 13 206,0 тыс. гектаров, что составляет 89,6% от уборочной площади областей, намолочено 16 559,9 тыс. тонн.

В США 2 октября на Чикагской бирже (CBOT) пшеничные контракты опустились на 6 центов, с 5,1925 до 5,1325 \$/бушель, или на 1,2% (\$188,6 за тонну, или 51 235 тенге по курсу НБ РК за 2 октября 2015 года).

По регионам Казахстана средневзвешенные цены марки Портландцемент 400 D20 составили: в Алматинской области – 13 923 тенге (рост на 7,07%), по Восточно-Казахстанской области – 12 675 тенге (рост на 20,71%), по Жамбылской области – 12 979 тенге (снизились на 5,36%), в Павлодарской области – 15 800 тенге (рост на 26,97%).

На секции торговли нефтепродуктами средневзвешенная цена дизельного топлива составила 135 720 тенге за одну тонну.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (01.10 – 08.10)

KASE

Table showing KASE index movements for various companies like AO 'Kobay' and AO 'Paroyniy obrab'.

Nikkei 225

Table showing Nikkei 225 index movements for companies like Okamoto and Mitsubishi.

Dow Jones

Table showing Dow Jones index movements for companies like El du Pont de Nemours and UnitedHealth Group.

Hang Seng

Table showing Hang Seng index movements for companies like CHOC Ltd and Sandoz China Ltd.

NASDAQ

Table showing NASDAQ index movements for companies like Zynga and Intel.

Ibovespa

Table showing Ibovespa index movements for companies like Heimerich & Payne and Delta Air Lines.

FTSE 100

Table showing FTSE 100 index movements for companies like Anglo American PLC and Royal Dutch Shell PLC.

DAX

Table showing DAX index movements for companies like adidas and Allianz.

MMBB

Table showing MMBB index movements for companies like ФосАгро and Татнефть.

CAC 40

Table showing CAC 40 index movements for companies like Volkswagen and Airbus.

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

Table of stock market indices: KASE, Dow, FTSE 100, NASDAQ, Nikkei 225.

СЫРЬЕ

Table of commodity prices: S&P500, PTC, Hang Seng, MMBB, IBOVESPA.

FOREX

Table of exchange rates: Eur/Bbp, Eur/JPY, Eur/CHF, etc.

ВАЛЮТА

Фунт и иена пошли в боковой тренд



Александр ГРИЧЕНКО, эксперт-аналитик MF Capital

На неделе на мировом валютном рынке вновь наблюдалась довольно умеренная динамика.

позицию и наблюдать за дальнейшим развитием событий. Однако ухудшение перспектив роста глобального ВВП и резкий спад темпов экономического роста в Китае несколько увеличили спрос на защитные валюты – правда, это не касается американского доллара.

Доллар

Американская валюта показала весьма умеренное ослабление. Долларовый индекс просел на 0,35%, до уровня 95,90 пункта.

Евро

Евровалюта не показала внятной динамики. Несмотря на довольно насыщенный внешний фон и обилие макроэкономических данных по европейской экономике, инвесторы заняли выжидательную позицию.

Фунт

Британский фунт торговался в боковом тренде. Пары GBP/USD по итогам пятничных торгов закрылись на уровне 1,5170, что практически соответствует уровню открытия торгов в понедельник.

Иена

На прошлой неделе японская валюта продолжала торговлю в среднесрочном боковом тренде. В отсутствие важных событий в самой Японии инвесторы решили занять выжидательную позицию по иене.

ИНВЕСТИЦИЯ

Зарабатываем на солнце



Алтынай ИБРАИМОВА, аналитик «Секторс Инвест»

Альтернативная энергетика набирает обороты, вложения в проекты по ветровой и солнечной энергии становятся все более перспективными для инвесторов за счет выгоды. Аналитики предлагают покупать акции одной из интересных компаний отрасли NextEra Energy Partners.

месте стоит ветровая энергия, которая обеспечивает на текущий день потребности 16 млн домов в Америке. США планируют, что к 2050 году в энергетическом балансе страны на ветровую энергию придется 35% от общего производства.

10% в год с 2013 до 2020 года. По прогнозу Международного энергетического агентства США (МЭА), к 2030 году доля возобновляемых источников в мировой энергетике увеличится на 10% и составит 32%.

предстоящей недели наиболее важное событие для британской валюты состоится сегодня, 8 октября, когда опубликуются протоколы заседания Банка Англии и решение регулятора по учетной ставке.

Advertisement for TRAVEL EXPRESS GSA PEGASUS AIRLINES, featuring flight routes to Barcelona, Paris, Zurich, Vienna, and Istanbul.

Advertisement for NextEra Energy Partners, highlighting investment opportunities in renewable energy.



## ТЕНДЕНЦИИ

# Отрезвляющая реальность

## Алкогольная промышленность страны под давлением союза

По прогнозам Kursiv Research, слабый рост алкогольного рынка Казахстана в 2015 году ослабнет на 1-2% относительно 2014 года в силу ужесточения условий на рынке внутри страны и возросшей конкуренции в рамках ЕАЭС. Также давление на рынок окажет ослабление экономики страны, что снизит доходы населения, в то время как стоимость алкогольной продукции увеличится.

Kursiv RESEARCH

### Выживание в жестких рамках

Алкогольная индустрия Казахстана за 2014 год претерпела ряд изменений. В Казахстане запретили рекламировать безалкогольное пиво, если его название совпадает с брендом алкогольного. Повысилась минимальная розничная цена одного литра крепких спиртосодержащих напитков почти в два раза. Также был введен временный запрет на ввоз и реализацию алкогольной продукции из России, Беларуси, Франции, Италии, Шотландии и других стран. Kursiv Research выяснил, как все эти изменения повлияли на деятельность производителей алкогольной продукции в Казахстане, а также проанализировал развитие рынка за последние три года.

По итогам 2014 года в Казахстане совокупная величина произведенной алкогольной продукции составила 574,10 млн литров, тем самым показав рост на 2,35% по сравнению с предыдущим годом. Тем временем импорт алкогольной продукции увеличился в 2014 году на 4,11% по сравнению с 2013 годом и составил 85,90 млн литров. А в 2013 году размер импорта составлял 82,51 млн литров. Экспорт в 2014 году возрос на 33,98% до 11,37 млн литров в сравнении с 2013 годом. Несмотря на то, что экспорт резко увеличился в 2014 году, разница с импортом остается значительной, так импорт в 2014 году превысил экспорт в 7,55 раз.

В структуре производства алкогольной продукции основная доля приходится на пиво – 85,08% или 488,45 млн литров. Производство пива по итогам 2014 года выросло на 6,05%. В 2013 году объем произведенного пива составлял 460,57 млн литров. Стоит отметить, что производство пива растет более умеренными темпами в отличие от других видов алкогольной продукции в Казахстане.

Доля производства водки и ликеро-водочных изделий из общего объема алкогольной продукции составила 8,37% или 48,05 млн литров. В тройку лидеров входит производство вин (без учета сидра и сула виноградного), доля из общего объема алкогольной продукции составила 1,63% или 9,33 млн литров.

На розничную реализацию вина (виноградное и плодово-ягодное) в 2014 году пришлось 12,99% или 16,18 млрд тенге. В реализации вина в 2014 году наблюдается спад на 52,68% по сравнению с 2013 годом. Более того, сравнивая с 2008 годом объем розничной реализации вина



Цены на алкоголь вырастут, а доходы населения снизятся

винограда, доля составила 1,63% или 9,33 млн литров. Здесь производство сократилось на 1,12% относительно 2013 года. Пятерку замыкает производство коньяка, доля из общего объема алкогольной продукции составила 1,23% или 7,06 млн литров.

Небольшая доля в производстве алкогольной продукции у игристых натуральных вин – 0,39% или 2,23 млн литров, производство снизилось на 8,45% по сравнению с 2013 годом. Наименьшую долю на рынке алкогольной продукции занимает производство шампанского – 0,18% или 1,01 млн литров, при этом производство упало на 23,66% относительно 2013 года. В 2013 году объем производства шампанского составил 1,32 млн литров, что на 4,03% больше 2012 года.

### Розничная реализация под давлением высоких цен

Ужесточенное регулирование данной сферы сломал восходящий тренд по росту объема розничной торговли, начавшийся с 2010 года и продолжившийся вплоть до 2013 года (средний прирост – 11,81%). Повышения цен на алкогольную продукцию сократил объем розничной торговли алкогольными напитками в 2014 году на 23,44% до 124,52 млрд тенге по сравнению с 2013 годом.

Из суммарного объема розничной торговли алкогольной продукцией на водку, ликеро-водочные изделия и коньяк в 2014 году пришлось 49,53% или 61,68 млрд тенге. Объем розничной торговли водки, ликеро-водочных изделий в 2014 году сократился на 25,43% по сравнению с предыдущим годом. В целом уровень 2014 года остается выше 2008 года на 23,03%.

На розничную реализацию вина (виноградное и плодово-ягодное) в 2014 году пришлось 12,99% или 16,18 млрд тенге. В реализации вина в 2014 году наблюдается спад на 52,68% по сравнению с 2013 годом. Более того, сравнивая с 2008 годом объем розничной реализации вина

снизился на 41,82%.

Доля в розничной реализации шампанского по итогам 2014 года составила 4,64%. Розничная реализация шампанского в 2014 году выросла на 26,75% до 5,78 млрд тенге по сравнению с предыдущим годом, однако остается ниже уровня 2008 года на 43,33%. Доля розничной реализации пива в 2014 году составила 32,83% или 40,88 млрд тенге. Здесь наблюдается небольшое снижение на 0,73% по сравнению с предыдущим годом. С 2008 по 2014 год объем розничной реализации пива увеличился на 28,81%.

Если рассмотреть индекс цен и тарифов на алкогольные и табачные изделия, то за последние 14 лет их уровень достиг максимального значения, составив 113,5%. Однако с 2004 по 2014 год цены и тарифы на алкогольные напитки были весьма нестабильны. Первое максимальное значение было достигнуто в 2006 году, затем резкий спад и только в 2014 году удалось превзойти данное значение.

### Крепкая импортозависимость

В 2014 году наблюдалось замедление темпов роста импорта алкогольной продукции в Казахстан. Это связано с временным запретом на ввоз и реализацию алкогольной продукции из России, Беларуси, Франции, Италии, Шотландии и других стран, который вступил в силу с 1 октября 2014 года в Казахстане. Данная мера была принята правительством РК после того, как были обнаружены многочисленные нарушения требований, установленных национальным законодательством и техническим регламентом Таможенного союза относительно маркировки и реализации алкогольной продукции, которые были произведены в вышеперечисленных странах.

Наибольшая часть товарооборота Казахстана приходится на страны ЕАЭС. В структуре экспорта Казахстана за 2014 год больше всего отечественной алкогольной продукции было направлено в страны единого экономического пространства

(далее ЕЭП) – 64,73% или \$6,28 млн. В частности, на долю России пришлось 62,52% или \$6,06 млн, а на Беларусь – 2,22% или \$215,57 тыс. от объема экспортимруемой алкогольной продукции Казахстана. При этом 88,05% экспорта составило пиво, объемы которого оцениваются в \$5,53 млн. Другие страны СНГ, не считая России и Беларуси, в 2014 году импортировали из Казахстана алкогольную продукцию на \$1,92 млн, что составляет 19,82% общего объема экспорта спиртных напитков. Кыргызстан импортировал наибольшую долю – 15,01% или 3,0 тыс. тонн на сумму \$1,45 тыс. А на долю Узбекистана пришлось 4,81% или 853,1 тонн продукции на сумму \$466,38 тыс. Среди стран СНГ Узбекистан в 2014 году больше всех импортировал казахстанское пиво – всего на сумму \$1,92 млн.

