ПРЕДСЕДАТЕЛЬ НАБЛЮДАТЕЛЬНОГО СОВЕТА GLOBAL МУХИТ АЗИРБАЕВ: «ГОВОРИТЬ, ЧТО В ТАКОЙ ОГРОМНОЙ ОТРАСЛИ КРИЗИСА НЕТ, ПО МЕНЬШЕЙ МЕРЕ, НЕСЕРЬЕЗНО» >>> стр. 5

WWW.KURSIV.KZ

"Курсивъ" № 41 (619)

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

# КУРСИВъ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 41 (619), ЧЕТВЕРГ, 22 ОКТЯБРЯ 2015 г.

**ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:** МФЦА: НОВОЕ КАЧЕСТВО ИНВЕСТИЦИОННОЙ СРЕДЫ >>> [стр. 2]

**ИНВЕСТИЦИИ:** КОГДА МАКРОСТАТИСТИКА НЕ РАБОТАЕТ >>> [стр. 4]

**ТЕНДЕНЦИИ:** НЕФТЬ: ТРИ ГОДА НИЗКИХ ЦЕН >>> [стр. 6]

**БАНКИ И ФИНАНСЫ:** НАЦБАНК ПОВЫШАЕТ ПРОЗРАЧНОСТЬ >>> [стр. 8]

## * Бриф-новости

### Акции Казкома исключат из индекса KASE

Акции Казкоммерцбанка с 1 ноября 2015 года будут исключены из представительского списка акций индекса Казахстанской фондовой биржи (KASE). Об этом сообщается на сайте KASE.

>>> [стр. 3]

### «Звездные войны» побьют рекорды «Аватара»

Один из крупнейших развлекательных конгломератов The Walt Disney Company вырастет на 25%, до $125, прогнозируют аналитики. Кроме этого, крупную выручку компании может принести выход в прокат новой части «Звездных войн», который ожидается в декабре 2015 года.

>>> [стр. 4]

### Как спасти казахстанское телевидение

По мнению топов отечественного ТВ, только ограничив ретрансляцию зарубежных каналов, можно привлечь внимание зрителей к местным телепередачам, что приведет к конкуренции среди местных продакшн-компаний и, соответственно, к снижению цен на производство телепродуктов.

>>> [стр. 7]

### Рынок металлов в ожидании перспектив

Последнюю неделю единого тренда ни по ценам на металлы, ни по акциям компаний не наблюдалось. Движение, как говорят специалисты, было разнонаправленным. Внешний фон был относительно спокойным, за исключением нефтяных котировок, которые упали более чем на 4% после сильного роста неделей ранее. Основным драйвером для инвесторов цветных металлов оставалось сообщение о том, что Glencore сократит производство цинка на 500 тыс. тонн, а также слабая китайская статистика.

>>> [стр. 10]

### Этюд в багровых тонах

Мексиканец Гильермо дель Торо решил рассказать еще одну мистическую сказку, в которой будет все: призраки, беспощадная любовь, жуткая викторианская эпоха, кровавые реки и, конечно же, страшная тайна…

>>> [стр. 12]

# ВЕЧЕ СТРАН СНГ

*Эксперты говорят, что Содружеству, как эффективному союзу, пора на покой*

**Саммит**

**Надо отметить, что сразу два саммита в Боровом удостоили чести посетить президенты Азербайджана, Армении, Беларуси, Казахстана, Кыргызстана, России, Таджикистана и Узбекистана. Молдова была представлена заместителем министра иностранных дел Андреем Галбуром, Туркменистан – вице-премьером Сатлыком Сатлыковым. Украина, оставшаяся в составе СНГ, была представлена временным поверенным в делах Украины в Казахстане Юрием Лазебником.**

**Гульмира САРБАСОВА**

На саммитах было подписано 17 важных для стран-участниц документов

Как и ожидалось, главной темой саммита СНГ стала тема международного терроризма. Как проинформировал коллег президент России **Владимир Путин**, военная операция в Сирии проводится в соответствии с международными нормами, поскольку была начата по просьбе президента Сирии, и продлится столько, сколько будет длиться наступление сирийской армии против террористов. Сегодня на стороне Исламского государства воюют от пяти до семи тысяч выходцев из стран СНГ. В ходе встречи, наряду с обращениями по случаю 70-летия создания ООН и 30-й годовщиной аварии на Чернобыльской АЭС, было подписано заявление по борьбе с международным терроризмом. Эстафета председательства в СНГ перешла от Казахстана к Кыргызстану и следующий (юбилейный) саммит пройдет в Бишкеке в сентябре 2016 года.

На заседании Высшего Евразийского экономического совета были утверждены основные направления экономического развития Евразийского экономического союза до 2030 года, при этом образована рабочая группа по созданию единой системы идентификации участников внешнеэкономической деятельности с введением на всей территории ЕАЭС единого идентификационного таможенного номера. Сегодня членами ЕАЭС являются Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан и Россия.

Главы государств приняли Концепцию военного сотрудничества до 2020 года. Об ее актуальности можно судить по заявлению накануне саммита, генсека Организации Договора о коллективной безопасности генерала **Николая Бордюжи**, который заявил, что 60% таджикско-афганской границы уже контролируются талибами, а любая нестабильность в Афганистане влияет на безопасность в центрально-азиатском регионе.

### Смотрите, кто пришел

Были в этот день и громкие назначения – Совет глав государств СНГ утвердил **Виктора Бондарева** от России на должность главы Координационного комитета по вопросам противовоздушной обороны при Совете министров обороны, сменившего на этом посту соотечественника **Александра Головко**. Также на три года были продлены полномочия руководителя Антитеррористического центра СНГ **Андрея Новикова**, от России. Напомним, что председателем исполнительного комитета – исполнительным секретарем СНГ уже восемь лет бессменно является генерал армии **Сергей Лебедев**, бывший директор Службы внешней разведки России (2000-2007 гг.).

### СНГ пора распускать?

По мнению ряда экспертов, ЕАЭС медленно, но верно создает новое сообщество государств, которое может стать альтернативой западным альянсам. И нет ничего удивительного в том, что кандидатами в наблюдатели и партнеры по диалогу в СНГ и ЕАЭС, ШОС становятся сейчас азиатские, африканские и латиноамериканские страны. Согласно принятой новой Концепции военного сотрудничества государств СНГ до 2020 года они, как заявил в Астане секретарь Совета министров обороны Содружества **Александр Синайский**, могут аффилироваться даже с СНГ.

Мы попросили казахстанского эксперта **Айдоса Сырыма** поделиться своим мнением относительно нового союза и последних саммитов.

«Мне кажется, наиболее содержательно о саммитах высказался лидер Узбекистана **Ислам Каримов**, который прямо и без обиняков сказал, что организаторы спутали повестки дня и форматы мероприятий, – говорит политолог, – и на самом деле, создавалось впечатление, что российская сторона пыталась нагрузить СНГ проблематикой ЕАЭС, что уже само по себе вызывает многочисленные закономерные вопросы. В целом, здесь надо понимать, что СНГ – это формат убывающий, созданный не для созидания, а для обеспечения мирного, невоенного распада СССР. Попытки как-то его облагородить, придать ему какое-то другое содержание бессмысленны и параноидальны. Именно по этой причине отношение и уважение к СНГ с каждым годом падает, а на его саммиты приезжает все меньше первых лиц. В такой ситуации самым честным было бы признать, что СНГ свою задачу выполнило и объявить о его роспуске. Больше от этой мертвой коровы ничего получить невозможно: ни мяса, ни молока. Что же касается саммита ЕАЭС, то и здесь мы видели многочисленные проблемы. Многие уже сегодня шутят о том, что он из экономического союза превратился в антиэкономический: ведь вопреки логике товарооборот между его участниками падает, а барьеров между странами меньше не становится.

По большому счету и ЕАЭС является средством мирного развода и разбегание постсоветских стран, более сильно завязанных на России. Засекречивание и закрытость ряда мероприятий было связано именно с жесткой критикой и спорами между его членами. Полагаю, что организаторы саммита попросту не хотели выносить сор из избы. По этой причине я бы не стал забегать вперед и говорить о единой валюте и еще чем-то подобном. Скорее всего мы будем свидетелями того, что со временем ЕАЭС станет полной профанацией самой себя и превратится в малозначительный интеграционный формат наподобие СНГ».

### Альтернатива по нарративу и нормативу

Интересно, как оценил саммиты сам народ. Мнения, по меткому замечанию руководителя НОФ «Аспандау» **Еркина Ергалиева**, разделились от «что они там в «стопятьсотый» раз обсуждают одно и тоже?» до «главы остальных государств не дали Кремлю втянуть себя в сирийскую авантюру под соусом ОДКБ». Абсолютно индифферентных к саммиту граждан в те дни не наблюдалось.

«Кризисные ситуации тем и хороши, что проясняют многие сложные процессы. – говорит Еркин Ергалиев. – СНГ, как механизм «цивилизованного развода» СССР после украинских событий, считай, закончился».

Падение цен на нефть и санкции против России ставят под сомнение и дальнейшую судьбу ЕАЭС. Его участники будут выплывать поодиночке. Кремль, попавший в международную изоляцию, будет создавать для «внутреннего употребления» видимость союзнического участия с постсоветскими странами.

В связи с сирийской авантюрой Кремля, понятна и ярко выражена военная тематика нынешнего саммита, целью которого было создание под флагом ОДКБ некой «международной коалиции» в поддержку режима **Асада**.

>>> [стр. 3]

## Хроники мажилиса

### Повысили конкурентоспособность

На пленарном заседании мажилисмены одобрили проект Закона «О ратификации Соглашения о займе (Проект повышения конкурентоспособности малых и средних предприятий) между Казахстаном и Международным банком реконструкции и развития».

«Для реализации рамочных соглашений о партнерстве между Правительством и международными финансовыми организациями со Всемирным банком прорабатывается проект программы «Повышение конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства». Стоимость проекта составляет 11,4 млрд тенге – $46 млн, из них за счет софинансирования внешних займов из республиканского бюджета 1,5 млрд тенге – $6 млн, за счет внешнего займа 9,9 млрд тенге – $40 млн. Срок реализации – 5 лет, до 2019 года включительно», – сказал министр национальной экономики РК **Ерболат Досаев**, представляя законопроект.

По его словам, целью проекта является повышение конкурентоспособности и потенциала субъектов малого и среднего предпринимательства.

В рамках проекта предусмотрено четыре компонента.

Первый – развитие потенциала малого и среднего предпринимательства. Второй – взаимосвязь малых и средних предприятий в конкурентоспособных секторах. Третий – оценка воздействия программ по развитию малого и среднего предпринимательства. Четвертый – стратегическая оценка факторинга.

В рамках данного компонента будет проведена оценка возможности внедрения факторинга, предоставляющего возможность предпринимателям осуществлять операции по приобретению товаров, работ и услуг на условиях отсрочки платежа.

Как отметил Е. Досаев, результатами работы будут укрепление институционального потенциала нефинансовой поддержки, передача лучшей практики развития кластеров в регионах, развитие систем менеджмента для предпринимателей, предполагающее техническое содействие по достижению соответствия стандартам качества, требованиям по сертификации. Реализация проекта также позволит повысить компетенцию субъектов МСБ, которые в последующем будут кредитоваться в рамках кредитной линии, предоставляемой Всемирным банком в размере $200 млн.

### Создали центр финансов

Также был одобрен проект Конституционного закона «О Международном финансовом центре «Астана». «Законопроектом предусматривается создание центра, представляющего собой территорию с четко обозначенными границами, и администрируемую собственными органами. А именно: советом по управлению центром, который возглавит глава государства; администрацией центра – это акционерное общество, обеспечивающее условия деятельности органов; Комитетом по регулированию финансовых услуг», – сказал председатель Национального банка РК **Кайрат Келимбетов**, представляя законопроект.

По его словам, законопроектом на территории Центра закрепляется особый правовой режим. Этот режим предусматривает наличие у Центра особого законодательства, отличного от законодательства Республики Казахстан. Право Центра будет основываться на Конституции РК, законопроекте и актах органов Центра, в основу которых будут положены принципы права Англии и Уэльса, а также стандарты ведущих мировых финансовых центров. Во-вторых, в Центре будут особые налоговый, валютный и визовый режимы, а также особый режим привлечения иностранной рабочей силы органами и участниками Центра.

К. Келимбетов также сообщил, что законопроект содержит нормы, касающиеся налоговых льгот органам и участникам Центра, а также сотрудникам органов и участников Центра сроком на 50 лет. По аналогии с МФЦА «Дубай» будет создан специальный суд Центра, независимый и не входящий в судебную систему Казахстана, и международный арбитражный центр, который будет рассматривать споры между сторонами арбитражного соглашения.

### Совершенствуя суды

В ходе пленарного заседания мажилиса парламента РК, депутатами нижней палаты был одобрен проект Закона Республики Казахстан «О Высшем судебном совете Республики Казахстан».

Комитет по законодательству и судебно-правовой реформе отмечает, что законопроект разработан в целях исполнения Плана нации по реализации пяти институциональных реформ государства «100 конкретных шагов дальнейшего государственного строительства».

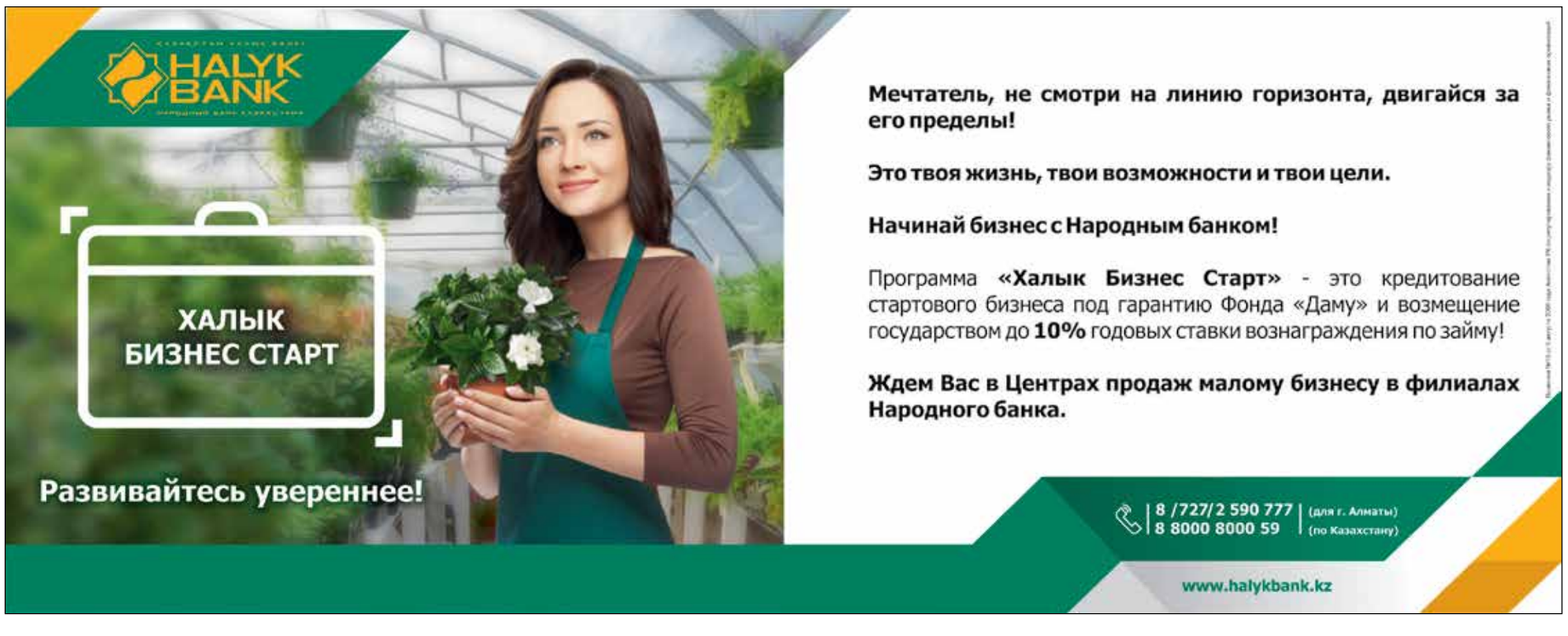
Законопроектом предусматривается поправки, направленные на совершенствование кадровой работы в судебной системе, повышение независимости судей, модернизацию деятельности Высшего судебного совета.

Вместе с тем, расширяется состав Высшего судебного совета за счет введения судей и судей в отставке, министра юстиции, председателя Агентства по делам госслужбы и противодействию коррупции, авторитетных ученых – юристов, и иностранных экспертов.

«Законопроектом предусматривается создание отдельного аппарата высшего судебного совета, что, несомненно, усилит его самостоятельность. Одним из положительных моментов является законодательное закрепление состава Совета, куда будут входить председатель Верховного суда, председатели соответствующих постоянных комитетов сената и мажилиса парламента РК, генеральный прокурор, руководители уполномоченных органов по делам государственной службы и противодействия коррупции, министр юстиции», – отметил судья Верховного суда Республики Казахстан **Акылтай Касымов**.

Кроме того, как сообщил А. Касымов, меняется правовой статус Высшего судебного совета путем преобразования его в самостоятельное учреждение и расширения его кадровых полномочий.

«Законопроектом устанавливается, что Высший судебный совет является постоянно действующим независимым органом, создаваемым в целях обеспечения конституционных полномочий президента Республики Казахстан по формированию судов, гарантий независимости судей и их неприкосновенности», – заключил он.



# Да будет свет!

## *Что принесет общий энергорынок Казахстану?*

Энергетика

**Казахстан, как и другие страны ЕАЭС, готовится к вступлению в общий рынок электроэнергии. Каково сегодня состояние внутреннего рынка, насколько его модель отвечает главному требованию рыночной экономики – принципу конкурентности?**

**Гульмира САРБАСОВА**

**Для создания рыночной энергетики нужны новые реформы**

Общепризнано, что приоритет в реформировании энергетики среди стран СНГ принадлежит Казахстану. Если проследить процесс перевода электроэнергетики на рыночные рельсы, то стоит начать с 1993 года, когда в республике завершилось создание государственной энергетической компании с функциями единого покупателя – НЭС «Казахстанэнерго». Следующая важная дата – 1997 год. Тогда станции национального значения были выведены из состава НЭС «Казахстанэнерго» и создана национальная электросетевая компания с функциями диспетчерского управления – ОАО «KEGOC». Позднее из региональных электросетевых предприятий произошло и выделение энергосбытовых функций. В этот период практически прошла реструктуризация и проведена частичная приватизация объектов. С 2001 года начала функционировать специальная торговая площадка «КОРЭМ» – необходимый субъект рынка электрической энергии. В 2012 году началось создание рынка электрической мощности, но в этом году его ввод перенесли с 2016 года на 2019 год. Перенос сроков инициировали субъекты металлургической промышленности, поскольку в условиях кризиса введение рынка мощности могло повысить цену на их продукцию.

За время рыночных реформ в Казахстане была законодательно закреплена модель рынка электроэнергии с четырьмя секторами: децентрализованный сектор, основу которого составляют двусторонние контракты; сектор централизованной торговли на специальной торговой площадке; балансирующий, на котором должно осуществляться урегулирование отклонений от заданного суточного графика, и сектор системных услуг.

Беседуя с председателем правления АО «КОРЭМ» **Суиншликом Тиесовым** о нерешенных еще вопросах в свете Концепции общего рынка, мы подробно остановились на несколько отрезвляющем моменте, который был отмечен нашими партнерами по предстоящему единому энергорынку – отсутствие конкуренции в сфере поставок электроэнергии потребителям. На вопрос: «Можно ли создать здоровую рыночную конкуренцию на энергорынке Казахстана?», реформатор, стоявший у истоков создания рыночной электроэнергетики в стране, в ту пору в чине замминистра профильного ведомства, задумчиво покачал головой: «Создать идеальную конкурентную модель рынка электроэнергии вряд ли получится».

Тем не менее Суиншлик Тиесов, своими руками проводивший рыночные реформы в электроэнергетической отрасли страны, уверен в том, что нужно, не откладывая, браться за создание модели регулируемого рынка электроэнергии. К этому подвела сама жизнь, но прежде необходимо подвести основу – совершенствовать законы и обозначить новые правила игры.

**– Суиншлик Амирхамзиевич, вспомните, с чего начались рыночные реформы в электроэнергетике Казахстана?**

– Переход от централизованной плановой экономики к рыночной поставил перед энергетиками задачу пути реформирования отрасли путем перехода к конкурентному рынку электроэнергии. Был учтен опыт, выработанный в электроэнергетической отрасли США, Европы, где были прецеденты выстраивания рыночной электроэнергетики. Для нас этот опыт был показателен тем, что электроэнергетика в этих регионах издавна работала в условиях конкуренции, рыночной экономики и не была преградой на пути экономической жизни этих государств. Аккумулированный экспертами опыт и знания давали ясное понимание – если хочешь построить правильный эффективный рынок, то должен строить его на принципах конкуренции, ибо только конкурентная борьба даст справедливую рыночную цену, основанную на балансе спроса и предложения.

Построение западных моделей рынка электроэнергии было основано на постулатах еще времен **Адама Смита** (XVIII век) – а именно на признании конкурентного рынка как наиболее эффективного способа ведения хозяйства. Смысл эффективности строится на трех «китах», обязательных для конкурентного рынка:

1) ценопринимающие поставщики товара;

2) хорошая форма функций затрат;

3) адекватная информация.

Ценопринимающие поставщики – это участники рынка, не пользующиеся рыночной силой и устанавливающие объем своего производства (или потребления), принимая рыночную цену как заданную. Другими словами, в конкурентной борьбе каждый продавец хочет поднять рыночную цену, а каждый покупатель хочет ее снизить. Совершенная конкуренция мешает осуществить эти намерения, так как регуляторные свойства рынка, выстроенные на балансе спроса и предложения, позволяют установить справедливую рыночную цену, которая принимается с одной стороны – поставщиком, а с другой стороны – покупателем.

Желание продавать максимальный объем электроэнергии в условиях конкурентного ценообразования принуждает поставщика выстраивать максимально экономичную структуру своих затрат. Как известно, топливо является одним из емких составляющих формулы затрат производителя электроэнергии, соответственно, работа основного и вспомогательного оборудования электрических станций в максимально экономичных режимах – обязательное условие для участия в конкурентной борьбе.

Наличие квалифицированного, хорошо обученного персонала приведет к ведению наиболее экономичных эксплуатационных режимов, уменьшению аварийных выходов из работы оборудования, при этом снизит затраты на устранение последствий аварийных остановок оборудования.

Справедливая конкуренция возможна при определенных условиях: как можно большем числе конкурентов, прозрачных правилах ведения конкурентной борьбы.

На заре рыночных реформ мы разделили электроэнергетику на производителей электроэнергии, которые должны были конкурировать между собой и, в итоге, предлагать справедливую цену за продукцию для конечного потребителя; монопольную структуру как на национальном, так и на региональном уровнях, которая этот товар доведет до потребителя. Далее были добавлены субъекты с функцией сбыта. Их может быть несколько, они должны были искать поставщика с наименьшей ценой, а также кратчайшие пути сбыта, чтобы по наименьшей цене продать электроэнергию потребителю.

**– Отчего же система не заработала?**

– Учитывая движение реформ, создание конкурентного рынка, как изначально задумывалось, не удалось. В силу разных причин начали вновь создаваться вертикально интегрированные системы промышленных металлургических компаний, как метод удешевить их продукцию. В общей структуре такие крупные станции, как Аксуская, Карагандинская, Бухтарминская вошли в состав этих корпораций. А это немного немало около 20% всех установленных мощностей в электроэнергетике страны. Помимо этого начали создаваться крупные электроэнергетические компании, которые посредством выкупа нескольких станций сбытовых компаний начали превращаться в те же самые интегрированные системы, которые в начале рыночных реформ нами были разделены.

Кроме того, в электроэнергетике изначально существует ряд особенностей, присущих только ей:

а) процесс производства электроэнергии и ее потребление едино во времени и нет промежуточных складов для формирования запаса и дальнейшего использования на рынках;

б) для Казахстана и России присуща высокая концентрация из-за особенностей климата, тепловых электрических станций, где основным продуктом является тепловая энергия, а электрическая энергия – сопутствующим товаром. При этом нет четкого научно обоснованного разнесения затрат на производство тепловой и электрической энергии;

››› [стр. 10]

**Динамика изменения тарифов на электроэнергию с 2000 по 2014 годы**

| Области РК | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Акмолинская | 2,8 | 2,7 | 2,3 | 2,6 | 2,8 | 3,1 | 4,1 | 4,3 | 4,7 | 4,9 | 5,6 | 6,5 | 6,9 | 8,1 | 6,5 |
| Актюбинская | 3,3 | 3,1 | 3,1 | 3,6 | 3,3 | 4,1 | 4,3 | 4,9 | 4,9 | 4,6 | 5,5 | 5,5 | 6,3 | 6,5 | 8,1 |
| Алматинская | 2,8 | 2,7 | 2,3 | 2,0 | 2,4 | 3,2 | 3,3 | 5,3 | 7,3 | 8,3 | 8,2 | 8,3 | 8,8 | 9,9 | 8,9 |
| Атырауская | 2,1 | 2,0 | 1,8 | 3,6 | 1,8 | 3,9 | 2,5 | 4,9 | 4,9 | 2,6 | 3,4 | 3,6 | 3,6 | 3,9 | 8,1 |
| Восточно-Казахстанская | 1,9 | 1,8 | 1,5 | 1,8 | 1,7 | 2,4 | 2,6 | 2,7 | 2,7 | 4,1 | 4,2 | 5,0 | 6,1 | 5,9 | 6,0 |
| Жамбылская | 2,5 | 2,7 | 2,4 | 2,6 | 2,6 | 3,2 | 4,2 | 4,4 | 4,4 | 6,2 | 7,2 | 9,5 | 8,2 | 9,1 | 9,3 |
| Западно-Казахстанская | 3,1 | 2,9 | 2,3 | 3,2 | 2,3 | 3,8 | 3,7 | 3,8 | 3,8 | 4,2 | 4,7 | 4,6 | 6,6 | 5,2 | 7,1 |
| Карагандинская | 2,7 | 3,3 | 1,7 | 1,7 | 1,8 | 2,4 | 2,9 | 2,5 | 3,1 | 2,8 | 4,1 | 4,0 | 4,6 | 5,2 | 7,7 |
| Кызылординская | 3,2 | 3,1 | 2,5 | 2,6 | 2,6 | 3,1 | 3,4 | 3,7 | 3,7 | 5,3 | 8,1 | 8,1 | 9,8 | 9,5 | 8,3 |
| Костанайская | 2,8 | 2,7 | 2,7 | 3,0 | 3,0 | 4,0 | 4,8 | 5,8 | 5,8 | 6,3 | 7,8 | 8,3 | 8,6 | 9,3 | 9,7 |
| Мангистауская | 2,5 | 2,3 | 1,8 | 3,4 | 1,9 | 3,4 | 2,7 | 2,8 | 2,8 | 4,5 | 2,7 | 2,7 | 2,7 | 3,1 | 5,5 |
| Павлодарская | 2,1 | 2,0 | 1,7 | 1,7 | 1,8 | 2,5 | 3,0 | 4,1 | 4,1 | 4,2 | 5,5 | 6,2 | 6,9 | 6,1 | 6,7 |
| Северо-Казахстанская | 2,8 | 2,7 | 2,3 | 2,5 | 2,5 | 3,3 | 3,5 | 3,7 | 3,7 | 4,5 | 5,2 | 5,8 | 6,3 | 6,8 | 6,2 |
| Южно-Казахстанская | 2,7 | 2,7 | 2,3 | 2,4 | 2,4 | 2,7 | 4,6 | 4,8 | 7,4 | 6,0 | 7,0 | 8,3 | 9,0 | 8,2 | 9,0 |

# МФЦА: новое качество инвестиционной среды

**Проект Международного финансового центра Астаны (МФЦА) уже привлек к себе внимание ведущих глобальных инвестиционных групп. И это объяснимо: здесь будут поистине беспрецедентные привилегии, например, 50-летнее освобождение ото всех налогов, кроме НДС, индивидуальная законодательная база, свой финансовый суд и многое другое.**

**Арман БУРХАНОВ**

Идея этого проекта коренным образом отличается от неудавшегося начинания 2004 года с РФЦА в Алматы. Тогда не хватило многого: налоговых и валютных преференций, упрощенного режима регистрации, а главное – независимого суда. Финансовый центр создается по опыту аналогичного МФЦ в Дубае. В Астане, как и в Дубае, предстоит создать своего рода «финансовое государство в государстве», работающее по понятным всем финансистам и инвесторам мира нормам английского арбитражного права. Так работают все международные финцентры.

Первыми инструментами для инвесторов станут государственные ценные бумаги и акции прибыльных госкомпаний Казахстана. Они будут предложены на собственной бирже МФЦА, которая станет основной площадкой как для госсектора Казахстана, так и для частных компаний – резидентов финансового центра. Потенциальных инвесторов, среди которых крупнейшие мировые инвестбанки, финансовый центр Астаны привлекает не только статусом особой правовой системы с независимым арбитражем, но и беспрецедентными условиями ведения бизнеса. В частности, резиденты МФЦА будут на 50 лет освобождены ото всех налогов, кроме НДС, получат в свое распоряжение высококлассные офисы в комплексе «ЭКСПО-2017» (причем на первые два года – бесплатно). «Нашим клиентам очень интересны безопасные вложения и новые инвестпроекты, – отмечает представитель Deutsche Bank в Казахстане **Ульф Вокурка**. – А МФЦА предоставит нашим клиентам акции новых быстрорастущих компаний, которых сейчас в мире крайне мало».

Стратегическая миссия МФЦА – содействие скорейшему росту несырьевого сектора экономики, что особенно важно для Казахстана в нынешний нестабильный период. Не случайно глава государства поручил ускорить данный проект. Функции МФЦА – развитие рынка капитала (в частности выпуск государственных ценных бумаг, IPO и SPO квазигосударственных и частных компаний), управление активами (в том числе Национальным фондом, пенсионными, страховыми активами), а также привлечение исламского финансирования и private banking. Опыт Дубая, Лондона, ряда других финансовых центров показал, что подобные финансовые центры позволяют очень быстро решить задачу концентрации мощного инвестиционного капитала в экономике страны. Согласно опубликованным оценкам, за период 2016–2025 годов вклад финансового центра в ВВП Казахстана составит до 1% прироста внесырьевого ВВП и в целом принесет около 13,4 млрд. долларов. Только развитие рынков капитала обеспечит около 80% прямого вклада центра в ВВП Казахстана.

В Нацбанке РК будущий финансовый центр рассматривают как способ капитализировать уникальное геостратегическое положение республики. «Нужно извлечь максимум выгоды из тех возможностей, которые обеспечивают география нашей страны и те условия ведения бизнеса, которые предоставляет Казахстан, – считает председатель Нацбанка **Кайрат Келимбетов**. – Используя это, мы будем развивать новый сектор экономики и активно интегрироваться в международные рынки. В ходе реализации проекта мы повысим привлекательность региона и страны для инвесторов, получим свою нишу в глобальном финансовом секторе, создадим точку роста новых компетенций внутри страны».

Отдельная перспективная сфера проектов центра – исламское финансирование, отличие которого в том, что все ценные бумаги должны быть гарантированно обеспечены активами безо всяких закладных, долговых обязательств, деривативов и прочих инструментов западного финансового рынка. Исламское финансирование предоставляется под реальные активы на прозрачных, понятных и справедливых условиях. «МФЦА имеет хороший потенциал в качестве региональной площадки для инструментов исламского финансирования, – считает глава казахстанского представительства инвестбанка «J.P. Morgan» **Тимур Кунанбаев**. – Объем капиталов, ориентированных на исламское финансирование во всем мире, постоянно растет, и в последние годы к нему все чаще прибегают эмитенты из других регионов – например, европейские финансовые институты».

В целом новый финансовый центр призван сформировать принципиально новый уровень инвестиционной среды в Казахстане и регионе. Не случайно президент Назарбаев поставил задачу вывести МФЦА к 2025 году на уровень десяти крупнейших азиатских финансовых центров и войти в тридцатку мировых. Это вполне реально, учитывая, что МФЦА позволяет своим участникам создать мощную и независимую базу для управления активами по всему миру. Основой для этого выступают более 100 млрд долларов активов казахстанских государственных фондов.

# Коррупция регионального масштаба

Суд

**В Караганде продолжается судебное заседание по делу бывшего крупного чиновника Серика Ахметова.**

Суд над бывшим чиновником, долгое время входившим в политэлиту страны, продолжается больше двух месяцев и обрастает все большим количеством фактов коррупционной деятельности Ахметова. Так, на очередном заседании бывший заместитель генерального директора ТОО «Казахстанская промышленная корпорация» **Альжан Акмолдаев**, который проходит по делу в качестве обвиняемого, сообщил, сколько было переведено денег на счета зарубежных компаний клана Ахметовых. По словам подсудимого, эти средства являлись «откатом» за возможность участвовать в строительстве инфраструктурных объектов индустриального парка Караганды.

«Для С. Ахметова на счета компании «Sahl Al Madina General Trading LLC» (зарегистрирована в ОАЭ) 1 февраля 2012 года были перечислены денежные средства в размере 250 000 долларов США, 11 февраля 2012 года – 300 000 долларов, 19 февраля 2012 года – 200 000 долларов, 25 февраля 2012 года – 250 000 долларов, 4 июня 2012 года – 250 000 долларов, 16 декабря 2012 года – 490 000 долларов, 13 января 2013 года – 500 000 долларов, 24 марта 2013 года – 200 000 долларов. Таким образом, в период с февраля 2012 по март 2013 года для С. Ахметова на счета иностранной компании было перечислено 2 440 000 долларов США», – сообщил Альжан Акмолдаев.

Кроме того, выяснилось, что в процессе строительства станции хозяйственно-бытовых стоков на ТОО «ИПММ» его сотрудники не раз подвергались давлению со стороны руководства с целью подписать документы на введение технологий, которые ранее не прошли госэкспертизу. Об этом суду сообщила свидетель обвинения **Елена Грязнова**, инженер-сметчик ТОО «ИПММ».

«Мне на проверку неоднократно предоставлялась проектно-сметная документация. В процессе проверки возникало много вопросов, нестыковок, в том числе по применению оборудования», – рассказала свидетель.

По ее словам, изначально строительство станции должно было происходить по технологии ТОО «Саулет». В процессе работы технология по неопределенным причинам была изменена, рассказала Е. Грязнова.

Кроме того, свидетели показали, что с целью «отката» Серику Ахметову стоимость проекта строительства станции хозяйственно-бытовых стоков была необоснованно завышена.

Одевайтесь по погоде

gismeteo.kz
прогноз погоды

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
КУРСИВъ
Газета издается с июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Alteco Partners»
Адрес редакции:
050000, РК, г. Алматы,
ул. Шевченко, 90, оф. 41
(уг. ул. Наурызбай батыра)
Тел./факс: +7 (727) 232-45-55.
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Редакционный директор:
Серик МАМБЕТОВ
Тел. +7 (727) 232-45-55,
s.mambetov@kursiv.kz

И. о. главного редактора:
Марат КАИРБЕКОВ
Тел. +7 (727) 232-45-55,
m.kairbekov@kursiv.kz

Коммерческий директор департамента развития интернет-проектов:
Руслан ИСМАИЛОВ
Тел. +7 707 171 12 24,
r.ismailov@kursiv.kz

Редакция:
«Власть и бизнес» Игорь КЛЕВЦОВ
«Компании и рынки» Гульжанат ИХИЕВА
«Банки и финансы» Динара ШУМАЕВА
«Культура и стиль» Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

Технический редактор:
Элеонора БЕЙСЕНОВА

Корректорское бюро:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Андрей НЕСТЕРОВ
Наталья ГРИГОРЬЕВА

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

Руководитель регионального представительства:
Алина КОЖАХМЕТОВА
Тел. +7 702 112 34 56,
astana@kursiv.kz

Корреспонденты г. Астана:
Артур МИСКАРЯН

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

Служба распространения:
Ертлек МЕЙРАМ,
e.meyram@kursiv.kz

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

Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан.
Свидетельство о постановке на учет № 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.
Отпечатано в типографии РПИК «Дәуір».
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17
Тираж 10 300 экз.