В остальные страны мира Казахстан в прошлом году экспортировал 15,46% алкогольной продукции из общего объема на сумму \$1,50 млн. Основными потребителями казахстанской алкогольной продукции стали Китай и Соединенное Королевство. В Китай было экспортировано 8,72% спиртных напитков от общего объема – 226,2 тонн на сумму \$846,42 тыс. Соединенное Королевство импортировало 149,1 тонн продукции на сумму \$437,43 тыс., что составляет 4,51% от общего объема. В частности, в Китай экспортировалось вино на сумму \$760,66 тыс., а в Соединенное Королевство – спиртовые настойки, ликеры и прочие спиртные напитки на сумму \$427,57 тыс.

В структуре импортированной в Казахстан алкогольной продукции в 2014 году доля стран ЕЭП составила 38,00% или \$77,81 млн. Здесь львиная доля также принадлежит России, откуда в прошлом году было завезено 66,2 тыс. тонн продукции на сумму \$70,72 млн – 34,54% от общего объема импортируемых спиртных напитков. Доля Беларуси в импорте составила 3,46% или больше всего из стран ЕЭП были импортированы спиртовые на-

стойки, ликеры и прочие спиртные напитки на сумму \$48,14 млн.

На страны СНГ из всего объема импортированной алкогольной продукции в 2014 году пришлось 13,10% или \$26,82 млн. Республика Молдова оказалась лидером по экспорту алкогольной продукции в Казахстан. Молдавская продукция составила 9,86% или 7,6 млн. тонн на сумму \$20,18 млн в структуре импортной алкогольной продукции Казахстана. Из стран СНГ в Казахстан больше всего были импортированы вина на сумму \$14,69 млн.

Доля импорта из остальных стран мира составила 48,90% или \$100,13 млн. Значительная часть импорта пришлось на Грузию – 10,38% или 4,8 млн тонн на сумму \$21,25 млн. Соединенное Королевство импортировало в Казахстан 57,20 тыс. тонн продукции на сумму \$19,71 млн или 9,63% от общего объема импорта. Из этих стран больше всего импортируются спиртовые настойки, ликеры и прочие спиртные напитки, всего на сумму \$51,62 млн.

### Акцизы дают на бюджет

Увеличение ставки акцизов на алкогольную продукцию положительно отразилось на пополнении бюджета страны. 15 февраля 2014 года правительство вновь повысило минимальную розничную цену одного литра крепких спиртосодержащих напитков с 640 тенге до 1 120 тенге. По данным Комитета государственных доходов, стоимость одного литра спиртных напитков в 2015 году вырастет до 1 300 тенге и до 1 600 тенге – в 2016 году.

За 2014 год как производители алкогольных напитков, так и импортирующие компании выплатили в бюджет страны 44,98 млрд тенге, что на 18,58% больше по сравнению с 2013 годом. В 2013 году эти же компании пополнили госбюджет на 37,94 млрд тенге, а в 2012 году – на 38,28 млрд тенге.

Основная доля из этих выплат – 37,85 млрд тенге или 84,15% – пришла на крупные компании, где количество сотрудников превышает 251 человек. Доля из суммарных налоговых выплат производителей алкогольной продукции средних предприятий (количество сотрудников больше 51 человека) составила 12,27% или 5,52 млрд тенге, а доля малых предприятий составила (количество сотрудников больше пяти человек) 3,58% или 1,61 млрд тенге.

Всего в Казахстане по официальным данным 2014 года зарегистрировано 338 производителей алкогольной продукции, из которых производители пива составляют 31,95% или 108 единиц, производители вина из винограда – 18,63% (63 ед.), производители спиртных напитков – 49,41% (167 ед.).

Наибольший прирост по налоговым выплатам показала компания «Евразия элит». Так, за год выплаты компании в казну страны выросли в 2,32 раза или на 149,64 млн тенге по сравнению с прошлым годом и составили 262,45 млн тенге. В 2013 году компания пополнила казну налогами в размере 112,81 млн тенге. Компания была основана в 2012 году, и ра-

бот функционировала на рынке под брендом ТОО «Кит Со». Предприятие занимается производством 25 видов ликеро-водочной продукции. Филиал компании находится в Южно-Казахстанской области, в городе Шымкенте.

Резко выросли налоговые выплаты в бюджет у ТОО «БН Винзавод Петропавловск». По итогам 2014 года суммарная величина налоговых выплат и других обязательных платежей компании составила 320,25 млн тенге, что в 2,19 раз или на 174,19 млн тенге больше по сравнению с предыдущим годом. В 2013 году компания заплатила всего налогов на сумму 146,06 млн тенге, что на 16,02% больше по сравнению с 2012 годом. Компания производит ликеро-водочную продукцию 36 видов. Филиал компании находится в Северо-Казахстанской области, в городе Петропавловске.

Наибольшее снижение в налоговых выплатах в представленном списке наблюдается у ТОО «Петропавловский ликеро-водочный завод». Всего за 2014 год компания заплатила налогов в размере 462,49 млн тенге, что на 36,76% или на 268,85 млн тенге меньше по сравнению с предыдущим годом. Более того у компании наблюдается спад в налоговых выплатах и по итогам 2013 года. Так, в 2013 году было выплачено налогов на сумму 731,34 млн тенге, что на 24,55% меньше относительно предыдущего года. Филиал компании находится в Северо-Казахстанской области, в городе Петропавловске.

### Казахский рынок под давлением

Большинство производителей алкогольной продукции Казахстана в 2014 году существенно сбавили свои обороты. Производители таких алкогольных продуктов, как водка и ликеро-водочные изделия, шампанское, вермут и вина (виноградные, натуральные, ароматизированные и прочие) снизили свои объемы производства. Тем временем положительные результаты показали производители таких ферментированных напитков, как яблочный сидр, грушевый сидр, медовый напиток и смешанные напитки, содержащие алкоголь.

Проведенный обзор выявил основные препятствия, с которыми столкнулись производители алкогольной продукции. В связи со вступлением в Евразийский экономический союз (далее ЕАЭС) правительство Казахстана было вынуждено ускорить темпы повышения налогов на акцизные товары. К 2020 году правительство намерено сравнять ставки акциза на алкоголь со ставками стран-партнеров по ЕАЭС. Исключением составляют пиво, безалкогольные и слабоалкогольные напитки.

Повышение налога на акцизные товары, как правило, приводит к удорожанию продукции, в результате чего снижается спрос. К тому же, увеличение ставок приводит к развитию теневых рынков, что опять же препятствует развитию бизнеса данной отрасли. Согласно данным компании «КазАлко», в 2014 году максимальный объем неформального рынка составил 25-30%.

Разница в акцизных ставках между странами-участниками ЕАЭС. В России ставки данного вида налога выше, чем в Казахстане и Беларуси, что вынудило правительство Казахстана разрабатывать защитные механизмы для внутреннего бизнеса. По этой причине Астана запретила импорт алкоголя из Беларуси из-за несоблюдения прав потребителей. А Россия пыталась ввести ограничения на беспошлинный ввоз спиртных напитков из Казахстана и Беларуси – можно было ввозить на территорию страны не более пяти литров для личных нужд. Все это свидетельствует о том, что в пространстве ЕАЭС пока нет единых условий для стабильного развития алкогольного рынка.

С другой стороны, в рамках ЕАЭС производителям алкогольной продукции Казахстана удалось существенно нарастить экспорт, но разрыв с объемами импорта все еще слишком большой. В отличие от соседних стран, отечественные производители не в состоянии удовлетворить большую часть внутреннего потребления, что ставит под сомнение способность казахстанских компаний завоевать лидирующие позиции в рамках ЕАЭС.

Также значительно затрудняет развитие казахстанского алкогольного рынка запрет на рекламу данной продукции. К тому же, с июля 2014 года в стране запрещено рекламировать безалкогольное пиво, если его название совпадает с брендом алкогольного, в результате чего темпы роста пивного рынка замедлились.

В целом, правительство Казахстана не заинтересовано в развитии алкогольного рынка страны. В рамках поручения главы государства Нурсултана Назарбаева по обеспечению снижения уровня потребления алкогольных напитков в стране разрабатываются проекты о внесении изменений и дополнений в существующие законодательство о регулировании алкогольного рынка. Условия для

развития алкогольного рынка в Казахстане будут ужесточаться по таким направлениям, как акцизы, лицензирование, реклама, время и место продажи и так далее. Как сообщает Департамент государственных расходов, с 1 января 2015 года все индивидуальные предприниматели и юридические лица, осуществляющие хранение и реализацию алкогольной продукции, так же, как и физические лица, по месту своего нахождения (жительства) ежегодно должны уплачивать лицензионный сбор. Сбор уплачивается за каждый объект деятельности и составляет для оптовых реализаторов 200 МРП, для розничных дифференцируется в зависимости от административно-территориальной единицы – в столице он равен 100 МРП.

Указанные поправки в законодательстве были внесены с целью сокращения потребления алкогольной продукции, ограничению мест продаж и упорядочению правил торговли алкогольной продукции. Вместе с тем необходимо помнить о том, что в случае хранения и реализации алкогольной продукции без уплаты ежегодного лицензионного сбора, предусмотрена административная ответственность в виде штрафа от 150 до 700 МРП с приостановлением действия лицензии до шести месяцев. Иными словами, это совокупность ряда мер, и административного штрафа и запрет на реализацию алкогольной продукции.

По прогнозам Kursiv Research, слабый рост алкогольного рынка Казахстана в 2015 году ослабнет на 1-2% относительно 2014 года в силу ужесточения условий на рынке внутри страны и возросшей конкуренции в рамках союза. Также давление на рынок окажет ослабление экономики страны, что снизит доходы населения, в то время как стоимость алкогольной продукции увеличится. Фактором роста станет увеличение экспорта алкогольной продукции в рамках расширения экономического союза.



Более подробный обзор рынка смотрите на сайте kursiv.kz

## Жидкая зависимость

Казахстанцы не спешат переходить на более дешевое газовое топливо

Во вторник, 6 октября, Министерство энергетики и природных ресурсов РК установило план поставки сжиженного нефтяного газа (СНГ) на внутренний рынок страны на текущий месяц. Анализ показывает – в последние годы динамика поставок либо отрицательная, либо «топчется» на месте. Одна из причин – отсутствие прогресса в области потребления газомоторного топлива.

Так, в период 2005-2010 годы производство сжиженного нефтяного газа в Казахстане выросло с 1,25 млн тонн до 3,34 млн тонн, а потребление – примерно с 450 тыс. до 800 тыс. тонн. Однако в 2013 году в республике было произведено 2,4 млн тонн сжиженного нефтяного газа, что составило 110,6% от показателей 2012 года. А в июне 2015 года министр профильного ведомства Владимир Школьнико сообщил, что Казахстан производит 2,5 млн тонн сжиженного газа при внутреннем потреблении максимум 650 тыс. тонн. Судя по всему, министр намного зависил последнюю цифру. Так, ежемесячные планы министерства поставок сжиженного нефтяного газа в регионы определяют общей объ-

ем 41 тыс. тонн (плюс примерно 160 тыс. тонн, произведенных для ТОО «КазРосГаз» на Оренбургском газоперерабатывающем заводе из сырого караганакского газа). Несложный расчет показывает, что потребление в этом году в Казахстане держится на уровне максимум 500 тыс. тонн. В то же время производство СНГ в Казахстане за 2014 год составило 2,46 млн тонн, а потребление на внутреннем рынке – 855 тыс. тонн. Практически половина объема внутреннего потребления приходится на энергопроизводящие организации (45,2%), промышленные предприятия – 25,5%, население и коммунально-бытовые предприятия – в совокупности – 29,3%.

Однако во многих странах немалую долю потребления сжиженного газа составляют автомашины. СНГ используется как топливо для автотранспорта, с успехом заменяя Аи-92. В соседнем Узбекистане, Индии, Турции и других странах даже старые автомашины как легковые, так и грузовые, и автобусы переоборудуют под «голубое топливо». Странами-лидерами по спросу на газ в транспортном секторе потребления в мире являются Пакистан, Аргентина, Иран, Бразилия. Россия в данном рейтинге занимает 20 место.