**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 –** Казахстанская международная выставка по животноводству и мясо-молочной промышленности.

**27.10.2015 – 29.10.2015 –** Международная выставка печати, издательского дела, полиграфии, переплетного дела и обработки бумаги, Израиль, Тель-Авив.

**27.10.2015 – 30.10.2015 –** 2-я Международная выставка рекламы, дизайна, полиграфии «Мятный Лев – 2015», Беларусь, Минск.

**03.11.2015–07.11.2015** – Metalworking and CNC Machine Tool Show (MWCS) 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.

# Акции Казкома исключат из индекса KASE

Индекс

**Акции Казкоммерцбанка с 1 ноября 2015 года будут исключены из представительского списка акций индекса Казахстанской фондовой биржи (KASE). Об этом сообщается на сайте KASE.**

**Динара ШУМАЕВА**

**Причина исключения – значительное снижение ликвидности бумаг ККБ**

Причина исключения – значительное снижение ликвидности бумаг Казкоммерцбанка в последних двух кварталах текущего года. Данное решение было принято комитетом по индексам и оценке ценных бумаг KASE 15 октября 2015 года.

Пресс-служба банка пока воздержалась от каких-либо комментариев.

По словам директора аналитического департамента АО «АсылИнвест» **Айвара Байкенова**, значительное снижение ликвидности по бумагам ККБ во многом обусловлено тем, что количество акций в свободном обращении заметно сократилось.

В прошлом году банк провел два раунда выкупа и планировал выкупить весь объем акций, который имелся на руках у миноритарных акционеров, с целью дальнейшего делистинга.

«Полностью выкупить не удалось по ряду понятных причин, и в итоге доля миноритариев к общему числу акций в обращении упала более чем вдвое – с 7,1 (перед выкупом) до менее 3,3%. Как следствие, упала и торговая активность по бумаге как на локальном рынке, так и на Лондонской бирже», – комментирует эксперт.

По его словам, ситуация такая, что казахстанское законодательство в настоящий момент не имеет нормы принудительного выкупа. При этом всегда есть определенная доля акционеров, которые пропустят все объявляемые выкупы (так называемые «мертвые души»). В итоге ограничивается возможность по делистингу этих акций.

По мнению Айвара Байкенова, в целом новость никак не повлияет на финансовые показатели банка.

«Репутационные риски в настоящий момент незначительные, так как такой сценарий был в целом ожидаем. Вопрос лишь в том, сможет ли быть осуществлен делистинг акций. Пока акции будут торговаться в боковике», – считает он.

**Индекс KASE**

*Индекс KASE представляет собой отношение рыночных цен акций, входящих в представительский список индекса на дату его составления, к ценам акций этого списка на определенную дату, которое взвешено по капитализации с учетом акций, находящихся в свободном обращении. Значение индекса KASE пересчитывается после каждой сделки, заключенной с акциями, которые входят в представительский список индекса.*

# ВЕЧЕ СТРАН СНГ

‹‹‹ [стр. 1]

Но судя по многочисленным знакам, все эти попытки пока терпят неудачу, не найдя поддержки даже у Беларуси, не говоря уже о других странах, с мусульманским населением, считает эксперт.

По мнению г-на Ергалиева, это относится и к неофициальному давлению Москвы по переходу на общую валюту. Поэтому все принятые документы оборонного и экономического блоков – просто очередные протокольные формальности.

«После событий 2014–2015 годов официальные соглашения, договоры и прочие межгосударственные документы (и ранее фактически представлявшие собой меморандумы или протоколы о намерениях) обесценились до уровня деклараций. Поэтому любой договор сейчас – это нарратив, а не норматив. То есть те бумаги, которые мы имеем в межгосударственной сфере, являются инфоповодом, инфоносителем или просто пиар-акцией, а не обоюдным обязательством», – говорит эксперт.

По его словам, саммит скорее формальное мероприятие, которое было использовано для перекрестного информирования. «Пообщались друг с другом, из первых уст получили требуемые данные и передали свою точку зрения. Сейчас не время принимать какие-либо решения, а уж тем более совершать какие-либо действия», – сказал г-н Ергалиев.

### Каков месседж?

И тем не менее в ходе саммита в Боровом прозвучали громкие заявления об операции в Сирии. «Действуя с воздуха и моря по заранее согласованным с сирийцами целям, наши военнослужащие добились внушительных результатов. Уничтожены десятки пунктов управления и складов с боеприпасами, сотни террористов и большое количество боевой техники. При этом мы неизменно выступаем за формирование максимально широкой коалиции по противодействию экстремистам и террористам», – подчеркнул Владимир Путин, отметив, что «по разным оценкам, на стороне ИГИЛ уже воюют от пяти до семи тысяч выходцев из России и других стран СНГ. И мы, конечно, не можем допустить, чтобы они полученный сегодня в Сирии опыт позднее применяли бы у нас дома».

О терроризме. «Необходимо констатировать активизацию террористических группировок, деятельность которых подрывает сложившиеся устои мироустройства. Здесь уместно будет отметить, что международный терроризм крайне деструктивно влияет на ситуацию во многих странах и регионах. Эскалация насилия увеличила число жертв мирного населения, преимущественно женщин и детей. В результате это привело к самой масштабной со времен Второй мировой войны вынужденной миграции гражданского населения из Северной Африки и с Ближнего Востока в Европу. На решение этой проблемы потребуются колоссальные экономические ресурсы. Более того, под видом беженцев могут скрываться террористы, задачей которых является формирование очагов нестабильности», – сказал президент РК **Нурсултан Назарбаев**.

Их цель – прорваться в Центрально-Азиатский регион. Владимир Путин отметил, что ситуация в Афганистане близка к критической. «Террористы разных мастей набирают все больше влияния и не скрывают планов по дальнейшей экспансии. Одна из их целей – прорваться в Центрально-Азиатский регион. Нам важно быть готовыми согласованно реагировать на такой сценарий», – сказал глава РФ.

### Поделили морское дно

В эти же дни прошли и двусторонние встречи В. Путина и Н. Назарбаева. Президенты России и Казахстана подписали протокол, который вносит изменения в соглашение двух стран о разграничении дна северной части Каспийского моря. Документ регулирует вопросы совместной разработки нефтяного месторождения Центральное. Как рассказал помощник российского президента **Юрий Ушаков**, документ готовился к подписанию с середины 2014 года. Соглашение позволит правительству РФ оформить лицензию на геологоразведку месторождения, а также его разработку. Как ожидается, она будет выдана одной из нефтяных компаний на срок 25 лет без предварительного аукциона и конкурса. Этап геологоразведочных работ при этом займет семь лет.

«Россия и Казахстан в ходе переговоров в рамках Совета глав государств – участников СНГ и Высшего Евразийского экономического совета наконец-то смогли договориться о внесении изменений в соглашение о совместной разработке нефтеносной структуры Центральная, которая расположена в пределах российского сектора акватории Каспийского моря, – комментирует ситуацию **Камилла Монакова**, эксперт-аналитик по нефтегазовой теме. – Суверенные права на недропользование структуры стороны закрепили подписанным в июле 1998 года Соглашением о разграничении дна северной части Каспийского моря».

Протокол, дополнивший соглашение в мае 2002 года, определил углеводородные запасы структуры Центральная субъектом российского права и закрепил необходимость разработки странами в равных долях месторождений в пограничных водах Каспия. Российские «ЛУКОЙЛ» и «Газпром» в 2003 году на паритетных условиях основали СП «ЦентрКаспнефтегаз», которое получило лицензию на геологоразведку структуры Центральная.

На основании действующих между Казахстаном и Россией соглашений после обнаружения в 2008 году нефтегазоконденсатных залежей на структуре в объеме около 170 млн т. у. т. в проект с 50%-ной долей вошел «КазМунайГаз», у «Газпрома» и «ЛУКОЙЛа» теперь было по 25% в СП. Однако приступить к разработке месторождения компании не успели – в 2009 году у «ЦентрКаспнефтегаза» истекла лицензия на геологоразведку. Ресурсы месторождения оцениваются на основе одной пробуренной скважины. Более точная оценка запасов требует доразведки. Между тем СП не смогло получить лицензию на добычу, поскольку российское законодательство допускает к разработке шельфа только компании с государственным участием выше 50%, а «ЛУКОЙЛ» – частная компания.

«ЛУКОЙЛ» все же смог добиться отмены этого требования для лицензий, выданных до 2008 года. Возникло новое препятствие – с одной стороны, договоренности с Казахстаном обязывают заключить СРП (соглашение о разделе продукции) для получения совмещенной лицензии на разведку и добычу. С другой стороны, геологических данных, полученных от бурения единственной скважины, недостаточно для определения пропорций раздела прибыльной продукции в рамках СРП.

Для проведения доразведки месторождения участниками СП «ЦентрКаспнефтегаз» в 2013 году было создано ООО «Нефтегазовая компания Центральная» (50% принадлежит «КазМунайГазу», по 25% – «Газпрому» и «ЛУКОЙЛу»). Предложение о выдаче компании лицензии для дополнительного изучения недр Центрального сроком на семь лет было включено в план совместных действий России и Казахстана на 2013–2015 годы. Следующим этапом урегулирования противоречий, связанных с допразведкой, стали внесенные 15 октября текущего года поправки в Соглашение о суверенных правах на недропользование в акватории Каспия. Теперь участникам проекта разрешено провести дополнительное геологическое изучение месторождения до заключения с Казахстаном СРП. Таким образом, ООО «Нефтегазовая компания Центральная» теперь может без аукциона и конкурса получить совмещенную лицензию на разведку и добычу сроком на 25 лет, из них период на изучение недр ограничен сроком до семи лет.

Однако впереди еще предстоит большая предварительная работа. После завершения доразведки потребуется время для оценки полученных данных с целью принятия участниками проекта решения о дальнейшем налоговом режиме – общий или СРП. При этом в случае заключения СРП также необходимы будут пара-тройка лет для подготовки и согласования его параметров. Потребуется проработка множества юридических моментов. Например, Роснедра выдвинули предложение заключить СРП с учетом затрат на разведку как возмещаемых. В свою очередь разработчики месторождения склоняются в пользу проведения геологоразведочных работ и последующего заключения СРП с учетом затрат на геологоразведку как исторических.

Также при разработке СРП, вероятно, будут учитываться экономические факторы, такие как ослабление рубля и тенге, снижение рентабельности добычи нефти из-за ее удешевления на мировых рынках. Капитальные затраты по разработке Центрального оценивались примерно в $8 млрд, операционные расходы – более $10 млрд. Не исключено, что проект по разработке Центрального сможет получить определенные налоговые преференции. Здесь свою роль может сыграть «ЛУКОЙЛ», добившийся отмены требования госучастия в компаниях – разработчиках шельфа для этого проекта. Так, освоение «ЛУКОЙЛом» месторождения имени Ю. Корчагина в том же Северном Каспии получило статус «Особо важный инвестиционный проект» от правительства Астраханской области. Проект получил снижение ставки по налогу на прибыль организаций и по налогу на имущество организаций.

Семилетний срок, выделенный для дополнительного изучения геологии Центрального, скорее всего, отодвинет запуск его в эксплуатацию на этот срок. Период согласования СРП может занять еще около двух-трех лет. Таким образом, реально ожидать запуска месторождения можно не раньше чем лет через десять.

### Интеграция, культура, экономика

Главы государств достигли договоренности о придании особого значения дальнейшему гуманитарному сотрудничеству. В рамках реализации Межгосударственной программы «Культурные столицы Содружества» в Туркменистане Дашогуз был объявлен культурной столицей СНГ в 2016 году.

В заседании Высшего Евразийского экономического совета принимали участие президент Казахстана Нурсултан Назарбаев, главы Армении, Беларуси, Кыргызстана и России. На саммите ВЕЭС с участием президентов Казахстана, России, Беларуси, Кыргызстана и Армении был рассмотрен блок вопросов по развитию интеграционных процессов в рамках объединения, международной деятельности, укреплению сотрудничества с другими интеграционными структурами и странами. По итогам заседания были подписаны документы по основным направлениям экономического развития союза на перспективу.

«Хотел бы отметить успешное председательствование Казахстана в Содружестве, – отметил в ходе обсуждений Владимир Путин. – Благодаря усилиям казахстанских друзей удалось продвинуться по целому ряду важнейших направлений».

Завершая председательство Казахстана в СНГ, Нурсултан Назарбаев сказал: «Честно признаюсь, что нам выпало трудное время с экономической точки зрения. Но мы старались выполнить свою миссию. Председательство Казахстана в СНГ пришлось на не самое простое с экономической точки зрения время, однако все необходимые требования были выполнены. Все мероприятия, запланированные в рамках Содружества, проведены. Помимо этого, на днях в Астане пройдет X Юбилейный форум творческой и научной интеллигенции государств СНГ, а в Душанбе состоится заседание Совета глав правительств СНГ. Этим мероприятием Казахстан завершает свое председательство в Содружестве».

# Евразийский банк покупает БанкПозитив Казахстан

Банки

**В соответствии с условиями договора купли-продажи, подписанного 20 октября в Стамбуле, Евразийский банк приобретет 100% акций БанкПозитив Казахстан у турецкого BankPozitif Kredi ve Kalkinma Bankasi Anonim Sirketi, сообщает пресс-служба банка.**

**Динара ШУМАЕВА**

**Сделка будет завершена до конца года при условии одобрения со стороны Национального банка**

«Сделка будет завершена до конца года при условии одобрения со стороны Национального банка и соответствующих регуляторных органов. После слияния банк продолжит работу под брендом Евразийского банка, рейтинговым агентством банка будет S&P», – говорится в сообщении банка.

Как отметил председатель правления и член совета директоров Евразийского банка **Майкл Эгглтон**, «приобретение БанкПозитив даст импульс к росту капитала (от 2,5 млрд до 3,0 млрд тенге) и доходности Евразийского банка. Более 99% кредитов Евразийского банка клиентам розничного сектора и МСБ – в национальной валюте, у банка нет валютных кредитов заемщикам, не имеющим валютной выручки. Более того, на долю необеспеченных кредитов банка приходится всего 16%».

Кроме этого, сообщается, что акционеры приняли решение увеличить капитал Евразийского банка к концу октября текущего года на 6 млрд тенге, что зафиксировано в протоколе совета директоров от 12 октября. После вливания нового капитала общий капитал Евразийского банка превысит 92 млрд тенге, коэффициент К1-1 увеличится, соответственно, до 9,3%, усиливая позицию банка на рынке и укрепляя показатели капитала первого уровня на случай возможного роста просроченных кредитов заемщиков.

«Мы признательны акционерам за постоянную и полную поддержку, которую они оказывают не только для того, чтобы банк мог противостоять вызовам, но и для того, чтобы продолжать процесс развития, запущенный более пяти лет назад. В дополнение к увеличению капитала мы рассматриваем выпуск субординированных облигаций в объеме 30 млрд тенге до конца года, что также увеличит коэффициент достаточности общего капитала банка (или К2). Эта ликвидность послужит буфером в условиях предстоящей волатильности, а также будет направлена на развитие программ кредитования.

Несмотря на рост просроченных кредитов в конце первого полугодия вследствие кризиса платежеспособности в корпоративном секторе, данный показатель существенно снизился к концу третьего квартала, после проведенной девальвации тенге и перехода к режиму свободного плавания. Мы прогнозируем коэффициент покрытия просроченных займов капиталом первого уровня и провизиями на уровне 100% на конец года», – сообщил Майкл Эгглтон.

На фоне этих событий банк прогнозирует коэффициенты достаточности капитала (К1-1 и К1-2) на уровне около 10%, существенно превышающем требования регулятора (6%). «Это критически важно в период, требующий особого контроля над ликвидностью, балансом и индикаторами банка, изменяющимися в соответствии с темпами роста экономики Казахстана», – добавил Майкл Эгглтон.

По данным Нацбанка, АО «БанкПозитив Казахстан» занимает 31-е место по активам среди 35 казахстанских банков. Активы банка превышают 20,8 млрд тенге, ссудный портфель – 15,6 млрд тенге, кредиты с просрочкой платежей более 90 дней составляют 6,4%, собственный капитал – 11,4 млрд тенге, чистая прибыль банка в январе – августе 2015 года составила 640,1 млн тенге.

**О банке**

*По состоянию на 1 октября 2015 года активы Евразийского банка составили 898 201 млн тенге, обязательства – 826 993 млн тенге, собственный капитал – 71 209 млн тенге, из них акционерный капитал составляет 30 110 млн тенге.*

*Долгосрочный кредитный рейтинг контрагента в иностранной валюте от агентства Standard & Poor's – «B+», краткосрочный кредитный рейтинг в иностранной валюте – «B», рейтинг по национальной шкале – «KzBBB-», прогноз – «негативный».*

## * Новости

### Qazaq Air продает часть акции

В Qazaq Air подтвердили продажу доли акций авиакомпании. Об этом на пресс-конференции в Службе центральных коммуникаций сообщил и. о. председателя правления авиакомпании **Блэр Поллок**.

«Самрук-Казына» является стопроцентным владельцем акций. Объявлен список компаний на приватизацию. Наша компания тоже входит в этот список. Ожидается, что только малая доля акций будет продана. Думаем, что это привлечет частный капитал. Как показывает международная практика, вовлечение частного сектора в бизнес позитивно влияет на управление компании, на финансовые показатели», – сообщил и. о. председателя правления АО Qazaq Air.

Он отметил, что пока время продажи доли акций и участники сделки неизвестны. «Это могут быть частные инвесторы. Мы будем рады и международным партнерам, которые будут представлять опыт международной авиации. На данный момент мы обслуживаем региональные рейсы и очень рады этому. Мы будем рады и казахстанским компаниям, и частным инвесторам», – также добавил г-н Поллок.

Напомним, ранее сообщалось, что 60 крупных казахстанских компаний будут приватизированы.

«Приоритетный перечень будет состоять из 60 крупных компаний, так называемый топ-60. От компании «Самрук-Казына» – 38 объектов, от «Байтерека» – 4, от «КазАгро» – 4 и 14 объектов, которые находятся в республиканской собственности», – сообщал ранее **Бакытжан Сагинтаев**.

По его словам, наиболее крупные активы предполагается реализовать стратегическим инвесторам путем прямого размещения акций на фондовом рынке, в том числе до 1 января 2018 года на площадке финансового центра «Астана».

Другие компании предлагается выставить на аукцион методом прямых продаж, если в компании присутствует частный инвестор.

Qazaq Air является региональной авиакомпанией, которая начала обслуживать внутренние маршруты в Казахстане летом 2015 года.

На сегодняшний день компания осуществляет рейсы: Алматы – Астана, Алматы – Павлодар, Алматы – Шымкент, Алматы – Костанай, Шымкент – Павлодар, Шымкент – Актобе, Актобе – Костанай, Актобе – Атырау. С ноября текущего года АО Qazaq Air планирует запустить регулярные рейсы Талдыкорган – Астана и Талдыкорган – Алматы.

# «Кредитная история» – продолжение следует

**По мнению финансовых аналитиков, в текущем году в Казахстане значительно замедлилась кредитная активность банков второго уровня. Причиной тому послужило падение темпов экономического роста и ужесточение участниками рынка требований к заемщикам в целях сохранения качества активов. Отечественные банки реагируют на ситуацию по-разному. Одни более тщательно стали подходить к отбору заемщиков, другие, наоборот, направили все силы на поиск альтернативных методов привлечения клиентов. Особый интерес в этой ситуации вызывают дочерние банки крупных международных финансовых институтов. Как они выстраивают процессы кредитования в сложившихся реалиях? Об этом мы поговорили с заместителем правления Банка ВТБ (Казахстан) Дмитрием Яковлевым.**

**– Дмитрий Евгеньевич, как в настоящий момент чувствует себя Банк ВТБ на казахстанском рынке?**

– Крупнейшая финансовая группа в России – ВТБ открыла дочернюю организацию в Казахстане в 2009 году. Выбор на этот регион пал не случайно, банковский сектор страны имеет большие перспективы. За довольно короткий для банка срок нам удалось поставить ВТБ (Казахстан) на прочные рельсы развития. Сегодня Банк ВТБ в Казахстане занимает 17-е место по объему активов среди всех БВУ республики и располагает 17 филиалами, расположенными во всех крупных городах страны. С начала 2015 года наши активы выросли на 14,9%, достигнув по итогам 9 месяцев 175 891 млн тенге. Объем средств на счетах и депозитах клиентов банка увеличился на 31,4% и составил 129 731 млн тенге.

**– В свете последних событий не испытывает ли Банк ВТБ (Казахстан) снижение спроса на кредитные продукты?**

– Несмотря на общие тенденции рынка, мы не зафиксировали снижение спроса на кредиты. В банке постоянно проводится работа по рассмотрению кредитных заявок новых клиентов и качественному обслуживанию действующих, как в розничном секторе, так и в корпоративном.

У Группы ВТБ особый подход к кредитованию. Банк видит свою миссию в том, чтобы обращать деньги своих клиентов в ценности, а деньги становятся ценностями, когда за ними начинают видеть большее – цели, возможности, перспективы.

Банковские кредиты помогают клиентам реализовывать свои проекты, но этот опыт становится положительным только при умелом распределении финансов и своевременном погашении долга. Основываясь на этом, мы разрабатываем новые продукты и услуги, направленные на стимулирование наших клиентов к более тщательному управлению собственными финансами.

**– Расскажите, пожалуйста, подробнее, какие новые кредитные продукты банк предлагает своим клиентам в настоящий момент?**

– Начало нового учебного года вдохновило нас на разработку акции для физических лиц «Отличник ВТБ», в рамках которой исполнительные заемщики будут поощряться деньгами. Участниками акции становятся все клиенты, оформившие «Кредит наличными (без залога)» в Банке ВТБ (Казахстан) в период с 1 октября по 15 декабря 2015 года включительно. Заемщикам, не допустившим ни одной просрочки по выплатам – отличникам, мы «поставим пятерки» – вернем 5%* от суммы выданного кредита. Мы надеемся, что эта акция научит наших клиентов грамотному финансовому планированию и ответственному исполнению своих обязательств. Ведь распределение семейных средств во многом напоминает управление активами любой компании. Семейный бюджет тоже требует планирования, прогнозирования и исполнения обязательств. Мы хотим, чтобы наши клиенты грамотно распоряжались деньгами.

Как мы видим, сокращение кредитного портфеля отмечают не все банки. «Кредитная история» не закончится, пока финансовые институты будут разрабатывать конкурентоспособные продукты и фокусировать свое внимание на потребностях клиентов.

** Удержание ИПН с физических лиц, в соответствии с налоговым законодательством РК – прим. редакции.*

# ИНВЕСТИЦИИ

## Официальные курсы валют на 21/10/15

| | | |
|---|---|---|
| 1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР | AUD / KZT | 201.53 |
| 100 БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ | BYR / KZT | 1.61 |
| 1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ | BRL / KZT | 71.33 |
| 10 ВЕНГЕРСКИХ ФОРИНТОВ | HUF / KZT | 10.14 |
| 1 ДАТСКАЯ КРОНА | DKK / KZT | 42.2 |

| | | |
|---|---|---|
| 1 ДИРХАМ ОАЭ | AED / KZT | 75.45 |
| 1 ДОЛЛАР США | USD / KZT | 277.1 |
| 1 ЕВРО | EUR / KZT | 314.73 |
| 1 ИНДИЙСКАЯ РУПИЯ | INR / KZT | 4.27 |
| 1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ | CNY / KZT | 43.65 |

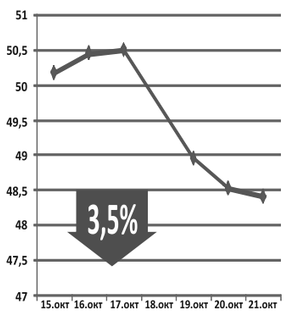
| | | |
|---|---|---|
| 1 КУВЕЙТСКИЙ ДИНАР | KWD / KZT | 918.77 |
| 1 КЫРГЫЗСКИЙ СОМ | KGS / KZT | 4.03 |
| 1 МЕКСИКАНСКИЙ ПЕСО | MXN / KZT | 16.78 |
| 1 МОЛДАВСКИЙ ЛЕЙ | MDL / KZT | 14.09 |
| 1 НОРВЕЖСКАЯ КРОНА | NOK / KZT | 34.12 |

| | | |
|---|---|---|
| 1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ | PLN / KZT | 74.12 |
| 1 РИЯЛ САУДОВСКОЙ АРАВИИ | SAR / KZT | 73.92 |
| 1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ | RUB / KZT | 4.45 |
| 1 СДР | XDR / KZT | 391.32 |
| 1 СИНГАПУРСКИЙ ДОЛЛАР | SGD / KZT | 199.5 |

| | | |
|---|---|---|
| 1 ТАЙСКИЙ БАТ | THB / KZT | 7.83 |
| 1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА | TRY / KZT | 95.54 |
| 100 УЗБЕКСКИХ СУМОВ | UZS / KZT | 10.54 |
| 1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА | UAH / KZT | 12.57 |
| 1 ЧЕШСКАЯ КРОНА | CZK / KZT | 11.64 |

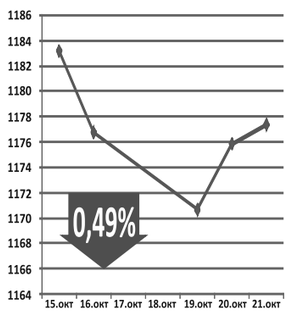
| | | |
|---|---|---|
| 1 ШВЕДСКАЯ КРОНА | SEK / KZT | 33.46 |
| 1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК | CHF / KZT | 291.47 |
| 1 ЮЖНО-АФРИКАНСКИЙ РАНД | ZAR / KZT | 20.9 |
| 100 ЮЖНО-КОРЕЙСКИХ ВОН | KRW / KZT | 24.51 |
| 1 ЯПОНСКАЯ ЙЕНА | JPY / KZT | 2.32 |

### BRENT (15.10 – 21.10)



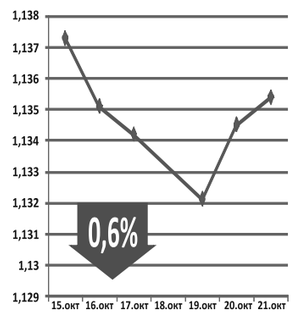

Данные из Китая вызвали опасения среди инвесторов за спрос на черное золото второго по величине в мире потребителя нефти и привели к снижению цен более чем на 3%.

### GOLD (15.10 – 21.10)



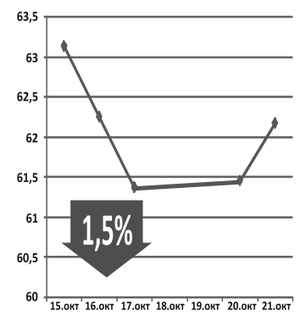

Золото демонстрирует слабую динамику роста на фоне незначительного удешевления американского доллара.

### EUR/USD (15.10 – 21.10)




Евро укрепился к доллару на ожиданиях по ставке ФРС.

### USD/RUB (15.10 – 21.10)




Тенденция укрепления рубля идет на фоне улучшения настроений на рынках капитала.

## Сырьевые рынки

# Нефть не удержала позиции, а золото пошло вверх

**Анна КОКОРЕВА, аналитик «Инвесттрейд»**

**В ответ на решение Китая девальвировать национальную валюту цены на некоторые сырьевые товары обновили многолетние минимумы. Учитывая, что Китай – крупнейший импортер многих ключевых ресурсов, в том числе нефти и промышленных металлов, теперь стоимость импорта повысится, и участники рынка беспокоятся, что из-за этого спрос резко упадет.**

### Золото

Драгоценный металл вырос в цене на фоне закрытия коротких позиций. Преобладавшее на протяжении последних недель отрицательное отношение к товарам этого сектора, в особенности к золоту, способствовало тому, что хедж-фонды накопили рекордно большую чистую короткую позицию. После девальвации юаня цена золота резко подскочила вверх, так как игроки рынка посчитали, что китайские инвесторы начнут искать защиту от обесценивания валюты и, как следствие, переключатся на альтернативные инвестиции. Кроме того, на рынке уменьшились ожидания в отношении того, когда и на сколько ФРС США в итоге сможет поднять процентные ставки. Вчера золото консолидировалось. Ближайшее сопротивление находится в районе $1180,40, выше которого целью роста станет психологически важный уровень $1200. Поддержка расположена на $1175,89 (200-дневный МА), ниже курс может протестировать $1167,10.

### С/х товары

Министерство сельского хозяйства США, повысив оценки урожая для кукурузы и соевых бобов, уронило цены практически на все товары сельскохозяйственного сектора. В результате в лидерах роста оказался кофе сорта Арабика, который до недавнего времени показывал худшую динамику в этом году. Поводом послужила Бразилия и связанные с ней волнения по поводу уровня запасов. Несмотря на отрицательное влияние понизившегося курса бразильского реала (BRL), кофе резко подорожал, так как игроки опасаются, что урожай в этом году не оправдает ожидания и запасы сократятся до опасно низкого уровня.

### Нефть

Сорту Brent удалось не обновить минимумы, в то время как цена на нефть сорта WTI продолжила падать и показала самый низкий результат за последние шесть лет. И без того негативные настроения усугубили пока ничем не обоснованные волнения по поводу замедления спроса в Китае, который сообщил о росте ВВП всего на 6,9% (6-летний минимум), спровоцировав опасения относительно того, что темпы спроса на топливо могут снизиться.

Нефть остается под давлением. Поддержка сейчас отмечается на $44,86 (55-дневный МА) и $43,61 (23,6% Фибо движения $62,58–$37,75). Возврат выше $46,00 откроет дорогу на $46,74, а выше $47,24 (38,2% Фибо движения $62,58–$37,75) целью роста станет $48,72 (100-дневный МА) и $50,92 (максимум 9 октября).

## Вести с ETS

**На Алматинской товарной бирже средневзвешенная цена ячменя за неделю выросла на 29%**

Как сообщает пресс-служба ETC, в секции торговли сельхозпродукцией товарооборот за отчетную неделю снизился на 7%. Средневзвешенная цена биржевых сделок по пшенице 3-го класса с базисом поставки франко-элеватор снизилась на 2,8% и составила 40 406 тенге за одну метрическую тонну. Также в этой секции прошли сделки по ячменю, средневзвешенная цена составила за неделю 38 174 тенге за одну тонну, выше показателей предыдущей недели на 29,4%.

В начале прошлой недели цена пшеницы 3-го класса на франко-элеваторе составляла 40 000 тенге, в четверг цена выросла на 9% (до 40 857 тенге), однако к концу недели цена вновь снизилась до 40 000 тенге за одну метрическую тонну.

В то же время на Чикагской бирже (CBOT) пшеничные контракты опустились на 10 центов, с 5,0225 до 4,9225 $/бушель, или на 2% ($180,9 за тонну, или 50 118,3 тенге по курсу НБ РК).

В секции торговли металлами и промышленными товарами средневзвешенные цены на цемент марки Портландцемент 400 Д20 с базисом поставки г. Алматы остались без изменений, на уровне 12 500 тенге за одну тонну, в Астане цена не изменилась – на уровне 11 000 тенге за одну тонну. Также в этой секции прошли сделки по углю, средневзвешенная цена составила за неделю 7500 тенге за одну тонну.

По регионам Казахстана средневзвешенные цены марки Портландцемент 400 Д20 составили: в Алматинской области – 15 069 тенге (+8,79%), по Жамбылской области – 16 000 тенге (+10,67%), в Павлодарской области – 12 800 тенге (снижение на 18,99%).

В секции торговли нефтепродуктами средневзвешенная цена дизельного топлива составила 129 892 тенге за одну тонну, что ниже на 39,4%, чем за предыдущую неделю.

По итогам торгов на ETC за период с 12 по 16 октября 2015 года общий товарооборот снизился на 26%.

## Лидеры роста и падения (16.10 – 22.10)

### KASE

| рост | изм. | падение | изм. |
|---|---|---|---|
| АО "Ксела" | 1 | | |
| АО "Народный сбер. банк Казахстана" | -1 | АО "Разведка Добыча "КазМунайГаз" | 2,5 |
| АО "КазТрансОйл" | 2,6 | АО "KEGOC" | 2,5 |
| АО "Казахтыс" | 4,4 | | |
| – | – | – | – |
| – | – | – | – |
| – | – | – | – |
| – | – | – | – |
| – | – | – | – |

### Dow Jones

| рост | изм. % | падение | изм. % |
|---|---|---|---|
| EI du Pont de Nemours ... | 7.66% | UnitedHealth Group ... | -3.01% |
| Chevron Corp | 3.52% | Merck & Co Inc | -2.79% |
| Caterpillar Inc | 2.37% | Pfizer Inc | -2.06% |
| General Electric Co | 1.75% | Johnson & Johnson | -1.41% |
| Intel Corp | 1.70% | NIKE Inc | -0.87% |
| Cisco Systems Inc | 1.42% | Travelers Cos Inc/The | -0.78% |
| Exxon Mobil Corp | 1.41% | American Express Co | -0.50% |
| McDonald's Corp | 0.72% | Home Depot Inc/The | -0.44% |
| Apple Inc | 0.48% | 3M Co | -0.36% |
| Boeing Co/The | 0.46% | Wal-Mart Stores Inc | -0.29% |

### NASDAQ

| рост | изм. % | падение | изм. % |
|---|---|---|---|
| Wynn Resorts | 2,96 | Mylan | -1,05 |
| Micron Technology | 0,65 | Check Point Softwa... | -1,99 |
| Seagate Technology | 1,36 | Netflix | -2,92 |
| SanDisk | 1,77 | Regeneron Pharma... | -13,32 |
| Viacom | 1,33 | Ross Stores | -1,46 |
| Symantec | 0,57 | Avago Technologies | -4,11 |
| Intel | 0,53 | Biogen Idec | -10,56 |
| Discovery Communi... | 0,4 | Celgene | -4,43 |
| KLA-Tencor | 0,74 | Dollar Tree | -2,93 |
| NetApp | 0,44 | Walgreens Boots ... | -3,86 |

### FTSE 100

| рост | изм. % | падение | изм. % |
|---|---|---|---|
| Anglo American PLC | 8.14% | easyJet PLC | -3.86% |
| Royal Dutch Shell PLC | 2.32% | Hikma Pharmaceu... | -2.74% |
| BP PLC | 2.26% | AstraZeneca PLC | -1.23% |
| Royal Dutch Shell PLC | 2.24% | Shire PLC | -0.80% |
| Glencore PLC | 1.74% | Dixons Carphone PLC | -0.61% |
| BG Group PLC | 1.46% | St James's Place PLC | 0.73% |
| Fresnillo PLC | 1.41% | Severn Trent PLC | 1.04% |
| WM Morrison Super... | 0.40% | ARM Holdings PLC | 1.65% |
| Randgold Resources Ltd | -0.60% | Legal & General Group ... | 1.66% |
| Tesco PLC | -1.12% | SABMiller PLC | 3.08% |

### ММВБ

| рост | изм. % | падение | изм. % |
|---|---|---|---|
| ФосАгро | 64 | Татнефть | -4,9 |
| М.Видео | 3,7 | Северсталь | -11 |
| ПИК | 3,4 | Ростелеком | -1,57 |
| Сбербанк (прив.) | 0,58 | Черкизово | -18 |
| НЛМК | 0,31 | ТМК | -1 |
| – | – | – | – |
| – | – | – | – |
| – | – | – | – |
| – | – | – | – |
| – | – | – | – |