В периоды дефицита светлых нефтепродуктов СНГ – реальная альтернатива для насыщения вну-

тренного рынка дешевым, экологически чистым моторным топливом. Большим преимуществом СНГ считается его высокая экологическая безопасность, как следствие, минимальное количество вредных выбросов в атмосферу. В Казахстане, где большая часть регионов экологически неблагоприятны, использование СНГ в качестве моторного топлива внесет свой вклад в сохранение и улучшение окружающей среды. Что же касается экономической целесообразности, то розничные цены на СНГ на автогазозаправочных станциях успешно конкурируют с розничными ценами на Аи-92. В настоящее время розничные цены Аи-92 составляют от 122 до 130 тенге за литр, а СНГ – от 46 до 55 тенге за литр.

Проблема здесь не только в психологии владельцев автомашин, не желающих приобретать машины, работающие на газе, либо переоборудовать уже имеющиеся. На данный момент в республике существует всего 11 автогазонаполнительных компрессорных станций (АНКС), предназначенных для заправки автотранспорта компримированным природным газом. При этом три из них были построены в 80-е годы, в то время как остальные были введены в эксплуатацию с 2010 года в рамках проектов развития рынка газомоторного топлива.

К слову, еще десять лет назад в анализе ТРАСЕКА (TRACECA – Transport Corridor Europe Caucasia Asia) помимо всего прочего отмечались следующие задачи Казахстана в сфере использования такого природного богатства, как природный газ: модернизация и реструктуризация существующих производственных возможностей СНГ; развитие инфраструктуры для использования СНГ в качестве моторного топлива; модернизация инфраструктуры СНГ в больших городах, где продукт традиционно используется. Отметим, что сегодняшняя политика государства в распределении объемов сжиженного нефтяного газа среди основных ресурсодержателей для поставок областным операторам, а также установлении предельных цен отптовой реализации СНГ на внутреннем рынке должно привести к росту потребления и расширению рынка газа в Казахстане. Очевидно, что при этом нужны будут и программы по стимулированию использования газомоторного топлива, ориентированные как на владельцев автомашин, так и на расширение сетей АНКС. Видимо, при этом госорганам надо привести в порядок и бизнес, в котором компании занимаются переоборудованием автомобилей жидкого на газовое топливо. Главное, все же, безопасность.



Одевайтесь по погоде

**Gismeteo.kz**  
прогноз погоды

# Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 39 (617), ЧЕТВЕРГ, 8 ОКТЯБРЯ 2015 г.

**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
БИРЖА ПОВЫШАЕТ  
ПРОЗРАЧНОСТЬ РЫНКА  
»» [стр. 9]

**ИНДУСТРИЯ:**  
ТРУБА НА ВОСТОК: МИРАЖ  
ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?  
»» [стр. 10]

**HI-TECH:**  
МОБИЛЬНЫЙ БАНК  
УЖЕ НЕ ФИШКА  
»» [стр. 11]

**HI-TECH:**  
«КАЗПОЧТЕ» ПРЕДЛОЖИЛИ  
ПОЙТИ В АУЛ  
»» [стр. 11]



## Мелких фермеров пустили на полки Чемпионская бизнес-гонка

### Эксперимент

Благодаря совместному казахстанско-американскому проекту небольшие фермерские хозяйства получили доступ к полкам крупной торговой сети. Как сообщают участники проекта, фермерские хозяйства за счет использования новых методов выращивания овощей получили более одного млн тенге прибыли с одного гектара.

Гульжанат ИХИЕВА

Напомним, что в апреле текущего года между Казахским национальным аграрным университетом, Университетом Флориды, Фондом местных сообществ Енбекшиказахского района и ТОО «Филип Моррис Казахстан» был подписан четырехсторонний меморандум о взаимопонимании и сотрудничестве в рамках проекта «Фермеры Чилика». Согласно проекту в течение 2015 года ученые из США обучали казахстанских фермеров современным методам ведения хозяйства, что поможет увеличить урожай овощей в три-четыре раза. Как сообщил на отчетной пресс-конференции профессор Университета Флориды **Брайан Боман**, консультировавший фермеров по вопросам применения ирригационных систем, успешные результаты показали метод выращивания рассады в так называемых кассетах и способ мульчирования. «Метод мульчирования предполагает вы-



Система принесла прибыль в 1 млн тенге

саживание рассады в почву через отверстия в пластике, который накладывается на почву. Во-первых, защитный слой согревает почву, во-вторых, обеспечивает высокую сопротивляемость сорнякам, и в-третьих, плоды не соприкасаются с землей и не портятся», — перечислил пользу нового метода г-н Боман. По его словам, таким образом был получен ранний урожай в объеме пяти тонн с одного га. Также, по словам профессора Бомана, на экспериментальных полях фермеры вырастили новые для отечественных аграриев 22 новых сорта томата, шесть сортов перца, салат латук, популярную у рестораторов бэйби-морковь и горький перец «сандар». В свою очередь представитель ФМК **Айдос**

**Смаилов** подчеркнул, что для проекта важно, чтобы все внедряемые технологии были реплицируемые, то есть удобные в эксплуатации для всех фермеров. «К примеру, мы выбрали самую простую и эффективную систему капельного орошения, которая не нуждается в датчиках и компьютерном контроле. Потому что фермер может сказать, что система орошения, регулируемая каким-то софтом, для него не приемлема. Поэтому мы выбираем технику, которую за небольшие деньги можно установить у себя. К примеру, если на участке 10 соток поставить систему капельного орошения, она обойдется примерно 300 тыс. тенге. Но это разовые инвестиции. В последующем вам нужно будет только заменять

пластиковые трубы ежегодно», — говорит г-н Смаилов. Что касается реализации продукции, партнером по сбыту выступила торговая сеть «Арзан», которая с июля по сентябрь продавала плоды пилотного проекта со своих полок, что, по словам исполнительного директора «Фонда местных сообществ Енбекшиказахского района» **Бакытгуль Ельчибаевой**, стало главным достижением проекта. «Фермеру для того, чтобы поставлять свою продукцию в большой оптомаркет, нужно иметь официально зарегистрированное юридическое лицо, ему нужно выплачивать налоги. Просто фермеру, который не имеет бухгалтерии или других каких-то кадровых ресурсов, обеспечивать

логистику, оформлять документы, вести учет расходов очень трудно», — объясняет г-жа Ельчибаева. Как отметил **Райымбек Баталов**, глава холдинга Raimbek Group, куда входит и сеть «Арзан», в торговой сети чилийские овощи продавались по тем же ценам, что и на оптовом рынке. «То есть для потребителя овощи стали дешевле на 15–20%. Это были свежие овощи, с полей. Причем если на «Алтын Орде» цены оптовые, мы уже в розницу продавали по тем же ценам», — говорит г-н Баталов. По словам г-жи Ельчибаевой, в выигрыше остались и потребители. «Если средняя себестоимость килограмма помидоров составляет 27–30 тенге, то пройдя через перекупщиков, для конечного покупателя овощи стоят уже 80–90 тенге. Без посредников, через оптомаркет, фермеры продавали овощи по 55–60 тенге», — сказала Б. Ельчибаева.

Как сообщают участники проекта, фермерские хозяйства благодаря новым методам выращивания овощей получили более одного млн тенге прибыли с одного гектара урожая. Они также отметили, что прежде всего проект нацелен на помощь мелким и средним фермерским хозяйствам, которым сложно достучаться до крупного ритейлера и получать какую-либо помощь по госпрограмме. «Мы в «Арзане» ищем тех фермеров, которые могут нам на полки по-

ставлять продукцию, при чем не только из Алматинской области, а так же из Павлодара, из Восточного Казахстана, и т. д. С крупными хозяйствами проблем нету, у них все налажено. Мы говорим о малом и среднем бизнесе, о тех, у кого три-пять га земли. Мы сейчас покажем, как этот вопрос можно решать с помощью кооперации. Можно этих фермеров «вписать» и в государственные программы. Но опять же, с чем будет сталкиваться фермер? Банки требуют, чтобы у фермера в наличии был собственный залоговый капитал. К сожалению, поэтому очередь за этими дешевыми деньгами сегодня в банках не стоит», — сказал г-н Баталов.

По словам г-на Смаилова, в следующем году в проекте будут участвовать 20 фермерских хозяйств Алматинской области. Сегодня разрабатываются тренинговые модули для новых участников и ведутся переговоры с алматинскими торговыми сетями для расширения канала сбыта продукции. «Мы реализовали проект, где почти нет посредников, который на практике показывает, как нужно развивать кооперацию. Проект, как я считаю, имеет большую перспективу и по тиражированию в Казахстане. Я думаю, что эти вопросы будут решаться на принципах государственно-частного партнерства», — резюмировал г-н Баталов.

### СКОЛЬКО СРЕДСТВ ИНВЕСТИРОВАНО В «ФЕРМЕРЫ ЧИЛИКА»?

Проект «Фермеры Чилика» является частью комплексной программы по развитию сельских регионов. В пилотный проект было вложено 37 млн тенге частных инвестиций. Финансовая поддержка одного фермерского хозяйства составила около 500 тыс. тенге.

Реализация определенных в ходе диагностики инициатив позволит достичь роста несырьевого экспорта на 38 млрд тенге к 2018 году

### Конкуренция

Семь казахстанских компаний, участвующих в проекте «Национальные чемпионы», вырвались в лидеры. Об этом стало известно в ходе заседания управляющего комитета по обсуждению программы «Лидеры конкурентоспособности – Национальные чемпионы».

Анжела ЛИЛИНА

На сегодняшний день команда из числа экспертов международной консалтинговой компании McKinsey & Company и холдинга «Байтерек» завершила этап диагностики компаний – участниц программы.

«Из общего числа отобранных компаний семь уже сейчас можно назвать чемпионами. У них большие продажи, значительные объемы экспорта, правильный финансовый и маркетинговый менеджмент», — отметил председатель правления холдинга «Байтерек» **Куандык Бишимбаев**.

Это такие компании, как «RG Brands», «Eurasian Foods Corporation», «Arproодукт», «Бан Сулу», «Масло-Дел», «Alageum Group», «Alina».

На первом этапе для участия в программе были отобраны компании, имеющие высокие характеристики по показателям годовой выручки, количеству рабочих мест, среднему росту выручки и доли экспорта. Компании, участвующие в проекте, представлены из трех отраслей: АПК, машиностроение, производство стройматериалов.

В ходе второго этапа – диагностики компаний – определены ключевые направления по дальнейшему улучшению бизнеса, разработаны более 100 инициатив для компаний. Следующий этап программы предполагает внедрение инициатив и мероприятий, разработанных для каждой компании McKinsey & Company и холдингом «Байтерек».

Реализация определенных в ходе диагностики инициатив позволит достичь роста несырьевого экспорта на 38 млрд тенге к 2018 году, увеличить дополнительную выручку компаний-участниц на 173 млрд тенге. Кроме того, будет создано порядка 4 600 новых рабочих мест.

«В рамках этой программы мы сможем получить опыт, новые идеи, которые будут полезны всем нашим производителям. Компания McKinsey & Company, промониторив наше предприятие, открыли нам глаза на некоторые вещи. Предложены новые инструменты, механизмы для развития нашего бизнеса. Я думаю, что эти направления позволят нам развиваться, в том числе найти себя внутри Казахстана и осваивать новые экс-

портные рынки», — отметил генеральный директор «Сантехпром» **Владимир Крючков**.

На этапе внедрения разработанных инициатив планируется оказание поддержки компаниям-участницам в трех направлениях: консультационной, финансовой, институциональной.

Консультационные услуги будут представлены экспертами McKinsey & Company в таких сферах, как усиление маркетинга существующих и новых продуктов, развитие продуктовой линейки, экспансия на новых рынках, улучшение эффективности производства, развитие управления персоналом и организационной структуры.