### Nikkei 225

| рост | изм. % | падение | изм. % |
|---|---|---|---|
| Okuma | 69 | All Nippon Airways | -5,8 |
| Mitsubishi | 150,5 | Shionogi & | -80 |
| Inpex | 82 | Astellas Pharma | -30,5 |
| JGC | 115,5 | Ajinomoto | -52 |
| Ebara | 29 | Kyowa Hakko Kogyo | -38 |
| Sojitz | 15 | Mitsumi Electric | -15 |
| Mitsui Chemicals | 25 | Eisai | -155 |
| Oki Electric Industry | 11 | Minebea | -29 |
| Chiyoda | 51 | Shiseido | -63,5 |
| Amada | 59 | NH Foods | -62 |

### Hang Seng

| рост | изм. % | падение | изм. % |
|---|---|---|---|
| CNOOC Ltd | 13.86% | Sands China Ltd | -0.72% |
| China Shenhua Ener... | 9.25% | CLP Holdings Ltd | -0.15% |
| PetroChina Co Ltd | 9.03% | Cathay Pacific Airways Ltd | 0.00% |
| Kunlun Energy Co Ltd | 8.97% | Power Assets Holdings Ltd | 0.14% |
| Tingyi Cayman ... | 8.18% | CK Hutchison Holdings Ltd | 0.48% |
| China Petroleum ... | 6.63% | Hang Lung Properties Ltd | 0.56% |
| China Resources ... | 5.46% | Li & Fung Ltd | 0.66% |
| China Overseas Land ... | 4.74% | Want Want China Hol... | 1.24% |
| China Resources ... | 4.63% | CITIC Ltd | 1.27% |
| Ping An Insurance ... | 3.85% | China Mobile Ltd | 1.44% |

### Ibovespa

| рост | изм. % | падение | изм. % |
|---|---|---|---|
| Helmerich & Payne | 4,36 | DR Horton | -1,07 |
| E I DuPont de Nemours ... | 3,93 | Abbott Laboratories | -1,5 |
| Transocean | 1,06 | Biogen Idec | -10,56 |
| Chesapeake Energy | 0,56 | Aetna | -4,21 |
| Marathon Oil | 1,12 | Celgene | -4,43 |
| Genworth Financial | 0,3 | Molson Coors Brewing ... | -3,27 |
| Freeport-McMoRan | 0,65 | Delta Air Lines | -1,87 |
| Range Resources | 1,89 | F5 Networks | -4,98 |
| Alcoa | 0,57 | Dollar Tree | -2,93 |
| Hess | 2,9 | Walgreens Boots ... | -3,86 |

### DAX

| рост | изм. % | падение | изм. % |
|---|---|---|---|
| adidas | 0,06 | Deutsche Post | 0,23 |
| Allianz | 0,6 | M nchener R ckver... | 1,15 |
| BASF | 1,82 | Allianz | 0,75 |
| Bayer | -0,45 | Deutsche Telekom | 0,06 |
| Beiersdorf | -0,28 | SAP | 0,19 |
| BMW | 2,27 | Vonovia | 0,19 |
| Commerzbank | 0,13 | adidas | 0,17 |
| Continental | 2,55 | Henkel vz | 0,04 |
| Daimler | 1,7 | Vonovia | -0,02 |
| Deutsche Bank | 0,29 | Fresenius Medical ... | -0,1 |

### CAC 40

| рост | изм. % | падение | изм. % |
|---|---|---|---|
| Volkswagen vz | 5,36 | Carrefour | 0,12 |
| Anheuser-Busch InBev | 4,04 | Unibail-Rodamco | 0,85 |
| Banco Santander Cent... | 0,14 | SAFRAN | 0,24 |
| BMW | 2,31 | Vinci | 0,18 |
| BASF | 1,82 | Deutsche Telekom | 0,05 |
| Daimler | 1,75 | Unilever | 0,11 |
| EON | 0,21 | SAP | 0,15 |
| Siemens | 1,87 | Assicurazioni Generali | 0,03 |
| TOTAL | 1 | LOr al | 0,05 |
| Engie SA | 0,26 | Groupe Danone | -0,2 |

## Биржевые индексы

| | изм.% | | изм.% |
|---|---|---|---|
| KASE | 1,46% | S&P500 | -0,36% |
| Dow | 0,08% | PTC | 2,29% |
| FTSE 100 | 0,43% | Hang Seng | 1,72% |
| NASDAQ | -0,69% | ММВБ | 0,74% |
| Nikkei 225 | 0,95% | IBOVESPA | 0,29% |

## Сырье

| | изм.% | | изм.%. |
|---|---|---|---|
| Light | 1,73% | Олово | 0% |
| Natural Gas | -0,53% | Палладий | 0,47% |
| Алюминий | 0,42% | Платина | 1,01% |
| Медь | 0,62% | Серебро | -0,31% |
| Никель | 0% | Цинк | 0% |

## Forex

| | изм.% | | изм.%. |
|---|---|---|---|
| Eur/Gbp | -0,15% | Usd/Chf | -0,01% |
| Eur/Jpy | -0,21% | Usd/Jpy | -0,14% |
| Eur/Kzt | 0,06% | Usd/Kzt | 0,00% |
| Eur/Rub | 0,45% | Usd/Rub | 0,46% |
| Eur/Usd | -0,06% | | |

## Валюта

# Когда макростатистика не работает

**Александр ГРИЧЕНКОВ, эксперт-аналитик MFX Broker**

**На мировом валютном рынке наблюдалась довольно вялая динамика. Несмотря на обилие макростатистики, инвесторы продолжают занимать выжидательную позицию, наблюдая за дальнейшими действиями ФРС США в сфере монетарной политики. При этом рисковые валюты в целом показали более негативную тенденцию, чем защитные. Британский фунт после достижения локального минимума в 1,5100 сумел отскочить до уровня 1,5450. Японская иена после ложного пробития снова вернулась к боковому тренду возле психологического уровня 120,00. В свою очередь, российская валюта на фоне налогового периода сумела частично восстановить свои позиции, несмотря на довольно слабую нефть.**

### Доллар

Американская валюта на прошлой неделе торговалась в неопределенном тренде. Долларовый индекс просел всего на 0,1%, до уровня 94,75 пункта, при этом волатильность достигла 1,5%. Инвесторы решили занять выжидательную позицию и понаблюдать за дальнейшими действиями ФРС в сфере денежно-кредитной политики. При этом после публикации последних итоговых протоколов заседания комитета по открытым рынкам американского регулятора на рынке усилились ожидания сохранения основных параметров политики ФРС как минимум до конца 2015 года. Последние данные по снижению темпов роста китайской экономики лишь усилили эти ожидания. На текущей неделе по американской экономике важных событий почти не ожидается, поэтому динамика доллара будет зависеть от внешних факторов – главным образом от решения ЕЦБ по процентной ставке. Если европейский регулятор не будет принимать дополнительные меры для поддержки экономического роста в еврозоне, это может спровоцировать краткосрочное ослабление американского доллара.

### Евро

Евровалюта показала крайне нестабильную динамику. Фундаментальных факторов для трендового движения евро не было, поэтому торги по европейской валюте главным образом определялись техническими факторами. В итоге пара EUR/USD к концу прошлой пятницы осталась практически на неизменном уровне – 1,1350. На текущей неделе ключевым событием для евровалюты, безусловно, станет решение ЕЦБ по процентной ставке, от которого зависит формирование тренда как минимум до конца следующей недели. По техническому анализу пара EUR/USD осуществила бычий выход из фигуры «сужающийся треугольник», однако дальнейшего развития восходящего тренда не произошло, в связи с чем высока вероятность отката в ближайшие дни до уровня 1,1200.

### Фунт

На прошлой неделе британский фунт сумел несколько восстановить свои потери. Пара GBP/USD по итогам пятничных торгов закрылась на уровне 1,5435, что на 1% выше уровня закрытия предыдущей пятницы. При этом по британской экономике статистика выходила не самая приятная – в частности, дефляция в стране продолжилась уже второй месяц кряду, однако вышедшие ранее позитивные статданные по росту ВВП и деловой активности в производственном секторе позволили нивелировать этот негатив. На грядущей неделе наиболее важное событие для британской валюты состоялось во вторник, 20 октября, после выступления главы Банка Англии Марка Карни, от которого ждали заявлений в связи с дефляцией и рисками охлаждения экономики. В этом случае пара GBP/USD к концу недели вполне может вновь упасть до локального минимума 1,5100.

### Рубль

Российская валюта на прошлой неделе сумела несколько укрепить свои позиции. При этом не смогли существенно продавить курс даже цены на нефть, которые по-прежнему остаются крайне нестабильными. Так, баррель марки Brent после резкого роста вновь опустился ниже психологической отметки $50,00, при этом геополитическая обстановка в целом остается спокойной, несмотря на усиление военной операции в Сирии. Нивелировать негатив от нефтяных котировок помог начавшийся налоговый период. В итоге пара USD/RUB к концу пятницы упала до уровня 61,50. В ближайшую неделю, если не будет сильных шоков на нефтяном рынке, рубль имеет все шансы продолжить начавшееся укрепление.

### Иена

На прошлой неделе японская валюта оставалась в боковом коридоре. Несмотря на обилие статистики в самой Японии и довольно насыщенный внешний фон, инвесторы решили дождаться от центрального банка страны конкретных шагов по преодолению дефляции и нивелированию рисков очередной рецессии. Пара USD/JPY в течение недели торговалась возле психологического уровня 120,00. При этом было ложное пробитие нижней границы коридора, однако затем тренд вернулся в канал 119,00–121,00. На текущей неделе наиболее важное событие для японской валюты уже состоялось – в Китае опубликовали статистику по росту ВВП и промышленности, которая в целом оказалась хуже ожиданий. В связи с этим вероятность того, что пара USD/JPY сумеет выйти из бокового коридора как минимум до конца текущей недели остается крайне низкой.

## Инвестидея

# «Звездные войны» побьют рекорды «Аватара»

**Леонид МАТВЕЕВ, ведущий эксперт аналитического департамента «Альпари»**

**Один из крупнейших развлекательных конгломератов The Walt Disney Company вырастет на 25%, до $125, прогнозируют аналитики. Кроме этого, крупную выручку компании может принести выход в прокат новой части «Звездных войн», который ожидается в декабре 2015 года.**

**– Перечислите основные факты о компании.**

– The Walt Disney Company – мировой лидер индустрии развлечений, основан Уолтом Диснеем в 1923 году. Disney входит в топ-15 самых дорогих брендов мира. Компания на протяжении длительного периода времени демонстрирует уверенные темпы роста и положительную динамику финансовых результатов операционной деятельности.

**– Отметьте наиболее значимые факторы, влияющие на рентабельность вложений.**

– Важным стратегическим преимуществом является диверсифицированная структура выручки, которая состоит из доходов от теле- и радиовещания (43,3% выручки), которые представлены компаниями The Disney/ABC Television Group и ESPN Inc., и от тематических парков развлечений (30,9%) в штатах Калифорния, Флорида, а также в Токио, Париже, Гонконге, Шанхае, кинопроизводства и звукозаписи (14,9%), игрушек, издательства, розничной сети магазинов (8,2%), создания онлайн-игр (2,7%).

**– Какие показатели обеспечивают прирост выручки?**

– С начала 2000-х среднегодовой темп прироста выручки составил 5%, а доходности на акцию – 17,8% (показатели продолжают расти). Важными преимуществами являются высокие показатели рентабельности собственного капитала (17,97%) и рентабельность активов (9,67%). Маржинальность бизнеса компании превышает 15%. Кроме этого, на положительную динамику роста влияют стабильные денежные потоки от операционной деятельности и низкий уровень долговой нагрузки: общий долг EBITDA равен 1,04; чистый долг EBITDA равен 0,73. Отношение общего долга к совокупным активам не превышает 18%.

**– Какие корпоративные события станут самыми значимыми для компании?**

– Важным событием для компании станет выход в широкий прокат фильма «Звездные войны: Пробуждение силы» в декабре текущего года. The Walt Disney Company владеет компанией создателя фильма Lucasfilm. В этой связи все кассовые сборы повлияют на выручку Disney. Ожидания от фильма очень высокие, поскольку у фильма миллионы фанатов по всему миру. Вполне вероятно, что кассовые сборы побьют рекорд фильма «Аватар».

**– Каковы прогнозы по цене на акции?**

– Динамика акций компании находится в долгосрочном восходящем тренде и отскочила от нижней границы ценового канала. Совокупность факторов дает нам возможность прогнозировать рост курсовой стоимости акций The Walt Disney до $125 (+25%). На этом можно заработать, используя структурированный продукт с высоким коэффициентом защиты капитала.

**– И немного о технических параметрах вложений.**

– Минимальная сумма инвестиций – $7000, минимальный срок – до 15 апреля 2016 года. При этом коэффициент защиты капитала составляет 90%. Предполагаемый годовой доход в долларах США – 20,6%.

## ДЕЙСТВУЮШИЕ ЛИЦА

**АЗИРБАЕВ**
**Мухит Бакытович**

**Председатель наблюдательного совета компании Global**

Родился в 18 сентября 1974 г. (г. Алматы).

Образование:
1991-1997 годы – Казахская государственная академия управления (ныне Казахский экономический университет им. Т. Рыскулова).

Опыт работы:
Трудовую деятельность начал в 1997 году в дочернем банке «АБН АМРО Банк» (Голландия) в городах Алматы и Атырау, где за пять лет работы стал начальником отдела валютного контроля.

С 2003 по 2006 годы – генеральный директор агрохолдинговой компании «Куат-Агро» в г. Астане.

С 2006 до августа 2009 года – начальник управления лизинга и директора департамента корпоративных отношений в АО «Казкоммерцбанк».

С августа 2009 года назначен председателем наблюдательного совета ТОО «Global Building Contract».

Награжден Почетной грамотой акима г. Алматы, медалью «20 лет Независимости Республики Казахстан». Является вице-президентом Союза градостроителей Казахстана, членом Градостроительного совета при акиме г. Алматы и директором Алматинского филиала Национальной ассоциации строительной отрасли РК (НАСОРК).

# Мухит Азирбаев: «Пройти кризис успешно смогут только стабильные компании»

**Строительная компания Global за короткий промежуток времени стала одним из крупнейших игроков на казахстанском рынке недвижимости и лидером на рынке Алматы. За шесть лет компанией было построено порядка 15% всего введенного жилья в Алматы, составив на сегодня более 30% всего первичного предложения квартир в Алматы. О том, как себя чувствует отрасль и рынок недвижимости в целом, что значит быть прозрачной компанией и как достроить начатые проекты во время кризиса в эксклюзивном интервью «Къ» рассказал председатель наблюдательного совета компании Мухит Азирбаев.**

**Серик МАМБЕТОВ**

**По мнению Мухита Азирбаева, кризис – это время развиваться**

**– Мухит Бакытович, в наше время появилось большое количество «экспертов» по экономике. И специалисты, и неспециалисты, в том числе в соцсетях, дают свои оценки ситуации на рынке недвижимости. Вопрос к вам, как участнику рынка и специалисту, довольно банальный и общий – есть ли кризис в вашей отрасли?**

– Сразу же отвлеку вас небольшой справкой. Как известно, наша отрасль очень большая, в ней (об этом докладывают наши аналитики и это подтверждается официальной статистикой) трудится порядка 670 тыс. человек. А это около 8% от общего числа трудоустроенного населения страны. А если взять и смежные с отраслью сектора, подрядные организации и прочее, то, по нашей оценке, в отрасли задействовано более 1 млн человек. И когда мы наблюдаем сжатие в экономике, и не только в стране, но и во всем мире, говорить, что в такой огромной отрасли кризиса нет, по меньшей мере, несерьезно.

О кризисе мы говорили еще в прошлом году – тогда уже были предпосылки. Это и вопросы с кадрами, и вопросы нормативно-правовой базы, механизмов регулирования, и вопросы финансирования и многое другое. А этот год, конечно же, лучше не стал – произошла девальвация и другие процессы в экономике, которые, несомненно, отразились на динамике рынка недвижимости. Но это касательно отрасли в целом.

Если посмотреть по сегментам – ситуация несколько иная. В портфеле нашей компании не более 10% – это коммерческая недвижимость, а остальное – жилье в сегментах комфорт, бизнес и премиум. В этих сегментах мы не наблюдаем каких-либо кризисных явлений, по крайней мере, в своей компании.

Напротив, количество сделок у нас неуклонно растет и, более того, эмоциональный фон с августа месяца, сразу после девальвации, подстегнул людей к покупке жилья. И это логично – как только скачет валютный курс, сразу повышается интерес к недвижимости, так как именно недвижимость сегодня является наиболее надежным и привлекательным, в отсутствии других, инструментом для инвестирования. Особенно, если застройщик смог зафиксировать цены в тенге еще до девальвации. Мы четко ощущаем приток инвестиций в недвижимость, по крайней мере, на примере нашей компании.

**– И люди, как вы отметили, хотят не просто покупать, а инвестировать. И, соответственно, очень не хотят снижения цены…**

– Совершенно верно. И я думаю, что наши проекты, наше жилье в этом плане попадают в эту категорию – в категорию инвестиционного жилья. Последние три года мы сделали упор на качество – качество проектирования и технических решений, непосредственный контроль в процессе производства работ, на комфорт и удобство проживания людей. Очень много внимания уделяем проектам с точки зрения благоустройства и функционального назначения. Ну и конечно, последняя миля – это сервисное обслуживание: соблюдение чистоты, безопасности, работоспособности всех механизмов и инженерии, которые сегодня достаточно сложны.

А не делать упор на сервис, тем более во время кризиса, – это самое худшее для девелопера, тем более к нам приковано особое внимание рынка – ведь мы занимаем довольно большую долю.

Эти составляющие – качество, продуманность, сервис – и есть залог инвестиционной привлекательности наших домов. Они всегда будут в цене, их всегда можно будет сдать в аренду или хорошо продать.