Предложения к рассмотрению госорганам 43 меры по направлению институциональной поддержки, целью которых является обеспечение добросовестной конкуренции на местном рынке, облегчение прохождения процедур сертификации, поддержка отечественных экспортеров при выходе на внешние рынки и др.

Что касается финансирования, необходимого для реализации выбранных инициатив, то до конца года будут рассмотрены и определены оптимальные варианты предоставления финансирования в рамках существующих инструментов поддержки в институтах развития. Освоение средств будет производиться до 2018 г., по мере необходимости, согласно планам внедрения инициатив.

Программа «Лидеры конкурентоспособности – Национальные чемпионы» разработана в рамках реализации инициативы Президента Республики Казахстан **Н. А. Назарбаева** по созданию «Национальные чемпионы», озвученной в ходе расширенного заседания правительства Республики Казахстан 5 мая 2015 года. Программа нацелена на создание конкурентоспособных производств несырьевого сектора путем формирования компаний регионального и мирового масштабов.

Для реализации проекта в качестве консультанта была привлечена известная международная консалтинговая компания McKinsey & Company, имеющая опыт реализации подобных программ в других странах. Программа нацелена на такие основные показатели, как: прирост внутренних прямых инвестиций; создание высокооплачиваемых рабочих мест; рост производительности труда.

## Акции KEGOC могут вырасти до 740 тенге

### Фондовый рынок

Рост акций KEGOC был вполне предсказуем, поскольку это один из самых ликвидных и недооцененных инструментов на фондовом рынке Казахстана. Такое мнение высказали аналитики, опрошенные «КЪ».

Динара ШУМАЕВА

Напомним, что 6 октября 2015 года цена акций KEGOC достигла исторического максимума на уровне 606 тенге, торговая сессия закрылась на уровне 605 тенге. С

начала IPO цена акций выросла на 20%, за последний месяц – на 23,5%. По словам аналитиков, на рост стоимости акций влияют два главных фактора – высокая ликвидность бумаг и предстоящая выплата дивидендов. Так, по словам аналитика инвестиционного холдинга «Финам» **Богдана Зварича**, улучшение ситуации с ликвидностью инструмента на рынке привлекает к нему большой интерес со стороны частных инвесторов и позволяет инвесторам на ликвидные инструменты, включая подобные бумаги в свой портфель, что увеличивает спрос на акции компании и приводит к росту бумаг на рынке.

«Стоит также отметить, что ожидаемые промежуточные дивиденды

за первое полугодие в размере 9,4 тенге на акцию, решение по которым может быть принято на общем собрании акционеров 16 октября, позитивно влияют на отношение инвесторов к бумаге. В результате этих факторов акция демонстрирует на рынке уверенную позитивную динамику», — комментирует он. По словам начальника управления по работе с корпоративными клиентами АО «Фридом Финанс» **Сакена Усер**, акции KEGOC являются одними из самых ликвидных в индексе KASE. За последние 52 недели объем торгов по этим бумагам составил более семь млрд тенге, что на 500 млн больше, чем объем торгов акциями «КазТрансОйл» — лидера индекса по объему торгов за последние несколько лет.

«Соответственно, KEGOC – это индикатор настроений инвесторов в сегменте тенговых акций. На мой взгляд, рост или падение акций из индекса KASE в первую очередь связаны со стабильностью курса тенге или ожиданиями участников рынка в отношении валютных рисков», — говорит Сакен Усер. Он продолжает, что если обратить внимание на график индикатора TONIA – Tenge over night (ставка отображает стоимость процентной ставки для привлечения тенге под залог государственных бумаг на одну ночь), то видно, как рост акций коррелировал вместе со ставкой тенге: чем ниже была ставка, тем больше был объем торгов. А когда ситуация с тенге стабилизировалась и валюта ста-

ла менее волатильной, объемы торгов значительно увеличились. По его мнению, это говорит о том, что инвесторы на определенный промежуток времени готовы вновь вкладывать в тенговые инструменты, учитывая, что KEGOC – один из самых ликвидных и недооцененных инструментов, рост был вполне предсказуем. По мнению аналитика ИК «Финам», общая позитивная тенденция, наметившаяся в акциях компании KEGOC, сохранится. Однако в последние месяцы года возможно коррекционное снижение, что не позволит бумаге до конца года преодолеть уровень 700 тенге.

«В результате компания может закончить год в районе 580–620 тенге за акцию. В первом квартале 2016-го, в случае улучшения

общей экономической ситуации, бумаги компании могут предпринять попытку возобновления роста и уже к концу марта преодолеть уровень 700 тенге», — прогнозирует Богдан Зварич. Аналитик АО «Фридом Финанс» полагает, что в краткосрочном периоде цена может вырасти до уровня 610 тенге на акцию, в долгосрочном периоде – до 740 тенге. «Мы отдаливаемся от тех оценок, которые делали при IPO KEGOC. Мы применили мультипликатор будущей прибыли и учли новую тарифную политику. Также не стоит недооценивать роль иностранных инвесторов, которые периодически открывают лимиты на акции компаний из развивающихся экономик», — говорит Сакен Усер.

**Выбор жилья** – дело, к которому надо подходить с душой, внимательно оценивая каждый вариант.

Халык банк создал для вас уникальное предложение – получите **предварительное одобрение**, выберите жилье по своему вкусу и празднуйте новоселье.

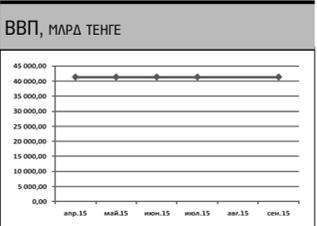
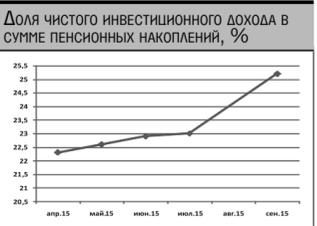
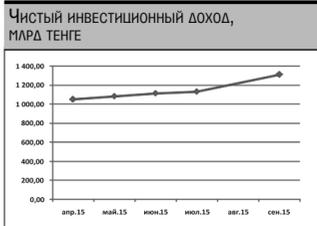
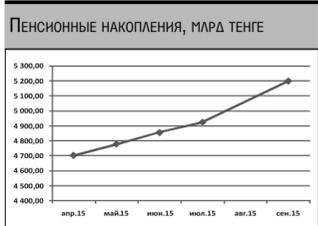
Живите комфортнее с ипотекой от Халык Банк со ставкой от **12,5%** годовых (ГЭСВ от 14,1%).

8 / 727 / 2 590 777 (для г. Алматы)  
8 8000 8000 59 (по Казахстану)

www.halykbank.kz

Лицензия №10 от 6 августа 2008 года Агентства РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций





# Нацбанк пытается снизить спрос на доллары

**Регулирование**

**Повышение Нацбанком базовой ставки (однодневной ставки РЕПО) с 12 до 16% и сужение коридора ставок говорит о том, что Нацбанк вынужден повышать стоимость тенговой ликвидности, чтобы снизить девальвационные ожидания инвесторов. Такое мнение высказали аналитики, прокомментировавшие решение Нацбанка.**



**Регулятор стремится снизить волатильность на денежном рынке**

**Динара ШУМАЕВА**

Напомним, что 2 октября Национальный банк повысил базовую ставку с 12 до 16%, а коридор процентных ставок, по которым он готов предоставлять или изымать (покупать) тенговую ликвидность, сузил с  $\pm 5\%$  до  $\pm 1\%$ .

То есть верхняя граница коридора (ставка, по которой Нацбанк готов предоставлять ликвидность) осталась прежней – на уровне 17%, а нижняя граница коридора существенно снизилась с 7 (12 – 5) до 15% (16 – 1).

Таким образом Нацбанк показал участникам рынка, что готов покупать тенге по более дорогим ставкам, чем прежде (15% вместо 7%).

**Кому это нужно?**

По словам финансистов, опрошенных «КВ», это решение прежде всего направлено на снижение девальвационных ожиданий на рынке и означает попытку контролировать, прогнозировать и управлять ставками на денежном рынке Казахстана.

Так, по словам председателя правления АО «Сентрас Секьюритиз» **Талгата Камарова**, решение о повышении базовой ставки до 16% является отражением текущей ситуации, сложившейся на краткосрочном денежном рынке.

«Если вспомнить, то официальная базовая ставка денежного рынка на уровне 12% впервые была обнародована Национальным банком в начале сентября текущего года, сразу после введения свободно плавающего курса тенге.

Сразу после этого выросли объемы на рынке РЕПО и валютного свопа (см. таблицу)», – говорит Талгат Камаров.

Он продолжает, что рыночная ставка РЕПО тем временем дви-

более дорого брать деньги у него в случае необходимости. Это сократит количество тенге в банковской системе, что снизит спрос на доллары (не за что будет их покупать)», – поясняет он.

**Какие будут последствия?**

По словам Талгата Камарова, результаты этого решения покажет время. Волатильность на рынке временна и попытка Нацбанка создать условия для привлекательности тенге со временем сработает. Что касается влияния этих решений на экономику в целом, по словам финансиста, мы увидим его опосредованно после объявления официальной статистики по динамике выдаваемых кредитов.

«Последние данные пока только свидетельствуют о снижении темпов роста выдачи новых кредитов для МСБ. Банки в свою очередь не торопятся поднимать ставки по кредитам. Для них приоритетным является кредитное качество заемщиков. Поэтому вряд ли стоит ожидать значительных изменений в ставках кредитования», – говорит Талгат Камаров.

По мнению аналитика «Асыл-Инвест» **Айвары Байкенова**, сложно оценить эффект повышения ставки, учитывая, что давление на тенге остается достаточно существенным.

К тому же в условиях, когда экономика испытывает серьезные трудности и когда необходимы фискальные и монетарные стимулы, такое ужесточение денежно-кредитной политики выглядит не совсем логичным.

Базовая ставка задает ориен-

тир всем другим ставкам, как на кредитном, так и на депозитном рынке. В частности, удорожание кредитных ресурсов в настоящий момент нашей экономике крайне нежелательно.

«Конечно, здесь преследуется и цель по снижению уровня инфляции, но на российском примере мы увидели, что такая жесткая политика по повышению ставок особо не помогла рублю», – говорит аналитик.

Мурат Темирханов считает, что такое повышение базовой ставки не будет работать.

«Например, на прошлой неделе процентные ставки по валютным свопам (которые, по всей видимости, не фиксируются Нацбанком) были от 20 до 36% годовых.

То есть те, у кого не было ценных бумаг для операций РЕПО (чтобы занимать деньги у Нацбанка по базовой ставке), были готовы платить гораздо больше проценты. А это говорит о том, что такое повышение базовой ставки на рынке ничего не изменит», – полагает финансист.

Он добавил, что сегодня потолок по процентным ставкам на депозиты в самих банках составляет 10,5%. То есть при текущих девальвационных ожиданиях населению нет смысла вкладывать свои деньги на депозит в тенге, и физические лица продолжают скупать валюту.

«Таким образом, я считаю, что в текущей ситуации повышение базовой ставки не сможет предотвратить следующий скачок девальвации тенге. На сегодняшний день повышение базовой ставки нам прежде всего нужна ясная денежно-кредитная политика, которая бы четко соответствовала условиям Казахстана», – говорит он.

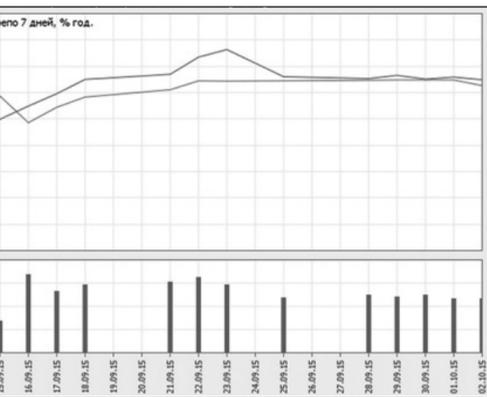
Тем не менее, несмотря на то, что Нацбанк пытается снизить волатильность на денежном рынке, валютные средства в тенге, – считает аналитик.