**– А какова ваша доля на рынке?**

– К сожалению, официальной статистики нет, но, по нашей оценке, доля варьируется от 30 до 35%. Речь, конечно, идет о сегменте первичной недвижимости Алматы.

**– Вы позиционируете себя как девелоперская компания…**

– Именно так. Есть строительные компании, а есть девелоперы. Мы разрабатываем свои проекты с нуля и ведем их вплоть до постсервисного обслуживания, но мы не строим их сами, а привлекаем компании на генподряд. Но, к сожалению, термин «девелопмент» пока не получил широкого распространения в нашей стране.

**– Какова структура портфеля вашей компании с точки зрения объектов, и на какой они стадии?**

– Структура, в нашем случае, это довольно условное разделение на бизнес-класс, комфортное и элитное жилье. И мы достаточно диверсифицированы, и присутствуем во всех сегментах: доля премиальных объектов 11%, бизнес – 34%, 55% – это комфортное жилье.

Комфортное жилье – это наши жилые комплексы в районе озера Сайран, бизнес-класс – это AFD Plaza, который был сдан в 2014 году, и «Шахристан», который мы сдаем в этом году. Два проекта премиум-класса – это Miras Park и Dostyk Residence. Мы их начинали в разное время. По Miras Park проект уже на стадии завершения – сдача в четвертом квартале этого года, остались работы по благоустройству. Dostyk Residence мы завершаем в третьем квартале следующего года.

**– Это значит, что у вас нет проблем с финансированием?**

– Проблем с финансированием нет. И если мы уверенно говорим, что у нас будет финансирование, это не потому, что мы решаем за банк. Наша уверенность достигается за счет наших понятных и прозрачных взаимоотношений. Мы показываем банку всю хронологию строительного процесса, начиная от концепта, проектирования, строительства, ввода в эксплуатацию и последующей эксплуатации. Мы – одна из первых компаний, которая внедрила практику использования независимого инжиниринга. Это значит, что на наших объектах всегда присутствуют специалисты от банка, которые владеют техническими навыками и которые дают банку объективную оценку. Соответственно, банк владеет полной информацией о проекте, знает сколько, куда и зачем идут деньги: на поставку оборудования, приобретение строительных материалов, услуг и так далее. В совокупности это дает нам и банку возможность видеть экономику проекта.

Понятно, что ситуация на рынке может меняться, а финансовая модель проекта корректироваться, но эта схема, по крайней мере, понятна, прозрачна, и она работает. Соответственно, мы честны перед партнерами, и нам комфортно с такой системой взаимоотношений.

**– Кстати, какова цена денег?**

– Ставки разные – в нашем случае от 10 до 14%, в зависимости от этапов строительства, от самого проекта, от стратегии компании и рыночности проекта. Но здесь стоит отметить, что разные проекты имеют разную вовлеченность банка, и ставка не зависит от того, какой продукт мы выдаем.

**– Имея стратегического партнера в вопросах фондирования, вы можете привлекать средства из других источников?**

– Сегодня на внешних рынках довольно сложно привлекать деньги. Что касается внутренних источников, то поскольку сам товар не экспортируемый, локальный, имеет ограничения по перемещению, мы можем иметь несколько источников финансирования: БВУ, инвесторы и собственные деньги.

**– Какова доля ипотечных сделок?**

– Ипотека возвращается, конечно, не такими быстрыми темпами, но все же. Доля ипотеки в наших продажах достигает 15%. А ведь когда-то было 50%. Нам хотелось бы, чтобы доля ипотеки составляла 30% – это нужно для сбалансирования финансирования.

**– Какие финансовые программы вы предлагаете своим клиентам?**

– С октября нами запущен уникальный для рынка продукт – рассрочка на квартиры сроком на пять и 10 лет. Предложений, подобных нашему, пока нет ни у одного другого застройщика, и даже банка. Мы предлагаем очень привлекательные условия – 30% первоначальный взнос, процентная ставка составляет 10% годовых. При этом, компания фиксирует цену на квартиру в тенге на весь срок, мы не требуем подтверждения дохода и не взымаем дополнительных комиссий. Мы считаем, что этот продукт востребован рынком, и мы рады, что смогли дать его потребителю.

**– С недавних пор на рынке активно участвует государство. Речь, конечно, идет о холдинге «Байтерек». Может ли это обстоятельство как-то повлиять на рынок?**

– У «Байтерека» четкая целевая аудитория, и работает он в сегменте доступного жилья. Как известно, спрос там стабильный, и очередь не уменьшается, а, наоборот, прирастает.

Эта программа пока может обеспечить не более 10-15% объема. Но программа подразумевает длинные сроки возврата денег. Поэтому ее развитие будет зависеть от позиции правительства.

Но с нашей точки зрения, эта программа в некотором смысле выпускает пар. Если бы не было этой программы, то какое-то количество людей, наверное, обращалось в сторону коммерческого жилья, и под разным соусом эта группа населения приобретала бы такое жилье. К примеру, в рассрочку, ипотеку и так далее. Но надо понимать, что не обеспеченный финансами сегмент все равно когда-нибудь может привести к коллапсу.

Поэтому сегмент доступного жилья был сфокусирован на госпрограммы, в том числе «Байтерека», «Фонда недвижимости «Самрук-Казына». И это очень здорово.

Здорово и с точки зрения всей отрасли, потому что и «Байтерек», и «Самрук-Казына» позиционируют себя как девелоперы, заказчики. А это значит, что появляется еще один заказчик в лице государства, в проектах которого могут активно участвовать отечественные застройщики.

**– Государство строит жилье, у него длинные и дешевые деньги, и себестоимость квадратного метра соответственно может быть низкой. Эта минимальная цена может ли быть для вас неким флюгером, бенчмарком?**

– Скорее всего, ведь цена присутствует на рынке, но это бенчмарк на рынке самого дешевого жилья. С другой стороны, на этом рынке спрос превышает предложение, и чтобы получить его, нужно, как вы знаете, соответствовать определенным критериям, становиться в очередь и… ждать. Если бы это жилье продавалось свободно, то тогда оно могло бы повлиять на рынок.

В нашем же случае, мы находимся в свободном рынке, мы предлагаем разный товар и ищем покупателя, ищем спрос. У нашего клиента есть выбор в зависимости от бюджета, доходов и, обязательно, от желаний – амбиции ведь никто не отменял.

Ну и повторюсь, наши цены формируют качественный сервис, который мы предоставляем и, конечно же, имидж, за который стоим горой.

**– Но на голом энтузиазме отвечать довольно сложно…**

– Согласен. У нас есть партнер, «Казкоммерцбанк», с которым работаем практически с первых дней нашей деятельности. Без финансового рычага строить жилье, тем более такие комплексы, как наши, осваивая большие территории, невозможно. Это очень капиталоемкие проекты, и имея 20-30% от объема финансирования, браться за дело по принципу «остальное-война-план-покажет» нельзя. В таких случаях обычно приходится только продавать и продавать по себестоимости или ниже, а все деньги вкладывать в стройку. Если спрос начинает падать, строительство может и вовсе остановиться, что в свою очередь может повлечь волнения со стороны покупателей, которые станут требовать свои деньги назад. Все это может привести к социальной напряженности и проблемам, схожим с теми, что рынок Алматы испытал в 2007-2009 годах.

Такая пирамидальная схема для нас неприемлема, поэтому мы всегда финансируем проект практически на 100%.

**– Кстати, какова структура фондирования?**

– Мы строим за деньги банка. И, в первую очередь, средства необходимы для возведения железобетонного каркаса – это порядка 40% от общего объема финансирования проекта. После его возведения возможны поступления средств от наших клиентов. Ведь, согласитесь, если нет каркаса, люди очень осторожны в принятии решения о заключении сделки. И это правильно.

И к тому же, мы с банком едины в одном очень важном вопросе – если мы начали строить, то мы должны закончить. Иначе пострадаем все – и мы, и банк. Ведь любой простой сразу же аукнется на нашем финансовом состоянии и, что хуже всего, на имидже. Если мы сказали, что этот дом будет построен – мы его простроим. И к счастью, за шесть лет мы ни разу не дали повод в этом усомниться.

Поэтому структура нашего фондирования такая, что строительство обеспечивается средствами банка, а возвратность обеспечивается продажами.

**– Ряд крупных игроков на девелоперском рынке являются также одними из крупных господрядчиков. С чем это связано? Это некая современная формула, что на господрядах можно обеспечить себе потоки и рентабельность?**

– Работать с государством на его проектах – это возможность диверсифицировать свой портфель, как строительной компании, так как там заказчиком является государство. Конечно, это дает определенный поток.

**– В вашем портфеле есть госзаказ?**

– Нет, мы пока не работаем, но обсуждение есть.

**– Вопрос в связи с созданием ЕАЭС. Как может измениться рынок? Ведь могут прийти крупные игроки из других стран.**

– В девелопменте мы пока не видим каких-либо крупных игроков, которые бы заявляли о своих проектах. Как строительные компании, возможно, присутствуют. Я слышал, что были какие-то контакты, встречи, переговоры, но о том, что это вылилось во что-то конкретное, я не осведомлен.

И до создания ЕАЭС в страну приглашались отдельные бригады инженеров, другие специалисты, но только не сами девелоперы. Российские и другие девелоперы скорее заняты своими локальными проектами, нежели экспортом своих услуг.

**– Если брать те девальвационные процессы, которые были в России, то там девелоперы выдвигали критерии, как работать и планировать в таких условиях, и даже ранжировать критерии в зависимости строят ли они массовое жилье или премиальное, и на какой стадии находятся тот или иной проект. Кроме того, планировали в каком сегменте легче, быстрее, комфортнее будет строить планы и прогнозы. Есть ли некие комфортные формулы от вас, в том числе по вашим проектам и в целом по рынку?**

– Я думаю, что критерии по комфортности здесь очень сложно назвать. Критерии по завершенности – да. То есть в текущий момент объекты с объемом завершенности до 50% будут испытывать больше проблем.

**– Вы считаете, что их лучше заморозить?**

– Не совсем. Нужно пристально и детально работать по проекту и находить решения – если есть возможность оптимизировать себестоимость, то, конечно, надо этим заниматься.

Объекты же степенью завершенности больше 50% – это объекты, в которых очень сложно что-то менять. И независимо премиальный ли или другой сегмент, такие проекты лучше завершить, потому что консервация такого проекта обойдется в разы дороже.

Что касается методов работы в кризисных условиях, то если взять нашу компанию, мы начали бизнес в 2009 году – в самый разгар кризиса. В 2013-2014 годах мы зашли в коммерческие проекты. Сегодня – опять кризис. И скажу, что все эти шесть лет мы работаем в таком антикризисном режиме, в стрессовой ситуации.

А наша формула очень простая – нужно постоянно контролировать операционную деятельность и все процессы. Нужно вырабатывать стратегию работы со всеми – будь то инвесторы или финансирующая организация, покупатели, подрядчики или поставщики. С каждым из них нужно выстраивать взаимоотношения с позиции высокой степени доверия. Это позволяет в любой ситуации очень быстро пересчитать проект, и, если ожидания ухудшаются, иметь возможность влиять на процесс.

**– А есть ли у вас объекты завершенностью ниже 50%?**

– У нас самый минимальный объем завершения строительства – это 62%. Это жилой комплекс Dostyk Residence.

**– Какой из ваших проектов вы можете выделить по рейтингу с точки зрения девелопмента, объемов продаж? Чем вы можете гордиться?**

– Все наши проекты уникальны. Для того, чтобы выделить отдельно какой-то из них, нужно определять критерии – почему именно лучше тот или иной проект.

**– Но все же?**

– К примеру, по степени доступности – это, конечно, комплекс «Сайран». С точки зрения географического расположения – это AFD Plaza. С точки зрения продуманности и комфортности проживания – все комплексы хорошие. Самый семейный – это «Шахристан», а самый спокойный и имеющий в решениях большие зоны релаксации, где много рекреационных зон, много зелени – это Miras Park. Мы очень гордимся этим проектом, и, несмотря на кризис, мы будем достраивать его в том объеме и виде, в каком обещали рынку.

Ну, а с точки зрения комфортности, доступа к основным бизнес-центрам, к офисам крупных компаний, к банкам – это Dostyk Residence, который находится в пяти минутах от финансового центра и в 10 минутах от акимата города.

У каждого проекта своя ниша, свое позиционирование. Можно намолотить множество одинаковых квартир и выстроить их в одну линию, но продавать будет очень сложно. Поэтому у каждого комплекса свое преимущество, своя ниша, свой портрет клиента.

Мы очень тщательно разрабатываем свои проекты, подробно изучая потребности потенциальных покупателей, применяя опыт, полученный на предыдущих проектах и опыт зарубежных коллег. И могу с уверенностью сказать, что наша команда одна из сильнейших на рынке и проекты, возводимые Global сегодня, одни из самых продуманных и качественных.

**– Вы сказали, что занимаете около 30% рынка. Есть ли в планах расширение доли?**

– Хороший вопрос. Сразу скажу, что до конца года мы не будем входить в новые проекты. Но отмечу, что существует, по крайней мере у нас, два так называемых этапа вхождения в проект.

Первый этап – это расчет проекта. И речь не идет о том, что мы ждем, когда нам дадут посчитать какой-то проект. Нет ни одного дня, чтобы мы что-то не просчитывали. Мы смотрим какие-то земельные участки, обращаем внимание на какие-то незавершенные проекты – ведь у нас большой опыт реализации незавершенных проектов – мы с этого и начинали.

Второй этап – это негоциация (конечно, уже имея конкретные расчеты по проектам) с финансирующими организациями, с со-инвесторами и другими партнерами, которые могут войти в проект.

Поэтому, говоря, что мы не будем входить в новые проекты – я имею в виду второй этап.

Интерес есть, рынок живой, и уверен будет развиваться и дальше. В ближайших планах – это завершить начатое. А планами на среднесрочную перспективу мы поделимся в следующем году…

**– Благодарим вас за обстоятельную беседу и желаем успехов!**

ТЕНДЕНЦИИ

# Нефть: три года низких цен

## *Казахстану пора готовиться к посленефтяной эре*

Мнение

**Большинство ведущих игроков и агентств прогнозируют низкие цены (на текущем уровне или ниже) в течение 2016-2017 гг., в некоторых случаях – до 2020 года. Прогнозы регулярно обновляются, но света в конце тоннеля не видно – тоннель слишком длинный. Попробуем разобраться, что же случилось с ценами и как долго нам придется «пережидать». Отмечу три основных фактора, влияющих на текущие котировки.**

**Олжас БАЙДИЛЬДИНОВ**

### Битва за объемы

Во-первых, это рост поставок нефти и открытая война между основными производителями и экспортерами. К «соцсоревнованию» по объемам добычи между Россией и Саудовской Аравией и ценовой конкуренции на азиатских рынках добавилась более значимая конкуренция на европейском рынке. По последним данным, саудиты начали поставки нефти с существенными скидками на НПЗ некоторых европейских стран, которые традиционно входили в российскую нефтегазовую «орбиту». Конечно, на маршрутах поставок российской нефти это скажется незначительно, поскольку нефть из Персидского залива пока не может потеснить традиционные трубопроводные поставки, но это весьма примечательный факт. Можно считать это новым фронтом противостояния между ведущими нефтедобывающими странами, который, возможно, был открыт и в качестве ответной меры по сирийскому вопросу, и как подготовка Саудовской Аравии к выходу на мировые рынки иранской нефти, которая будет ориентирована на рынки АТР.

Кроме того, в США был одобрен и направлен на дальнейшее согласование законопроект об отмене запрета на экспорт нефти. Напомним, что запрет на экспорт нефти из США был введен во времена арабского нефтяного эмбарго в 1975 году. С тех пор Соединенные Штаты являлись только импортером нефти. Говорить о каких-либо существенных объемах поставок из США не приходится. Вероятнее всего, это будет не более 2-3 млн тонн нефти в год, но она будет направлена на европейские рынки. Дело в том, что часть североамериканской нефти, из-за разницы цен на сорта Brent и WTI (доходящей иногда до $5-7 за баррель) и географических особенностей, действительно выгоднее продавать на европейские НПЗ, нежели поставлять на внутренний рынок. Таким образом, поставщики нефти в Европу (в том числе и Казахстан) уже в ближайшее время столкнутся с корректировкой цен.

Приведем небольшой пример, озвученный на известном телеканале: один из европейских НПЗ в предыдущие годы покупал нефть 10-13 сортов, то есть было 10-13 основных поставщиков, которые конкурировали за поставки на этот завод, предлагая относительно небольшие скидки к текущим котировкам. Рост поставок нефти в текущем периоде привел к тому, что НПЗ стал покупать нефть уже у 25-26 поставщиков различных сортов! То есть количество продавцов выросло кратно, и усиление конкуренции неминуемо привело к снижению цен на региональном рынке.

Следующим основным рынком сбыта является азиатско-тихоокеанский регион, на котором также наблюдаются фантастические скидки на поставляемую нефть. К примеру, Саудовская Аравия объявила о скидках в 1,7-2 за баррель на ноябрьские поставки с целью удержания доли рынка. Предполагаю, что это только начало ценовых войн, поскольку ожидается включение еще одного крупного игрока – Ирана.

На прошлой неделе президент США **Барак Обама** подписал распоряжение о начале процесса снятия санкций с Ирана. Ориентировочно в первой половине 2016 года все санкции США и Европейского союза будут сняты, что будет означать возобновление возможности ведения бизнеса западных компаний в Исламской Республике Иран (ИРИ). Следует отметить, что Иран уже пригласил и ведет переговоры с рядом ведущих нефтедобывающих компаний (British Petroleum, Eni, Total и др.), которые способны «оживить» нефтегазовый сектор и принести новые технологии, как воздух необходимые этой стране.

До начала санкций Иран добывал около 3,4-3,5 млн баррелей в сутки, текущий уровень добычи составляет 2,8-2,9 млн. В ИРИ уже заявили, что сразу после снятия всех санкций, страна увеличит добычу на 0,5 млн баррелей в сутки, и этот объем увеличится до 3,9-4 млн баррелей в сутки в течение года, а к 2021 году добыча вырастет до 4,7 млн баррелей в сутки!