Он полагает, что при этом регулятор стремится снизить волатильность на денежном рынке через сужение коридора процентных ставок. Также решение предполагает, что более высокая ставка размещения (15%) тоже заставит банки перекладываться в тенге в ответ на более высокую предлагаемую доходность.

Независимый финансист **Мурат Темирханов** предполагает, что Нацбанк вынужден сокращать ликвидность в тенге на рынке и повышать стоимость средств в тенге (повышать базовую ставку) в надежде, что это снизит спрос на доллары.

«Повышение ставки и сужение коридора означает, что банкам становится более выгодно давать деньги Нацбанку (лучше отдать Нацбанку, чем кредит компании) и

**Динамика ставок на рынке РЕПО**



# С приходом нового инвестора условия банка не изменятся

**Кредитование**

**Условия накопления и кредитования в Жилстройсбербанке (ЖССБ) с приходом стратегического инвестора не изменятся. Более того, инвестор обязан осуществлять свою деятельность согласно закону о жилстройсбережениях и взять на себя все социальные функции банка. Об этом заявил председатель правления АО «Жилстройсбербанк» Айбатыр Жумагулов во время пресс-конференции в Алматы.**

**Динара ШУМАЕВА**

25% акций в капитале банка достаточно для того, чтобы блокировать те или иные решения.

«Что касается приватизации, хотели бы отметить, что государство все равно остается в числе акционеров и однозначно у него будет блокирующий пакет акций, что не даст принять инвестору какие-либо решения, которые будут противоречить общей стратегии», – сказал председатель правления Жилстройсбербанка Айбатыр Жумагулов.

Он также отметил, что собственный капитал банка сегодня составляет более 110 млрд тенге. Соответственно, если инвестор пожелает приобрести более 50%, это потребует немалых денег.

«Потому мы ожидаем, что не все инвесторы в нынешних условиях могут позволить себе это. Мы ожидаем более серьезного инвестора с большим опытом в системе жилстройсбережений», – сказал Айбатыр Жумагулов.

Глава ЖССБ добавил, что будущему инвестору придется учесть все обязательства банка, в том числе по выплате государственной премии вкладчикам банка в размере 20%, компенсации курсовой разницы после девальвации тенге, реализации Программы развития регионов до 2020 года и другие обязательства.

«В связи с возможной приватизацией банка многие клиенты переживают, что могут поменяться условия по продуктам

ЖССБ. Хочу отметить, что наши продукты регулируются законом о жилстройсбережениях, даже если сегодня будет открыт новый банк жилстройсбережений, вкладчики также будут иметь право получить 20%-ную госпремию, которая на сегодняшний день выплачивается нашим клиентам», – сказал он.

Условия по уже выданным кредитам не изменятся. Что касается новых условий, то ставка кредита в ЖССБ также регулируется законом о жилстройсбережениях, согласно которому маржа банка не превышает 3%. Соответственно, банк не имеет права устанавливать ставку выше 5%.

«Соответственно, будущий акционер однозначно должен принять эти условия», – подчеркнул глава ЖССБ.

Во время пресс-конференции было также заявлено, что все вкладчики ЖССБ получат компенсацию независимо от суммы накоплений.

«Ограничение в размере 1 млн тенге не будет, то есть депозиты будут компенсироваться независимо от суммы депозита», – сказал председатель правления банка.

Речь идет о депозитах, которые были открыты в ЖССБ на 18 августа 2015 года. На тот момент в ЖССБ действовало: до 1 млн тенге – 435 тыс. договоров на общую сумму 66 млрд тенге (это составляет 25% от всех вкладов БВУ). Согласно проекту компен-

сировать эти вклады намерены одновременно по схеме Национального банка. Объем компенсации составляет около 20,9 млрд тенге.

Количество депозитов в размере свыше 1 млн тенге – 57 тыс., на общую сумму 114 млрд тенге. Сумма компенсации по ним составит 40 млрд тенге.

Как только механизм будет утвержден, его тут же доведут до сведения каждого вкладчика.

Как заявили представители ЖССБ, сжатых сроков для приема заявлений не будет. Для удобства клиентов специально разработана услуга на портале e-gov, благодаря которой заявления можно будет подать в режиме онлайн, с использованием электронной цифровой подписи. При этом открывать специальные банковский счет не требуется. Курсовая разница будет зачислена при условии сохранения депозита в банке в течение одного года.

В настоящее время в банке действует 552 889 договоров с общей суммой вклада 280 млрд тенге.

**Результаты программы развития регионов**

По направлению «Жилье для всех категорий населения» квартиры по линии банка с начала реализации программы получили более 15 265 семей, общая площадь построенного жилья составила 974 тыс. кв. м.

По направлению «Жилье для молодых семей» всего сдано в эксплуатацию 4893 квартиры общей площадью 277 тыс. кв. м.

# Биржа повышает прозрачность рынка

**Биржа**



**Биржа стала публиковать новый показатель с целью повышения прозрачности рынка и не более. Каждый участник рынка должен сам определить, как использовать в своем бизнесе новую информацию. Об этом «КВ» сообщил заместитель председателя правления KASE Андрей Цалюк.**

**Динара ШУМАЕВА**

Напомним, что Казахстанская фондовая биржа с 1 октября 2015 года планирует публиковать средневзвешенный курс доллара США к тенге, рассчитанный по итогам двух сессий – утренней (основной) и дневной (дополнительной), а также суммарный объем торгов по ним. Информация будет опубликована на странице интернет-сайта KASE, посвященной результатам торгов иностранными валютами.

«Цель данного изменения – создание адекватного ориентира на рынке иностранных валют в условиях объявления Национальным банком РК режима свободно плавающего обменного курса тенге», – говорится в сообщении.

Также указывается, что средневзвешенный курс доллара США, рассчитанный по итогам утренней (основной) сессии, по-прежнему будет использоваться биржей в различных целях, предусмотренных внутренними документами KASE, как показатель, определяющий стоимость тенге в основной резервной валюте мира на текущий день.

**Новый рыночный ориентир**

По словам Андрея Цалюка, очень важно понимать, что биржа стала публиковать новый показатель лишь с целью повышения прозрачности рынка. Пока он даже не имеет статуса официальных биржевых индикаторов, которые применительно к рынку иностранных валют описаны во внутреннем документе KASE «Методика расчета индикаторов рынка иностранных валют». «Мы предоставили рынку дополнительную информацию в условиях повышенной волатильности курса. Как рынок будет использовать эту информацию – вопрос не к нам. Каждый участник рынка должен сам

**Объективные результаты двух сессий более репрезентативно характеризуют значение обменного курса**

определить, принимая во внимание касающиеся его нормы действующего законодательства, как использовать в своем бизнесе новую информацию», – сказал Андрей Цалюк. Он добавил, что в то же время средневзвешенный курс доллара США, который KASE рассчитывает по итогам утренней (основной) для данного инструмента сессии, был и остается официальным индикатором биржевого рынка иностранных валют. Порядок расчета и публикации данного индикатора не изменился. Равно как не изменилась сфера его применения для биржи.

**Методика расчета**

На вопрос, почему для расчетов нового индикатора будут использоваться итоги торгов только утренней и дневной сессий и не берутся в расчет итоги вечерней сессии, представитель KASE ответил, что это обусловлено разницей в инструментах. Как известно, на спот-рынке KASE проводится торги тремя инструментами по паре доллар/тенге:

- 1) USDKZT\_TOD (схема расчетов T+0, то есть расчеты происходят в день заключения сделки);
- 2) USDKZT\_TOM (схема расчетов T+1, то есть расчеты происходят в рабочий день, следующий за днем заключения сделки);
- 3) USDKZT\_SPT (схема расчетов T+2, то есть расчеты происходят на второй рабочий день после дня заключения сделки).

По первому инструменту про-

дятся две сессии – утренняя (основная) и дневная (дополнительная). По второму и третьему инструментам дополнительных сессий нет, а основной является так называемая вечерняя сессия.

«На протяжении последних десяти лет значимость дневной сессии по инструменту USDKZT\_TOD неуклонно росла, и профессионалы рынка придавали ее результатам не меньшее значение, чем результатам утренней сессии. В условиях свободного плавающего курса объединенные результаты двух этих сессий более репрезентативно характеризуют значение обменного курса тенге к доллару по итогам дня, так как обе сессии касаются одного и того же инструмента. Именно по этой причине, идя навстречу пожеланиям участников рынка, KASE стала рассчитывать и публиковать средневзвешенный курс доллара к тенге расчетами в день заключения сделок по итогам двух сессий», – комментирует Андрей Цалюк.

По его словам, средневзвешенные курсы по инструментам USDKZT\_TOM и USDKZT\_SPT – это совсем другие показатели, характеризующие стоимость других инструментов. При формировании банками принимаются во внимание иные факторы, чем при торговле USDKZT\_TOD. Поэтому смешивать сделки по всем долларным инструментам в одну корзину для расчета средневзвешенного курса доллара к тенге нельзя.

**Среднее значение курса**

Средневзвешенный курс тенге к доллару США, рассчитанный по всем сделкам основной (утренней) торговой сессии KASE за период с 05.01.15 по 30.09.15, составил 192,71 тенге за доллар США, по всем биржевым сделкам – 197,01 тенге за доллар США.

## Алматы – Стамбул – Алматы

(Ақтау қаласы арқылы / Через город Актау)

**Жарқын демальстарды өткізу немесе жаңа маусымға өз гардеробыңызды толтыру SCAT әуекомпаниясының ең төменгі тарифімен мүмкін болып отыр!**

Провести яркие выходные или пополнить свой гардероб на новый сезон теперь реальнее с самым низким тарифом от авиакомпании SCAT!

**65 000\* Т**

Билеттерді 2015 жылдың **25 тамызы мен 21 қазан** аралығында сатып алыңыздар. **1 қыркүйек пен 23 қазан** аралығында саяхаттаңыздар.

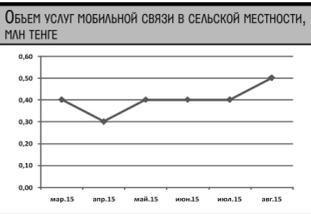
Науқан шарттары:  
 \* Билеттер аустыруға және қайтарып беруге жаптайды.  
 \* Тариф алымдарсыз көрсетілген.

Приобретайте билеты в период с **25 августа по 21 октября** 2015 года, путешествуйте в период с **1 сентября по 23 октября**.

Условия акции:  
 \* Билеты не подлежат обмену или возврату.  
 \* Тариф указан без сборов.

**SCAT AIRLINES**  
 8 7252 99 88 80  
 www.scat.kz





# Мобильной рекламе в РК угрожает иностранная экспансия

## Экспансия

Мобильная реклама давно стала очень неплохим источником дохода крупных компаний, но это за рубежом. В Казахстане же рынок находится в зачаточном состоянии, и отечественные рекламщики рискуют «прозевать» эту прибыльную нишу, предупреждают эксперты.

### Гулжанат ИХИЕВА

Крупные компании все чаще начинают рассматривать мобильную рекламу как основную источник дохода. Так, согласно отчетам, в 2014 году 62% своих рекламных доходов Facebook заработал на мобильной рекламе, а мобильное рекламное подразделение Orca Mediaworks впервые стало главным генератором прибыли, взяв на себя 51% от общего дохода. Об этом на Алматинской международной конференции по мобильным сервисам и платежам Mobi Event, говорили эксперты интернет-маркетинга. Как было отмечено, сегодня среди диджитал-платформ наиболее эффективное влияние на пользователей имеют мобильные устройства, а точнее информация, передаваемая через них, в том числе, и реклама. По данным социальной сети «Контакт», около 70% ее пользователей являются мобильными. Поэтому будущее рекламного рынка стоит за смартфонами, которые находятся с человеком почти 24 часа в сутки, говорят эксперты.