Напомним, что текущий навес предложения нефти над спросом на мировых рынках составляет по различным оценкам от 1,5 до 2,6 млн баррелей в сутки, таким образом Иран действительно, если не обрушит мировые цены, то будет влиять на их низкий горизонт в течение как минимум ближайших пяти-семи лет.

Ценовую конкуренцию Ирана со странами ОПЕК подстегивает не только желание нарастить собственную добычу и получить долгожданные доходы для бюджета, но и давние обиды на другие страны ОПЕК – Иран справедливо считает, что они воспользовались международной изоляцией ИРИ и «захватили» квоты и долю рынка этой страны. Также здесь действуют и другие геополитические факторы, основным из которых является борьба за лидерство в регионе.

Не нужно забывать и другой серьезный фактор: Ирак располагает возможностями и ресурсами увеличить собственную добычу в 1,5-2 раза в течение пяти-семи лет (текущий уровень составляет 3,2-3,3 млн баррелей в сутки). Возобновить «докризисные» объемы способна и Ливия, которая из-за боевых действий по-прежнему не может стабилизировать добычу.

Таким образом, ведущие производители могут и готовы наращивать добычу и конкурировать за сохранение доли рынка, а непримиримые противоречия и геополитическое соперничество серьезно обостряют их борьбу. Прогнозирую, что избыток предложения на мировом рынке останется на прежнем уровне (а может даже и возрастет). К тому же, развитие технологий позволяет ведущим потребителям (США, Китай и др.) наращивать собственную добычу, снижая объемы импорта.

### Нефть отступает

Вторым фактором, влияющим на падение цен, является снижение потребление нефти в развитых странах. Как я уже отмечал в предыдущих материалах, потребление первичной энергии (нефть, газ, уголь, атомная энергия, возобновляемые источники и др.) в странах ОЭСР снижается на протяжении восьми лет, а доля стран ОЭСР в мировом энергопотреблении снизилась с 58% в 2000-м до 43% в 2014 г. При этом нефть, как источник энергии, «страдает» в первую очередь: по данным BP Statistical Review of World Energy потребление нефти в странах ОЭСР в 2014 году составило 2,03 млрд тонн, снизившись на 1,2% по сравнению с 2013 годом. Пик потребления нефти в странах ОЭСР наблюдался в 2004-2005 годы – 2,3 млрд тонн, после чего потребление неуклонно снижалось. Только представьте: в 2014 году уровень потребления нефти в странах ОЭСР находился на уровне 1993-1994 гг.

Снижение потребления вызвано внедрением новых энергосберегающих технологий во всех сегментах экономики. И это является серьезной проблемой для всех нефтедобывающих компаний и стран. Развитые страны стали потреблять меньше, и эта энергетическая революция рано или поздно затронет и развивающиеся страны, которые сейчас являются основными драйверами роста спроса.

Мы по-прежнему недооцениваем развитие технологий, к примеру, тот же будущий электрокар от Apple, но действия главных экспортеров нефти свидетельствуют об обратном – они прекрасно осознают, что близится закат нефтяной эры. Сколько продлится этот период – 5-10 или 20-30 лет никто сказать не может, но тенденция понятна уже сейчас. Это является одной из долгосрочных причин текущего роста добычи нефти – страны стремятся продать товар, пока на него есть спрос.

Конечно, мир никогда не избавится от полной нефтяной зависимости. К примеру, для создания электрического грузового автомобиля потребуется, чтобы половину всего грузового отсека занимали электробатареи. Целые отрасли, такие как нефтехимия, военно-промышленный комплекс и другие будут нуждаться в нефти, а электрические и гибридные автомобили не смогут заменить традиционные ДВС в плане грузовых перевозок, строительстве и промышленности.

### Кризис – как время подумать

Третьим и, возможно, самым главным фактором являются проблемы в мировой экономике: снижение темпов роста или снижение ВВП, девальвации национальных валют, безудержный рост и грядущие потрясения на долговых рынках. Мировая экономика и многие страны просто не «вынесут» высокие цены. Предполагаемая турбулентность продлится не менее двух-трех лет, а это означает, что даже в случае физических перебоев с поставками нефти, возможности для роста нефтяных котировок ограничены.

К этим трем факторам можно отнести и новую реальность: Китай создает стратегические нефтяные резервы объемом около 500-600 млн баррелей (в США такой стратегический запас составляет 700 млн баррелей), что позволит КНР сглаживать колебания и даже зарабатывать на росте цен. Кроме того, до конца года на Шанхайской международной энергетической бирже будут запущены торги нефтяными фьючерсами в юанях. Естественно, это приведет не только к некоторому снижению стоимости импорта нефти в Китай (иначе для чего все это создавать), но и росту роли азиатских рынков, а также некоторому ослаблению связки «доллар-нефть».

Чтобы разбавить такую нерадостную нефтяную картину, предположу, что через два-три года мы все же увидим рост цен, поскольку мировой финансовой системе требуются «пузыри», которые периодически возникают (2006-2007 и 2010-2013 гг.) и сдуваются (2008-2009 и 2014-2015 гг.), кроме того, после пика данного финансового кризиса будут запущены новые программы количественного смягчения в США, Европе и Китае, именно поэтому, спустя некоторое время, мы увидим быстрый рост цен. Ну, а пока, у нас есть время подумать, чем же заняться после эры «большой» нефти.

**В тему от «Къ»**

*В России уже осознали, что цены на нефть останутся на низком уровне надолго.*

*Так, министр экономического развития РФ Алексей Улюкаев на конференции «Российский несырьевой экспорт», заявил:*

*«С моей точки зрения, мы вступили в период долгих, невысоких сырьевых цен, в длинный сырьевой цикл, в котором мы будем находиться еще в течение ряда лет. Условно говоря, цена нефти около $50 за баррель – это на годы». Делая подобные заявления, власти РФ еще раз дают понять российскому бизнес-сообществу и населению, что в ближайшие несколько лет вряд ли будет легко. Точка зрения Алексея Улюкаева совпадает с мнением многих зарубежных экспертов на рынке. Так, в компании «Альпари» считают, что цены на нефть в этом и следующем году вряд ли порадуют нас существенным ростом. В правительстве РФ осознают, что цены на нефть будут низкими.*

# Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 41 (619), ЧЕТВЕРГ, 22 ОКТЯБРЯ 2015 г.



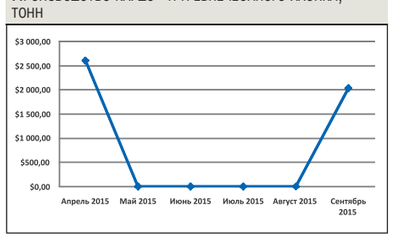
**БАНКИ И ФИНАНСЫ:** КАЗАХСТАНЦЫ СМОГУТ ЗАРАБАТЫВАТЬ НА АМЕРИКАНСКОМ ФОНДЕ ››› [стр. 8]

**БАНКИ И ФИНАНСЫ:** KEGOC ЗАПЛАТИТ ДИВИДЕНДЫ: ЧТО БУДЕТ ДАЛЬШЕ? ››› [стр. 9]

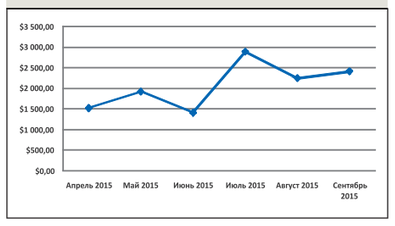
**КОЛЕСО:** ЛИДЕРЫ АВТОПРОДАЖ ОСТАЛИСЬ ПРЕЖНИЕ ››› [стр. 11]

**КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:** КАК СТАТЬ ОЛИГАРХОМ ››› [стр. 12]

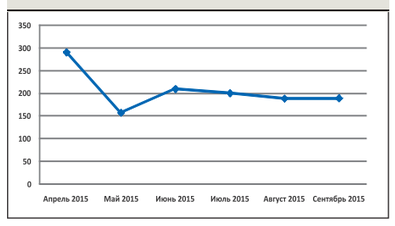

Производство кардо- и гребнечесаного хлопка, тонн



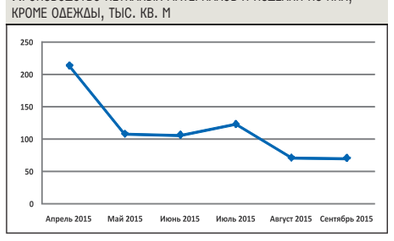

Производство хлопчатобумажных тканей, тыс. кв. м



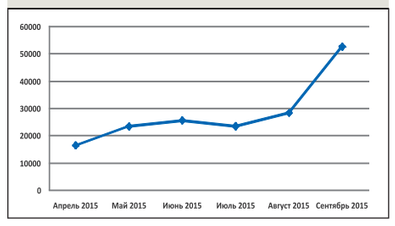

Производство постельного белья, тыс. штук



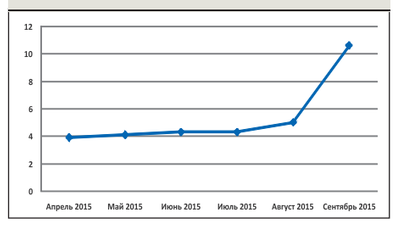

Производство нетканых материалов и изделий из них, кроме одежды, тыс. кв. м




Производство фетра и войлока, тыс. тенге




Производство валяной и фетровой обуви, тыс. пар




# Рынок ритейла ждет падение

## *Вырастут ли цены?*

**Розница**

**В сентябре обороты у арендаторов торговых центров в Казахстане сократились от 5% до 35% по отношению к августу. Данная динамика снижения в октябре продолжится, прогнозируют эксперты девелоперской компании ARCADA.**

**Гульжанат ИХИЕВА**

**Новая коллекция ценами не порадует**

С августа российские масс-медиа напряженно следят за падением оборотов розничного рынка в стране – магазины потеряли более 70% прибыли. По последним данным Росстата, за первое полугодие российский ритейл упал на 8,1% – впервые с 1991 года. Эксперты компании ARCADA в беседе с **«Къ»** отметили, что падение казахстанского рынка ритейла может стать куда больше.

«Исходя из ситуации на российском рынке, вполне вероятно, что в Казахстане этот процент будет еще существеннее. Рынок Казахстана гораздо менее развит, чем рынок России, гораздо менее насыщен, меньше покупательская способность и просто меньше количество людей, чем в России. Поэтому любые колебания, как в плюс, так и в минус могут давать большее влияние на состояние рынка, чем в России, потому что рынок менее стабилен», – считает коммерческий директор ГК ARCADA **Эльза Розенталь**.

По ее словам, в августе продажи были относительно стабильны за счет того, что новых закупок еще не было и товары продавались по старым ценам. Если и был какой-то спад продаж, то он скорее объясняется реакцией потребителей на общую экономическую ситуацию в стране, нежели ростом цен. Однако уже в сентябре ритейл отметил заметное падение.

«В августе у арендаторов были неплохие обороты, плюс были еще сезонные скидки. К тому же после резкого падения тенге все побежали в магазины, чтобы купить то, что они еще могли купить. Но в сентябре продажи несколько пошли на убыль, обороты у арендаторов значительно сократились. По различным регионам разная динамика: от минус 5–10% до минус 25–35%», – говорит г-жа Розенталь.

От нового сезона девелоперы также не ожидают подъема продаж. По их словам, сейчас пострадали все бренды, но больше всех кризис отразится на дорогом сегменте, так как покупатели будут переходить на более дешевые товары. Поэтому более устойчивым к кризису окажется, скорее всего, сегмент «В-», считают в ARCADA.

«Обороты прошлого года за этот период будут выше, нежели сейчас. Однозначно прогнозировать не беремся, но можем сказать, что в октябре ожидается картина сентября. Снижение товарооборота составит от 10% до 35% по отношению к августу 2015 года», – говорит г-жа Розенталь.

Тем временем в российском ритейле оживились переговоры по аренде площадей – стали заполняться торговые центры. На прошлой неделе компания-консультант в области торговой недвижимости «Магазин магазинов» отметил позитивную динамику в этой сфере – если раньше пустовали 6% торговых площадей в Москве, то сейчас «пустоты» сократились на 1%. Эксперты считают, что это связано с уменьшением ставок на аренду. По данным «Магазина магазинов», за третий квартал 2015 года рублевые ставки аренды торговых площадей снизились примерно на 6% по сравнению с концом прошлого года.

Что же касается казахстанского рынка, то эксперты пока не могут сказать, когда придут к взаимопониманию арендаторы и девелоперы страны. «С рынком аренды в России на самом деле все происходит не совсем так. Прежде всего, для того, чтобы арендатор пришел на новые площади, с ним ведутся переговоры за несколько месяцев, подписывается договор и т.д. Поэтому нельзя сказать, что в августе кто-то ушел, а в октябре резко вакантные места заполнились. Такого не бывает. Да, в России отмечается стабилизация, ритейл стал чувствовать себя живее. Там коридор курса доллара стал более или менее понятен. Люди могут рассчитать доходы и планировать траты на покупки. У нас же все находится в крайне нестабильной ситуации и неизвестно, сколько эта ситуация будет продолжаться. Если России на это потребовалось как минимум полтора года, то у нас еще все впереди», – сказала Эльза Розенталь.

Цены на новую, зимнюю коллекцию, по словам эксперта, будут зависеть не столько от закупочных цен, сколько от политики каждого ритейлера. По ее словам, зимняя коллекция у всех по-разному приобретается – к примеру, кто-то мог произвести предоплату еще прошлой весной или даже зимой, и прошедшая девальвация не должна отражаться на ее стоимости для конечных покупателей. «С учетом того, что расходы растут, все равно они не будут держать старые цены. Цены будут расти. Вопрос – на сколько? Возможно, это будет коэффициент роста с девальвацией, либо он будет меньше. Все зависит от накопленного ритейлером «жирка». Стоит отметить, что поскольку изменения в экономике произошли совсем недавно, у ритейлеров еще не выработана стратегия выживания в кризис, т. е. многие пока не понимают, что необходимость остаться в своей доле рынка со своим покупателем важнее маржинальности. И тот, кто переживет кризис, в итоге и будет пожинать плоды», – говорит эксперт.

# Как спасти казахстанское телевидение

## *Руководители отечественных телеканалов ратуют за ограничение иностранного контента*

**Вопрос ребром**

**По мнению топов отечественного ТВ, только ограничив ретрансляцию зарубежных каналов, можно привлечь внимание зрителей к местным телепередачам, что приведет к конкуренции среди местных продакшн-компаний и, соответственно, к снижению цен на производство телепродуктов.**

**Гульжанат ИХИЕВА**

**В 2014 году в Казахстане сняли всего 200 часов сериала**

Согласно требованию законодательства 40% от всего контента казахстанских телеканалов должны являться продуктом местного производства, а с 1 января 2016 года этот показатель увеличится еще на 10%. Однако руководители отечественных телеканалов считают нецелесообразным продолжать насильно «кормить» своих зрителей местными телепродуктами, которые сегодня не способны конкурировать с теми же российскими телепередачами. По их мнению, чтобы поднять с местный рынок с колен, нужно сначала ввести временные ограничения на зарубежный контент, что увеличит конкуренцию между продакшн-хаусами, уменьшит стоимость продуктов и повысит их качество.

Что касается цен на производство местной продукции, по словам генерального директора «31 канала» **Багдата Кожахметова**, местному телеканалу, чтобы окупить собственный сериал, час которого стоит 3 млн тенге, нужно его показывать по меньшей мере 10 раз. Для сравнения: час индийского сериала стоит не больше 100 тыс. тенге, и окупить его можно, показав на национальном канале один раз с тремя рекламными блоками.

«Ну какой зритель будет смотреть 10 раз даже самый шедевральный продукт? Поэтому считаю, что «изобретать велосипед» не нужно, когда есть готовые примеры на мировом рынке. Я предлагаю ввести в стране на год или на три года запрет на показ иностранного контента на государственных каналах. К чему это приведет? Сегодня только «Хабар» и «Казахстан» имеют из госбюджета, из наших с вами налогов, около 25–30 млрд тенге. Как минимум 50% этих денег пойдут на создание отечественной телепродукции. Вот тогда мы увидим спрос телеканалов на отечественный контент, что приведет к росту отечественных продакшн-компаний и росту отечественного телевидения», – сказал г-н Кожахметов.

Коллегу поддержал генеральный директор «Седьмого канала» **Куат Бахридинов**, который считает, что ограничение позволило бы телеканалам распределить на продакшн-студии те нешуточные суммы, которые они сегодня тратят на покупку зарубежного контента. По его словам, только один сезон таких популярных передач, как «Звезды на льду» обходится каналу от $1 млн до $3 млн, окупить которые на местном телевидении невозможно.

«Телеканал ОРТ, к примеру, на закупной контент ежегодно выделяет около $800 млн. Против этой суммы даже весь наш рекламный рынок нет устоит. В связи с тем, что теперь мы находимся в едином экономическом пространстве, думаю, что российский контент будет довлеть над нами еще сильнее. Тут без вмешательства законодательных органов ничего нельзя решить», – считает г-н Бахридинов.

Однако ограничение может дать обратный эффект – вместе с российским контентом от казахстанского ТВ могут быть отрезаны большинство телезрителей. По словам г-на Кожахметова, из 70% населения Казахстана, являющихся этническими казахами, только половина владеет родным языком, «и половина из этой половины предпочитают получать информацию на родном языке, что ограничивает аудиторию в Казахстане как минимум на 80%».

Кроме зарубежных телеканалов и передач казахстанскому телевидению предстоит противостоять интернету, который с каждым годом прибавляет в росте. Но по прогнозам самих игроков медиарынка, это случится не скоро. «Помимо основных городов Казахстана есть и регионы, где влияние интернета не настолько сильно, и аудитория по-другому воспринимает телесмотрение, где телевизор традиционно смотрят, сидя на диване. Через 3–4 года ситуация может кардинально измениться, но на данный момент люди, особенно в регионах, смотрят традиционное ТВ», – считает г-н Бахридинов.