Что касается казахстанского рекламного рынка, сумма, которую тратят казахстанские компании на интернет-рекламу, ежегодно растет на 40% – быстрее, чем в других странах СНГ, сказал специалист по системе автоматизации контекстной рекламы украинского IT-компании Нетреак Кирилл Винокуров в беседе с «КЪ». По его словам, реклама в интернете оста-



В Казахстане и рекламодатели, и пользователи пока предпочитают десктопную рекламу

ется в статье эффективных маркетинговых расходов казахстанских компаний даже несмотря на то, что девальвация заставляет сейчас бизнес экономить деньги. «Мы видим ежегодный рост рекламы на диджитал (реклама в интернете – «КЪ»). Почему? Потому что в отличие от других платформ – телевидения, печати и т. д. – это измеримый канал. Рекламодатель видит, как и насколько эффективно используются его деньги. Приносят доход или нет», – говорит г-н Винокуров. Однако в Казахстане и рекламодатели, и пользователи пока предпочитают десктопную рекламу – ту, что можно видеть на экране ноутбуков и компьютеров, считает эксперт, а мобильная реклама пока находится на экспериментальном уровне.

На вопрос, почему же такая прибыльная платформа, как мобильные устройства, не так популярна на нашем рекламном рынке, специалист ответил, что тому есть несколько взаимосвязанных причин. «Пользователь, как правило, не производит покупку с мобильного устройства поле просмотра рекла-

мы. Он обычно заходит на главный сайт через компьютер дома или на работе. Это поведение пользователя объясняется тем, что мы пока не привыкли покупать с телефона. Мы смотрим новости на телефоне, общаемся на телефоне, смотрим рекламу, но уже через ноутбук, к примеру, делаем свои заказы», – объясняет г-н Винокуров. Если первая причина обусловлена привычкой пользователя и уровнем его доверия к мобильным платежам, то вторая касается непосредственно расходов и прибыли рекламодателей. «Проблема непопулярности мобильной рекламы лежит также в маркетинге. Рекламодатели, при распределении рекламного бюджета не учитывают мобиль. В среднем, бюджет на диджитал в Казахстане составляет \$10 тыс. Из них на мобиль уходит \$1–2 тыс. – в лучшем случае. Потому что специалисты умеют измерять эффективность на десктопе, а рекламодатель знает, как это происходит и знает, что он может достучаться до своего пользователя. А через мобильный сделать это сложно, там невозмож-

но четко отследить эффективность рекламы. К примеру, человек, посмотрев рекламу на мобильном, может зайти на сайт, но не купить продукт. Тут агентства, которые измеряют эффективность, теряют с ним связь, и не могут сказать, какая именно реклама подтолкнула человека купить продукт», – говорит специалист. По его словам, эта погрешность в измерении эффективности является сегодня проблемой не только отдельных агентств, но и таких гигантов индустрии, как Google и «Яндекс». «Отслеживать эффективность должны все. И основной инструмент измерения на данный момент – это Google Analytics, его ближайшая альтернатива «Яндекс.Метрика», также дополнительные сервисы, которые предоставляют более расширенную аналитику – к примеру, Adjust, который замеряет конкретно эффективность мобильного приложения, количество переходов на них. Принцип работы Google Analytics основан на том, что когда человек просматривает стра-

ницу, работает код, Google Analytics – часть этого кода. Однако не на всех страницах разработчикам удается вставить часть этого кода, и, соответственно, эти страницы не отслеживаются», – объясняет г-н Винокуров. Результаты отслеживания эффективности рекламы на мобильных устройствах от реальных данных могут отличаться на 20–25%, говорит он. Из-за такой разницы агентства мобильной рекламы могут терять столько же в доходах, считает эксперт. Дело в том, что некоторые агентства работают за средства, поступающие от транзакций, то есть размеры оплаты часто зависят от того, с какого канала произошла продажа. При смешении каналов, как в примере с переходом пользователя со смартфона на ноутбук, становится непонятно, какой канал привел к оплате, поэтому агентства теряют определенную часть дохода.

Рынок мобильной рекламы в Казахстане сейчас низкоконкурентный, потому и выгодный для тех, кто хочет привлечь к себе внимание, особенно для новых игроков, считают российские и украинские специалисты. У многих казахстанских компаний большими темпами растут и количество пользователей мобильного приложения, и трафик, но, как они сами отмечают, они до конца не понимают, что с этим делать, и как зацепить рекламный рынок. По словам генерального директора крупной российской мобильной рекламной сети iVengo Mobile Игоря Еремينا, чтобы начать работать на рынке мобильной рекламы, нужно заниматься образованием рекламодателей – недостатком у заказчиков знаний является серьезным препятствием для ее развития, считает он. «Одна три назад в крупных московских рекламных агентствах не было отделов по работе с мобильной рекламой. Они занимались тем, что работало с десктопными рекламами. Рекламодателям нужно было объяснять, как такая система работает. Мы выпускали брошюры, где из

10 страниц 30 содержали полный обзор рынка, и раздавали их. Без такого ликбеза рынок не сдвинется с места», – говорит бизнесмен.

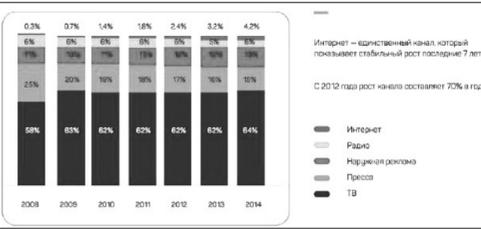
Как заметил другой эксперт, исполнительный директор мобильной рекламной сети в России WarStart Михаил Литвиненко, сегодня успех на рекламном рынке зависит от того, насколько точно агентство сможет подобрать заказчику подходящую ему аудиторию.

«Чтобы продать сервис рекламодателю, нужно предоставить ему не просто платформу, а еще и пользователей. Есть ряд мобильных приложений, которые могут предоставить данные о пользователях, их мы ценим очень высоко. К примеру, у нас есть приложения, которые связаны социальными сетями. Они могут через профили собрать информацию о поле, возрасте, привычках пользователей. То есть мы можем заказчику сказать, кому именно мы будем показывать и предлагать его рекламу. Возможно, я вам сейчас говорю о том, что вас звучит, скажем, года через три. Но сейчас у нас, к примеру, рекламодатель мало ценит идентифицированный трафик», – сказал г-н Литвиненко.

По его словам, таргетирование рекламы по пользователям – мировой тренд. И основным «продающим» инструментом рекламы сегодня является не CTR (click-through rate), или как называют в народе, кликабельность, и не трафик, а уникальные пользователи. Тем не менее, западные рынки прошли этот этап недоверия, проб и ошибок, и сегодня компании США вкладывают большие средства в мобильную рекламу. На вопрос, сколько времени понадобится на это казахстанскому рынку, эксперты отвечают, что сначала местным специалистам предстоит освоить необходимые технологии. «С точки зрения технологий, мы сейчас видим, что на казахстанском рынке мало агентств, умеющих использовать уже имеющиеся разработки – это и call tracking (измерение эффективности рекламы по телефонным звонкам – «КЪ»), и система автоматической



|            | 2012  | 2013  | 2014  | 2015  | 2016  | 2017  | 2018  |
|------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| TV         | 39.1% | 38.8% | 38.1% | 37.3% | 36.9% | 36.2% | 35.7% |
| Digital    | 22.3% | 22.5% | 28.2% | 30.9% | 33.2% | 35.3% | 37.3% |
| Mobile     | 2.6%  | 5.7%  | 9.8%  | 14.0% | 18.7% | 22.6% | 26.4% |
| Полиграфия | 20.7% | 19.0% | 17.7% | 16.5% | 15.5% | 14.7% | 14.0% |
| Пресса     | 17.8% | 17.0% | 16.1% | 15.2% | 14.4% | 13.7% | 13.0% |



аналитики рекламных кампаний, система автоматической генерации. Поэтому местные агентства проигрывают зарубежным специалистам, так как вторые более опытные в технологическом плане. И пока специалисты местных агентств не научат развивать не только свои личные навыки, но и возможности своего инструментария, мы будем выигрывать», – говорит украинский специалист. Примечательно, что в самой Украине мобильная реклама тоже не так популярна, и в Казахстане. Как отметил г-н Винокуров, это связано с технологическими причинами – в стране долгое время была недоступна высокая скорость интернета, а давать рекламу на медленном интернете было крайне не эффективно. 3G в Украине появилась в двух городах совсем недавно, и средства, выделяемые на мобильную рекламу, сейчас по пропорциям такие же, как и в Казахстане. По прогнозам экспертов, рынок мобильной рекламы Казахстана может ожить после того, как откроется локальный офис компании Google. Ожидается, что специалисты компании будут проводить обучающие мероприятия для казахстанских игроков. Также Google поможет сегментировать рынок по регионам страны и «рассортировать» пользователей по их личным данным, после чего мобильный рынок станет основной площадкой для проведения рекламных кампаний.

# Мобильный банк уже не фишка

## Инновации

Пользователи интернет-банкинга в мире становятся более привередливыми, рассказали участники конференции Mobi Event 2015, их уже не устраивают стандартные услуги, предоставляемые мобильным банком, а пользователям казахстанских приложений пока еще приходится сталкиваться с проблемами авторизации. Специалисты предложили некоторые решения в области мобильных приложений.

### Ольга КУДРЯШОВА

**Мобильный банк как показатель современности**  
«По оценкам западных специалистов, уровень важности мобилизации каждый год растет, есть предпосылки к тому, что мобильный банк становится просто базовым, и если у вас нет мобильного банка, вы уже не самый современный банк», – отметил коммерческий директор Usability Lab Дмитрий Силаев. Он рассказал, что 50% пользователей используют мобильный банк, и при этом мобилизация растет на 20%. Количество мобильных платежей также растет, при этом количество мобильных банков не сильно увеличивается, в том числе и по западным исследованиям. Они показывают, что 10% пользователей хотят сменить банк на другой, поскольку мобильные приложения банка не соответствуют их требованиям. Люди не хотят отвлекаться на рутинные транзакции типа оплаты мобильной связи услуг ЖКХ и т. д. Он добавил, что для мобильных интернет-банков необходима постоянная модернизация для

сохранения потребительского интереса.

«Инновации должны касаться тех вещей, которые улучшают и упрощают ключевые пользовательские задачи», – подчеркнул спикер. Он также назвал несколько, на его взгляд, удачных решений для мобильных приложений: возможность оплаты без указания оператора, выбор номера из телефонной книги, то есть возможность пополнить счет другого человека, а также возможность указать ранее оплаченные номера телефонов.

**Пользовательские замечания**  
Основатель компании DelFast Данил Тонкопий рассказал, что, проанализировав пользовательские отзывы о казахстанских приложениях, удалось выявить основные проблемы. Анализ проходил на основе app-маркетов Android, Apple Appstore и Windows Home market, в категориях: банкинг, телекоммуникация и e-commerce. «Самая активная оценка приложений происходит в Android маркете, что, возможно, связано с наиболее высокой активностью пользователей. Наименьшее количество оценок оказалось в Apple-маркете, которые не влияют на общую картину», – отметил спикер. При этом Windows Home market оказался самым непопулярным среди оценок пользователей. Основные ошибки, которые были выявлены по результатам анализа пользовательских оценок по указанным категориям, – это проблемы с функциональностью: ошибка авторизации, ошибка подключения к интернету, проблемы со скоростью интернета и т. д.

**Для мобильного приложения важна концепция**  
Руководитель отдела разработки мобильных приложений Crystal Spring Сергей Беер рассказал об ошибках, которые не следует допускать заказчикам при раз-

работке мобильного приложения, основные из них – это отсутствие четкой бизнес-модели и технического задания. «Стоимость разработки мобильного приложения складывается из множества факторов. Основной фактор – это количество времени, которое необходимо на разработку приложения, которое в свою очередь зависит от объема необходимых работ», – отметил спикер. Второй проблемой является то, что заказчик не всегда может четко ответить, для чего ему необходимо мобильное приложение. «Когда вы заказываете мобильное приложение, вы должны себе представлять бизнес-модель, в которую это приложение будет встроено», – добавил он. Не менее важным вопросом является цель, для которой будет использоваться мобильное приложение. «Это может быть как увеличение количества зарегистрированных пользователей, увеличение количества продаж, от основных целей во многом зависит то, что будет расположено на основных экранах приложения», – отметил г-н Беер. Пользователь должен в один клик доходить до необходимых функций приложения. Кроме этого, он рассказал, что дизайн мобильных приложений может кардинально отличаться от дизайна для веб-сайтов. Кроме этого, дизайнеров с большим опытом дизайна для мобильных приложений в Казахстане не так много. На первом этапе разработка важна концепция дизайна, а детали лучше обсуждать после теста мобильного приложения.

**Мобильные переводы**  
Заместитель директора департамента продуктов Intervale Виктор Носов презентовал приложение My Ru. Первое мобильное приложение по картонным переводам в Казахстане, которое не требует привязки к какому-либо конкретному банку, в ряде случаев не требует авторизации, то есть клиент может

осуществить перевод без договора с банком и посещения точек продаж. Если привязать мобильное приложение к телефону, клиент может привязать банковскую карту или несколько банковских карт. Перевод возможен через мобильный телефон с раз, размер комиссии определяется в зависимости от карточки и банка отправителя и получателя. Возможности перевода, к примеру, на российский карту на сегодняшний день нет, но разработчики со временем предложат и такую услугу. «Хотя банк-эквайр и позволяет делать такие переводы, однако они достаточно опасны с позиции мошенничества, при этом банк не отвечает за фрод. Мы используем собственную систему антифрода, которая мониторит независимо от банка. Она облачная, то есть у нее есть единый центр, который проводит транзакцию нескольких десятков клиентов, при этом антифрод-анализ достаточно развернутый», – отметил он. При этом системы не конфликтуют друг с другом, однако одна система может распознать случай мошенничества, а другая нет. Он добавил, что некоторые банки готовы отказаться от антифрод-защиты и нести риски самостоятельно, поскольку пользователи уходят из-за часто ложного подозрения на фрод. Специалист отдела мобильных финансовых сервисов Kcell Даурен Ескенов представил платежный мPOS-терминал, предназначенный для предпринимателей

и предоставляющий мобильный эквайринг. «Это одно из смешанных направлений в бизнесе, аудитория – как крупный, так и мелкий и средний бизнес, а именно розничная торговля, все виды доставки, онлайн-торговля, оказание медицинских услуг, гостиничный бизнес, салоны красоты и т.д. Премущество терминала – это отсутствие скрытой абонентской платы, предприниматели при этом не несут каких-либо лишних затрат по обслуживанию», – отметил г-н Ескенов. Существенных отличий от банковских терминалов нет, однако устройство может работать с sim-картами всех операторов, представленных на рынке. Преимущество таких устройств для предпринимателя – это простота использования приложения. По мнению г-на Ескенова, обычные POS-терминалы пока еще остаются сложными для восприятия даже среди продавцов, в отличие от мPOS-терминалов. При этом функционал мPOS и POS-терминала абсолютно идентичен. Он отметил, что количество мPOS-терминалов с 2013 года увеличилось с 48 тысяч пользователей, до примерно 70 000 тысяч. «Сейчас государство идет в сторону онлайн-касс и в части законодательного регулирования каких-либо ограничений нет. Законодательно мPOS не подлежит регистрации как кассовый аппарат. Комиссия по любым картам составляет 2,6%, а средний мировой показатель составляет 2,75%», – заключил эксперт.

# «Казпочте» предложили пойти в аул

## Регионы

**В Алматы состоялся бизнес-симпозиум с участием «Казпочты», телекоммуникационных компаний и Национального Банка. Под председательством членов комиссии Международного Союза Электросвязи (ITU) состоялся обсуждение возможности возложения полномочий по предоставлению услуг электронных платежей в отдельных районах республики на почтовую службу.**

### Роман ЖЕЛЕЗНЯК

Пути решения по обеспечению услугами электронных платежей всего населения страны, вне зависимости от местонахождения населенных пунктов, рассматривались на научно-практическом симпозиуме в Алматы. На вопросы «КЪ» ответил один из организаторов симпозиума, член комиссии Международного союза электросвязи Юрий Григорьевич, на сегодняшнем симпозиуме решаются круг вопросов, достаточно специфичных, ориентированных на определенных специалистов. Однако здесь мы видим представителей совершенно различных отраслей – коммуникационных компаний, «Казпочта», Нацбанк. Скажите, какие вопросы решаются при непосредственном участии?» – Вопросы, которые мы здесь обсуждаем, кажутся частными и узкими, но они имеют выход на всех и на каждого. Потому что мы говорим о том, как сделать так, что-

бы современные цифровые финансовые услуги были доступны всем, и в деревне, и в городе, и в селе, и в деревне, и при этом были надежны. Чтобы люди, которые доверяют свои деньги, были уверены, что деньги не пропадут, а наоборот, чтобы это было так же удобно, как когда ты достаешь из кошелька и платишь продавцу, чтобы было можно было переслать деньги бабушке, и она их точно получила. И наоборот, бабушка – внуку. Так вот, для того чтобы это было именно так, поскольку здесь работаю деньги, задействованы современные телекоммуникации, то нужно, по крайней мере, чтобы те, кто отвечает за правила работы в этой области, участвовали в этом вместе. Плюс – то новое направление, которое сейчас в Казахстане, как раз мы развиваем, и оно развивается также в России, и я уверен, что оно пойдет и в других странах, чтобы почта, которая присутствует во многих уголках, где нет банков, могла тоже этими современными телекоммуникационными технологиями воспользоваться и тоже включилась. У нас есть эти решения, и сегодня «Казпочта» начинает их внедрять. Они позволят людям в Астане, в Алматы, не выходя из своего офиса или дома, не идти, не искать почтовое отделение, а взять и послать, например, перевод. Чтобы это все работало хорошо и правильно, нужно, чтобы эти регуляторы, те, кто задает правила игры, разговаривали на одном языке. Как правило, это не так. Финансисты считают, что они все знают, телекоммуникационщики иногда свои правила устанавливают. Мы такой разговор начинали в прошлом году в Баку, у нас был первый семинар, проведенный по нашей инициативе вместе с Международным союзом электросвязи, это как раз тот глобальный регулятор для связистов. Мы привлекали к этому симпозиуму

банковского регулятора – Банк международных взаиморасчетов, он находится в Базеле, и регулятор почтового союз. В самом начале, уже были разговоры, задавал вопрос коллегам из Центробанка Республики Беларусь, все сводилось к тому, что уже необходимо собраться и разговаривать. Поэтому вопрос, казалось бы, частный, для специалистов, но если его правильно решить, то он будет общим для всех. Для бабушек, для детей, для активного населения, вот такая задача, поэтому мы это делаем. – Вы активно общаетесь с казахстанскими структурами, и в области коммуникаций, и с Нацбанком, и с «Казпочтой», на ваш взгляд, исходя из сегодняшней ситуации, как эти вопросы будут решаться в Казахстане? – Мне кажется, что это в Казахстане есть хорошие условия для того, чтобы это правильно развивалось. Мне было очень приятно видеть здесь первого зампреда «Казпочты», которая как раз сейчас активно занимается развитием новых цифровых финансовых услуг. Ну, и телекоммуникационщики, они – молодцы, прекрасно работают четыре оператора, хорошая конкуренция, поэтому, я считаю, что есть все основания для того, чтобы это успешно развивалось. И регуляторы, министерства, которые задают политику в этой области, будут продолжать уделять этому должное внимание. Я знаю, что люди, которые занимаются коммуникациями по линии министерства, вполне современные и прогрессивные, и это все дает возможности Казахстану быть одним из лидеров, по крайней мере, в странах СНГ.

### Будущее мобильного банкинга

По данным компании Strategy Analytics, выручка на мировом рынке мобильных приложений по итогам 2014 г. составила \$33,7 млрд, что на \$12,3 млрд больше показателя 2013 г. Аналитики компании прогнозируют, что в 2018 г. объем рынка в денежном выражении преодолет отметку в \$60 млрд. Отдельно на рынке мобильных разработок выделяется бизнес-сегмент. В него включаются контракты двух типов. Во-первых, это создание мобильного продолжения корпоративных систем для внутреннего пользования, например, системы документооборота, управления логистикой и т.п. Во-вторых, это целый пул клиентских приложений, конечным пользователем которых является покупатель.

## КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

# «Шлагбаум» открыл дорогу «партизанскому кино»

Кино

На казахстанские экраны вышла драма Жасулана Пашанова «Шлагбаум». Первые кадры были показаны в основной конкурсной программе 37-го Московского Международного Кинофестиваля, где фильм был номинирован сразу в двух категориях: «Лучший фильм» и «Лучшая мужская роль». И если в первой номинации «Шлагбаум» обошла картина Ивайло Христов «Лузеры», то «Серебряного Георгия» за лучшую мужскую роль получил актер Еркебулан Дайыров, сыгравший в драме одну из главных ролей.



Актер получил за роль Рауана «Серебряного Георгия»

в ночном клубе, а оставшееся время делит между младшим братом и тренировками по боксу. Его жизнь — это ежеминутное выживание.

Айдар (Дидар Каден) каждый день проезжает мимо него на дорогом авто своего отца-нефтяника и мечтает сам поступить в Британский университет. Его жизнь преисполнена проблем из-за денег отца и его связей (казалось бы), которые сделали из сына лишь тень отца, вызывающую жалость.

Оба стремятся построить свою жизнь собственными силами. Оба живут в одном городе, пересекаются в одном дворе. Они даже в чем-то похожи, но между ними пропасть. Между ними шлагбаум, созданный богатством и нищетой.

Но однажды Айдар и Рауан сталкиваются. Вот только к чему это приведет...

Вопрос классового неравенства — тема актуальная. Картин, похожих

на казахстанский «Шлагбаум», в современном кинематографе довольно много. Однако, несмотря на весьма примитивный сюжет, лента смотрится на одном дыхании. Причем на протяжении практически всего фильма не покидает ощущение затаившейся завязки. По-настоящему героический идунок навстречу друг другу. И ты ждешь, что вот сейчас они встретятся и все закончится, однако их встреча

оказывается развязкой. Причем неожиданной и... нелепой. А от того еще более горькой. В общем, как и в жизни.

Последняя сцена фильма оставляет его «открытым». Режиссер ничего не говорит. А взгляды героев каждый может интерпретировать по-своему. И поверьте, споров об их дальнейшей судьбе будет много. В общем, «Шлагбаум» «цепляет». Заставляет задуматься. Причем делает это ненавязчиво. Легко.

В сущности, если взглянуть глубже, фильм очень метафоричен. И не зря там упоминается дифференциация общества — вопрос, на который Айдар затрудняется ответить в институте, но на который ежедневно отвечает в жизни. Айдар и Рауан — это не просто два парня из разных социальных слоев. Это наша с вами сегодняшняя молодежь. Доведенная до грани. А «Шлагбаум» — это попытка привлечь внимание к проблеме социального неравенства, которая существует не только в Казахстане, но и во всех странах СНГ. Социальное неравенство в фильме — это не только фон, но скорее попытка начать говорить на тему о том, как можно жить в современных реалиях.

СПРАВКА

Новая лента Жасулана Пашанова — первый фильм, снятый в рамках движения «Партизанское кино». Это картины, созданные не благодаря, а вопреки. Кино, говорящее об актуальных проблемах молодежи, часто не находит финансирования, поэтому летом прошлого года несколько казахстанских кинематографистов, в числе которых и режиссер Жасулан Пашанов, подписали Манифест партизанского кино. Он базируется на трех принципах: отсутствие бюджета, актуальный социальный аспект, предельный реализм и протестная форма.

Елена ШТРИТЕР

Бюджет фильма составил всего 15 тыс. долларов, что для современного кинематографа практически мизерная сумма. Как отметил режиссер картины, его «Шлагбаум» — сигнал новому поколению кинематографистов о том, что снимать хорошее авторское кино, попадающее на престижные фестивали, можно, особенно, если этого сильно хотят и иди к этой цели. Рауан (Еркебулан Дайыров), приехавший откуда-то из аула под Шымкентом, работает на стоянке в престижном жилом комплексе, по ночам подрабатывает охранником

## Lifestyle обращается к старине

Ярмарка

В последнее время в Алматы все чаще проводятся культурные и развлекательные мероприятия, направленные на развитие художественного вкуса у горожан, способные предложить новый формат шопинга и развлечения. Одним из них в этом месяце станет lifestyle-проект Portobello Road, организуемый выставочной компанией «А Экро» при поддержке British Council (Британского совета).

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ



Каждый алматинец сможет почувствовать себя англичанином

Ожидаемое мероприятие названо так в честь одноименной улицы в Лондоне, на которой располагается самый большой блошиный рынок Европы. Известный еще в XIX веке, рынок обрел свою популярность в 1950-е годы, и с тех пор с ним не расставался. Найти на нем можно все что угодно, но нужно пригласить, чтобы искать придется долго. На блошином рынке под стильным белым навесом появляются вещи со всей Европы: CD, пластинки, книги, военная форма, фамильные украшения, выцветшие манто... Уникальную атмосферу улицы создает не только архитектурная особенность втиснутых в небольшое пространство домиков и магазинчиков в викторианском стиле, но и космополитичность баров и ресторанов. На Portobello Road никто не навязывает свой товар — продавцы с глубочайшим чувством собственного достоинства пестуют свои коллекции и проводят день на воздухе в приятной компании.

Конечно, в Алматы такая улица вряд ли когда-нибудь появится, а вот однодневное двухдневное

мероприятие впервые пройдет уже в конце октября и будет иметь камерный характер. В нем примут участие 20 лучших компаний, которые работают санктвариятом, предметами старины и винтажными изделиями. Как рассказали организаторы, главная цель мероприятия — создать постоянную площадку, которая будет соответствовать европейскому уровню во всем смысле этого слова. Перед командой организаторов стоит немаловажная задача разбить стереотип о том, что антиквариат и винтаж — это дорого и недоступно, а коллекционирование — это скучно. Специально для этого ценная категория выставленных предметов будет начинаться от недорогих тысяч тенге. Конечно же, линейка дорогих и действительно ценных предметов старины также будет представлена в широком объеме.

«В марте я специально посетил оригинальный Portobello Road в Лондоне, для того чтобы вос-

создать нечто подобное и у нас в городе», — рассказал Владислав Першин («А Экро»), один из организаторов проекта. — Конечно, в Европе участников намного больше, и обыкновенным «хламом» выставленные там товары для продажи назвать никак нельзя. К этому стремимся и мы, тщательно отбирая участников проекта. Это не очередная ярмарка ненужных вещей, которые буквально заполнили Алматы, а красивый ивент, который нужно посетить всем ценителям прекрасного».

К слову, лондонская Portobello Road также может похвастаться несколькими моментами, которые придется к месту и в алматинском мероприятии. Один из них — популярный в Европе и во всем мире Book Crossing (книгообмен) — когда каждый желающий может принести уже прочитанную им книгу и обменять ее на другую. Это будет проходить в специально отведенной

зоне, оформленной «ретро» шкафом. Вторая фишка — не менее приятная зона «5 o'clock tea» под девизом «На наших часах всегда пять вечера». На ее территории все желающие в любое время смогут отведать вкуснейший английский чай. Также, участие в проекте примет «Благотворительный магазин добра». В нем будет представлена специально подобранная ретро-коллекция. Интересно, что в мероприятии примут участие и немало молодых современных казахстанских дизайнеров и художников. Для них алматинская Portobello Road станет дебютной площадкой. Открытие выставки состоится 23 октября на территории комплекса VILLA Boutiques & Restaurants и пройдет в формате торжественного приема. Среди важных событий этого дня — презентации компаний, салонов и студий, интерактивные мероприятия, живая музыка и выступление аниматоров.

## Кулинарный Battle определил лучшего

Конкурс

В минувшую субботу на территории фуд-корта ТЦ Мега Park прошло яркое событие для любителей и профессионалов кулинарного мастерства — первый в Казахстане батл между отечественными поварами. Организатором конкурса выступила известная в социальной сети Facebook группа «Ресторанная критика Казахстана» при поддержке Ассоциации шеф-поваров Казахстана.



За звание лучшего соревновались более 30 участников

выбранных продуктов каждый шеф-повар должен был в течение 45 минут приготовить: закуски и горячее основное блюдо (по две порции: одну для дегустации жюри, одну для демонстрации зрителям).

Оценка работ во всех номинациях проходила по следующим критериям: 10 баллов — гигиена, организация рабочего места, рациональное использование продукта; 20 баллов — презентация, внешний вид блюда, соразмерность порции; 20 баллов — креатив, профессиональное мастерство, сложность приготовления блюда; 50 баллов — вкус блюда. Среди членов жюри можно было заметить известных личностей. К примеру, бренд-шефа ассоциации

кулинаров России и победителя нашумевшего шоу «Ажская кухня» Михаила Некрасова.

Примечательно, что практически все продукты, которые поступили в распоряжение участников, были казахстанского производства. Тем самым организаторы решили поддержать отечественного производителя.

С раннего утра и до самого вечера за звание «лучшего» соревновались более 30 участников. Настоящие профессионалы своего дела без лишнего сомнений и какого-либо волнения творили из плиты настоящие шедевры. В итоге победителем в номинации «Лучший шеф-повар Казахстана» стал Андрей Атапек, су-шеф от

Roma Café. Именно его блюда получились самыми живописными и вкусными, за что его и наградили памятным кубком, дипломом и другими ценными подарками от организаторов. Остальным участникам были вручены медали и дипломы, подтвержденные международным жюри Всемирной Ассоциацией кулинарных сообществ (WACS). За звание лучшего также боролись Александр Гордеев (Му Café), Халмурат Нурдинов («Вечное небо»), Артем Евдокимов (Villa dei Fiori), Джорджо Палацци (Pomodoro), Виктор Михеев («Тито Авангард»), Сергей Загородин (кафе «Чехов»), Андрей Неумывакин (Café Central) и другие шеф-повары из самых популярных заведений Южной столицы.

«Чемпионат шеф-поваров подарил возможность встретиться работодателям и потенциальным сотрудникам — шеф-поварам из разных регионов страны. На участие в соревновании подали заявки более сотни человек, желающих побороться за звание лучшего. Они представили жюри свои презентации, на основе которых и проходил отборочный тур. В планах организаторов — регулярное проведение Чемпионата в разные времена года», — рассказал Александр Трегубенко, Президент Ассоциации шеф-поваров Казахстана.

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

## СПАЛЬНЫЙ ЭКОНОМ-КЛАСС

Мы рады предложить дополнительный комфорт по цене эконом-класса на рейсах из Астаны в Лондон, Франкфурт, Париж, и из Алматы в Гонконг. Для бронирования посетите [www.airastana.com](http://www.airastana.com).

air astana

Новости

### В Алматы состоится благотворительный аукцион

На 30-м этаже гостиницы TheRitz-Carlton, Алматы в рамках программы Community Footprints открылась выставка картин, специально созданных для 3-го ежегодного благотворительного аукциона «Я хочу жить», направленного на сбор средств в пользу детей с онкологическими заболеваниями. Особенность работ, подготовленных для аукциона, — это творческий дуэт знаменитых казахстанских деятелей искусства с детьми, которые победили свою страшную болезнь.

В проекте приняли участие сестры Габо, Е. Волкова, Ж. Жубанова, Э. Казырин, С. Сулейменова, Д. Касымов, А. Есдаulet, Е. Григорьян, Г. Макаров, А. Маргацкая, С. Дюсембина, А. Табиев, М. Кир, А. Саз, А. Стариков, С. Ташимова, дизайнер А. Кожалыдина, фотограф Yan Ray. «Благополучие детей, их жизней — одно из важных направлений нашей программы корпоративной социальной ответственности Community Footprints, в которой участвуют все отели TheRitz-Carlton и их сотрудники по всему миру. Мы гордимся участием в данном проекте и приглашаем вас увидеть совместные работы казахстанских художников и детей своими глазами, оценить их выразительность и глубину. Вы будете потрясены», — поделился своими впечатлениями Джо Хаяд, генеральный директор TheRitz-Carlton, Алматы.

Выставка картин продлится до 10 октября, а 11 октября состоится аукцион, на который будут приглашены меценаты и известные персоны Казахстана.

### Автопробег «Алматы-Амстердам» стартует из южной столицы Республики

5 октября стартует автопробег «Алматы-Амстердам», проходящий в рамках масштабного казахстанского телепроекта «С любовью из». Старт автопробегу был дан с одной из АЗС сети «Газпромнефть» в Казахстане, которая выступила топливным спонсором проекта. Семь участников съемочной группы за 35 дней путешествия преодолеют более 30 тыс. километров в Амстердам. Всего команда «С любовью из» посетит семь стран Европы, а молодые казахстанские актеры Рауан Иманалиев и Ксения Бараникова расскажут зрителям передачи о культуре и традициях европейских городов, а также о разнообразных развлечениях, доступных для туристов.

## Казахстанский «Кубок коневладельцев» вышел за границы республики

Турнир

В минувшие выходные в Алматы на конно-спортивной базе Республиканской школы высшего спортивного мастерства прошел «Кубок коневладельцев» по конкуру. В этом году обычные клубные соревнования выросли в международный турнир, участие в котором приняли команды из нескольких регионов Казахстана, а также из Российской Федерации, Кыргызстана и Узбекистана. Общий призовой фонд соревнований составил \$17,5 тыс.



Спортсмены-конники разыграли \$17 тысяч

Локсли (РШВСМ, Алматы), медали за второе и первое места забрали в Астану Хасенов Азамат на лошади по кличке Камелот (второе место) и Макжаев Ерман на лошади по кличке Приват. Все три всадника прошли как основную дистанцию, так и перепрыжку «нулем» (без штрафных очков). Победитель определился время. Причем первое место от третьего отделила всего лишь секунда.

Пока поле приводили в порядок для «Гран При», зрители смогли насладиться показательным выступлением мастеров выездки. «Гран При» прошел практически в полной тишине: за тем, как спортсмены проходят дистанцию с самыми высокими препятствиями (150 см), зрители наблюдали затаив дыхание. Впрочем, это зрелище того стоило.

Третье место в «Гран При» «Кубка коневладельцев 2015» завоевал

Руслан Низов, представляющий РШВСМ (Алматы) на коне по кличке Атом. Второе место, как и в Малом Гран При, заняли Хасенов Азамат и Камелот (Астана), доказав, что постоянство — признак мастерства. А кубок за первое место и все призовые деньги к нему премии и подарки завоевал кыргызский спортсмен Ринат Галимов на Чарлизе.

Церемония награждения состоялась в конном строю (командовал парадом мастер спорта международного класса Александр Тишков). Примечательно, что церемония награждения в этом году, как и сами соревнования, была очень насыщенной. Дипломы, медали, премии и подарки получили участники всех заездов, занявшие призовые места. Но лучшими в командном зачете стали россияне. Команды из Казахстана и Кыргызстана заняли второе и третье места соответственно.

СПРАВКА

Конкур — одна из самых зрелищных, ярких и азартных дисциплин конного спорта. Основная задача всадника — пройти трассу с препятствиями по определенному маршруту за установленную норму времени (впрочем, более быстрое прохождение маршрута приветствуется). Первые официальные соревнования по преодолению препятствий состоялись в Дублине в 1864 году, а в программу Олимпийских игр такой вид соревнований вошел в 1912 году.