А пока телеканалы пытаются привлечь отечественных рекламодателей на место тех международных компаний, кто сокращает свои рекламные активности в связи с финансовым кризисом. По словам генерального директора International Media Service **Дильмурада Рахимова**, сегодня около 60% денег на рекламном рынке контролируются, в основном, международными компаниями, которые и составляют топ-20 рекламодателей в Казахстане.

«На казахстанском телевидении продаются не более 400–500 рекламодателей в год, в то время как в России национальные каналы имеют порядка 4 тыс. рекламодателей, в Украине – около 2 тыс., в Беларуси около 1,5 тыс. и так далее. Первое направление, в котором мы сейчас работаем, – это малый и средний бизнес. Мы должны объяснять им привлекательность рекламы на телевидении, подумать о разумной цене для них. Следующее направление – реклама на региональном телевидении. По нашим оценкам, доля региональных рекламных денег составляет 8–10% ото всего рекламного бюджета. В России она составляет около 25% – то есть почти каждый четвертый рубль приходит из регионов. Значит, у нас есть еще потенциал. Но для этого нужно создавать инструменты», – поделился планами г-н Рахимов.

Также он отметил, что давать какие-либо прогнозы по поводу рекламы на ТВ на 2016 год очень сложно, так как диапазон вероятностей очень широкий. Но согласно прогнозу International Media Service на 2015 год, доля телевидения на рынке рекламы к концу года просядет на 7% и составит 64%.

### В какой стране больше всех смотрят телевизор?

*Согласно данным британской исследовательской компании Millward Brown, больше всего времени на просмотр видео на любых устройствах тратят жители Нигерии – 4,5 часа в сутки. Меньше всего тратят венгры – 2,5 часа. В России этот показатель составляет 2,7 часа. По данным аналитиков, потребление телевизионного видеоконтента занимает у людей 103 минуты, а в видео в интернете – 102 минуты в сутки. Из того времени, что тратится на интернет-видео, 45 минут приходится на смартфоны, 20 минут – на планшеты, 37 минут – на компьютеры. В целом пользователи смотрят видео в среднем около 3,5 часа в сутки. Самая высокая доля телесмотрения – в Японии (67%) и США (64%).*

# «Мы намерены увеличить продажи в Казахстане»

**Диалог**

**Этой осенью в сегменте люксовых телефонов состоялось прибавление – на рынок поступила обновленная версия смартфона Vertu Signature Touch. Производители позиционируют модель как самый мощный и функциональный смартфон в истории английской компании. Что самое интересное, новинку можно будет приобрести в новом официальном магазине Vertu, открытие которого состоялось на днях в Алматы.**

**Ольга ЗНАМЕНСКАЯ**

В день открытия ценители марки смогли познакомиться с новым флагманом, понаблюдать за работой лондонского мастера, собирающего смартфон вручную, насладиться выступлением группы «Несчастный случай» и даже встретиться лицом к лицу с генеральным директором марки Vertu **Массимильяно Польяни**. Он пришел в компанию в 2013 году – через год после того, как она сменила своих владельцев, перестала быть частью Nokia и обрела независимость. За несколько лет руководитель не только сохранил ценовое позиционирование устройств Vertu в качестве самых дорогих на рынке, но и провел огромную работу над их функциональным наполнением.

**«Къ»** не упустил возможность задать ему несколько вопросов.

**– Г-н Польяни, до этого смартфоны Vertu успешно продавались и в алматинском бутике De Beers, но вы все же решили открыть отдельный бутик. Говорит ли это об увеличении спроса?**

– В первую очередь открытие бутика связано с расширением. В новом бутике, расположенном в деловом центре города, покупателям будет намного комфортнее. На площади 88 кв. м находятся просторный торговый зал, а также две уютные VIP-комнаты. Во вторых, открытие бутика – это часть глобальной программы, целью которой является расширение присутствия бренда во всем мире.

**– Можете поделиться конкретными цифрами?**

– Наш товар представлен уже более чем в 500 магазинах по всему миру, включая более 70 бутиков компании в 66 странах.

**– А как насчет продаж? Коснулся ли мировой кризис сегмента люксовых телефонов?**

– Хочется заметить сразу, что аудитория наших покупателей небольшая, но достаточно постоянная. Несмотря на то, что в некоторых регионах продажи падают, Vertu – это все-таки международная компания. Такой спад компенсируется за счет роста спроса на Ближнем Востоке, Европе и в Северной Америке, где рынок продаж хоть и небольшой, но все же растет. А вот российский рынок сегодня все еще является одним из самых больших и точно самым перспективным для Vertu.

**– А как дела обстоят в Казахстане?**

– На данный момент ситуация стабильная и мы собираемся увеличить продажи. В частности, этому должен поспособствовать запуск услуги Made to Order (Сделано на заказ – прим. **«Къ»**). Думаю, она появится здесь до конца года.

**– Расскажите о ней подробнее.**

– Наших клиентов всегда отличала ярко выраженная индивидуальность. Эта услуга также подразумевает под собой особую персонализацию смартфона по желанию покупателя. В основном она касается выбора материала, нанесения гравировки или монограммы. Также можно договориться и о нанесении логотипа, и о нестандартных вариантах отделки, если, к примеру, натуральная кожа вас не устраивает по эстетическим или этическим соображениям.

**– Почему в нашей стране такой услуги не было до сих пор?**

– Персонализированный сервис в других странах был запущен в 2014 году и осуществлялся только в режиме тестирования. Сначала мы хотели убедиться в том, что сервис будет работать на должном уровне, потому что для этого необходим особый функционал. И конечно же, мы хотели убедиться в том, что на него будет спрос. На данный момент мы полностью готовы к запуску этой услуги.

**– А что касается Консьерж-службы, которая также призвана увеличивать лояльность клиентов? Пользуется ли она успехом у казахстанского потребителя Vertu?**

– Сегодня она разделена на различные уровни обслуживания и гарантирует высокое качество предоставляемых услуг. И это понимают и казахстанские пользователи в том числе. Люди, которые однажды оценили ее – пользуются ею на постоянной основе. Кстати, в новой модели Консьерж-служба, которая включает в себя услуги личного менеджера для каждого владельца, круглосуточную поддержку, рекомендации и бронирования по всему миру, оплачена на 18 месяцев вперед.

**– Компания Vertu известна не только своими эксклюзивными услугами, но и коллабороциями, такими как сотрудничество с Bently или Ferrari. Планируется ли в ближайшем времени совместная деятельность с другими известными марками?**

– На данный момент мы находимся на стадии обсуждения партнерства с известными британскими дизайнерами и представителями fashion-индустрии.

**– Никогда не задумывались о сотрудничестве с другими крупными производителями смартфонов, такими как Samsung или Apple?**

– Во-первых, мы находимся «по разные стороны баррикад» и у нас абсолютно разная целевая аудитория. Во-вторых, мы должны всегда идти вперед, а сотрудничество с такими компаниями – это все равно, что сделать шаг назад. Они так же хороши в том, что они делают, но у нас просто разные уровни.

**– Какая модель за всю историю компании, на ваш взгляд, была самой удачной?**

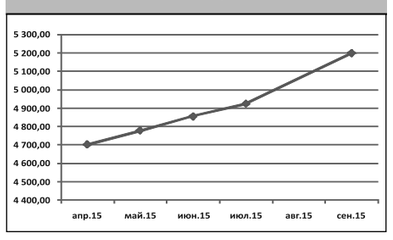
– Это определенно модель Signature, выпущенная в 2008 году, одна из самых успешных коллекций Vertu даже на сегодняшний день. На нее приходится 25–30% всех продаж.

**– Ну и последний вопрос, который хочется задать вам, не как генеральному директору, а как пользователю Vertu. Какую модель телефона вы выделяете среди прочих?**

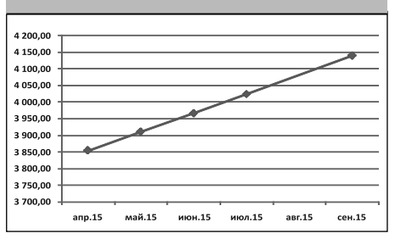
– Сам я пользуюсь тремя моделями Vertu: один смартфон я использую для работы, другой беру с собой на какие-то важные официальные мероприятия, а третий дополняет мой имидж на отдыхе. Выделить одну – слишком сложно…

# БАНКИ И ФИНАНСЫ

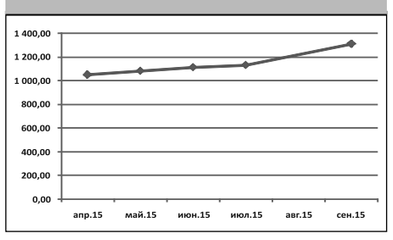
Пенсионные накопления, млрд тенге



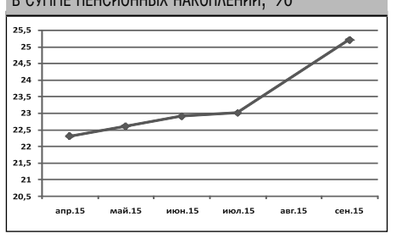

Пенсионные взносы, млрд тенге



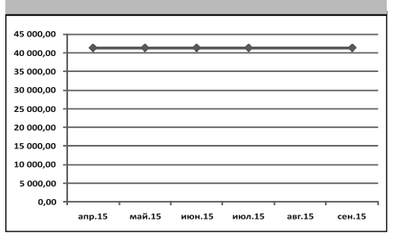

Чистый инвестиционный доход, млрд тенге



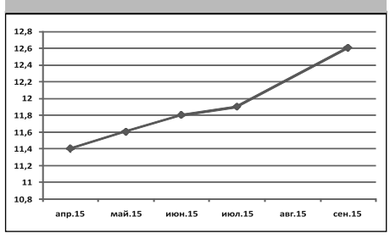

Доля чистого инвестиционного дохода в сумме пенсионных накоплений, %




ВВП, млрд тенге




Отношение пенсионных накоплений к ВВП, %




# Нацбанк повышает прозрачность

Регулирование

**Большинство экспертов положительно оценивают изменение схемы конвертации активов Национального фонда. По мнению финансистов, это придаст прозрачность валютному рынку и большую предсказуемость.**

**Динара ШУМАЕВА**

**Нацфонд будет покупать тенге на валютном рынке**

Напомним, что Национальный банк меняет схему продажи валюты из Национального фонда.

«Для финансирования программы «Нурлы жол» и других трансфертов из Национального фонда РК, одобренных советом по управлению Национальным фондом РК, будут продолжены изъятия средств фонда.

Ранее для конвертации средств из фонда Национальный банк покупал доллары в ЗВА, переводя тенге на счет Министерства финансов и продавая избыток долларов на валютном рынке.

Для продолжения формирования трансфертов Национальный банк конвертирует доллары США из фонда на валютном рынке», – говорится в пресс-релизе Нацбанка.

Как пояснил на своей странице в Facebook директор Центра макроэкономических исследований **Олжас Худайбергенов**, при старой схеме иностранная валюта продавалась Национальному банку, который в свою очередь эмитировал тенге, перечисляя их на счет Министерства финансов. В новой схеме Национальный фонд будет продавать валюту рынку напрямую.

«В целом эта схема снимает любую популистскую критику, что якобы Нацбанк тратит резервы Нацфонда на интервенции и тем самым повышает доверие к Нацбанку. Теперь будет видно, что трата средств Нацфонда объясняется исключительно решениями о трансферте средств из Нацфонда в бюджет», – прокомментировал это решение Олжас Худайбергенов.

Вместе с тем он считает, что есть другие последствия. Если Нацфонд раньше получал тенге от эмиссии, то теперь он эти тенге получит от рынка. И тут есть два сценария: первый – негативный, при котором Нацбанк не участвует в торгах на валютном рынке, а рынок не имеет достаточной тенговой ликвидности, чтобы выкупить $3 млрд.

Тогда тенге начнет укрепляться, и после того как Нацфонд уйдет с рынка, курс опять упадет. Возникают условия для «качелей», провоцирующих спекуляции.

«Тут надо отметить, что «качели» могут быть, даже если хватает ликвидности – банки могут играть на понижение, заставляя Нацфонд дешево продавать доллары, а после его ухода «вернут» курс на место. Побочным следствием станет взлет ставок на рынке межбанковского кредитования и в последующем – базовой ставки», – пишет Олжас Худайбергенов.

Далее он описывает положительный сценарий, при котором Нацбанк участвует в торгах, выкупая валюту, которую не сможет переварить рынок.

«Нацбанк должен выкупить по курсу, чтобы не допускать укрепления тенге (укрепление после девальвации создает условия для «качелей» и спекуляций). Это позволит Нацфонду не продешевить, а Нацбанку сохранить стабильность курса и не допустить взлета процентных ставок», – говорит эксперт.

Он добавил, что стоит надеяться на реализацию положительного сценария.

Управляющий партнер Tengri Partners **Ануар Ушбаев** на своей странице в Facebook назвал это решение отличным.

«Все знают, что исторически трансферты из Нацфонда в бюджет фильтровались через ЗВА Нацбанка: Нацфонд продавал доллары Нацбанку, тот записывал их в ЗВА, в обмен эмитировал тенге и переводил на бюджетные счета Минфина в НБ РК.

Теперь схема меняется: вместо того чтобы покупать тенге у Нацбанка, Нацфонд будет покупать их на рынке. И больше не будет никаких глупых разговоров про сжигание десятков миллиардов», – пишет финансист.

По его мнению, всем станет понятно, что спрос на тенге формируется трансфертами Нацфонда в бюджет путем ежемесячной продажи долларов, в то время как размеры трансфертов определяются не по желанию Нацбанка, а по решениям правительства.

По словам председателя правления ИК «Сентрас Секьюритиз» **Талгата Камарова**, в целом идея правильная.

«Это придаст прозрачность валютному рынку и большую предсказуемость. Хотелось бы и другие операции завести на валютный рынок, например реализацию экспортной выручки, операции Минфина для обслуживания внешнего долга и прочее», – прокомментировал эксперт.

Как считает председатель правления BRB Invest **Галим Хусаинов**, это «достаточно адекватное решение», так как добавит прозрачности деятельности Национального банка.

«Единственное, что нужно не допустить, – это волатильность на рынке валюты, в случае достаточно крупных выбросов валюты на рынок из Национального фонда. В этих случаях НБ РК должен также участвовать в торгах и выкупать излишек валюты, чтобы не допустить волатильности тенге», – говорит Галим Хусаинов.

Он считает, что сигнал о том, что в ближайшее 15 дней будет продано $3 млрд, позволит сбить спекулянтов и не дать им закупать спекулятивно доллары США.

Финансовый директор ТОО «Эковатт» **Саян Комбаров** оценивает это решение Нацбанка как «шаг вперед, чтобы снять давление на курс тенге».

Вместе с тем экономист предлагает напрямую распределять средства Нацфонда среди населения.

«Это сняло бы проблему и курса, повысило стабильность нацвалюты и создало внутренний капитал, который население само могло бы потратить для сбережения, удовлетворения своих потребительских предпочтений и инвестировать более эффективно, чем государство», – считает Саян Комбаров.

Он полагает, что это ведет к стимуляции внутренних доходов, притоку инвестиций, удовлетворению внутреннего краткосрочного спроса и созданию капитала для долгосрочных инвестиций согласно рыночным преимуществам страны и предпочтениям населения, а не директивно-бюрократическим решениям.

**Трансферты из Нацфонда**

*По данным Министерства национальной экономики гарантированный трансферт из Национального фонда на три года (2016–2018 годы) определен в размере 2300,0 млрд тенге.*
*Целевой трансферт из Национального фонда на продолжение реализации государственной программы инфраструктурного развития «Нурлы жол» предусмотрен в 2016 году в сумме 461,5 млрд тенге, в 2017 году – 750,0 млрд тенге.*
*По состоянию на 1 сентября 2015 года активы Национального фонда РК составляют $67 922 млн, снизившись с начала года на 7,27%.*

# Казахстанцы смогут зарабатывать на американском фонде

Фондовый рынок

**Казахстанские инвесторы получат возможность торговать паями биржевого индексного фонда SPDR S&P 500 ETF TRUST. Об этом сообщает пресс-служба ИК «Фридом Финанс», получившая статус маркетмейкера по данным ценным бумагам.**

**Динара ШУМАЕВА**

**Фонд SPDR S&P 500 отражает поведение котировок 500 крупнейших компаний США**

По информации инвестиционной компании, на сегодняшний день средняя цена пая составляет $203 (примерно 56 309 тенге). За последний год ценовой диапазон варьируется в значениях $181,92–213,78. Средний дневной объем торгов составляет 122,7 млн штук.

Совокупные активы этого ETF представлены в размере $170 млрд. Управляющей компанией фонда является State Street Corporation, совокупные активы которой составляют $234 млрд. Размер активов под управлением State Street находится на уровне $2,3 трлн.

Котирование данной ценной бумаги будет осуществляться следующим образом: за основу будет браться цена закрытия ETF SPY за последний торговый день на NYSE, к ней будет прибавляться процентное изменение мини-фьючерса на S&P 500 с момента закрытия торгов по ETF SPY. После чего цена будет переводиться в тенге по текущему курсу на KASE. Затем вокруг этой цены выставляется маркетмейкерский спред. Время торгов паями – 11:30–17:00 по времени Астаны.

Паи биржевого индексного фонда SPDR S&P 500 можно покупать в любом количестве, минимальный лот равен одной ценной бумаге. Частные инвесторы, брокеры и управляющие компании смогут купить паи на сумму в пределах 20 млн тенге в день, при этом ликвидность по бумагам рассчитана на длительный срок. Торги начнутся с 21 октября 2015 года.

По данным бумагам ежеквартально в последний рабочий день месяца выплачиваются дивиденды. Держатели паев имеют право на получение дивидендов, представляющих собой сумму денег, накопленных на портфель ценных бумаг за дивидендный период. В целях распределения выплат дивиденды за единицу рассчитываются с точностью до 1/1000 от $0,01. Размер последних выплаченных годовых дивидендов составляет $4,1 на пай.

Аналитики других инвестиционных компаний достаточно позитивно оценивают популярность этого инструмента на казахстанском рынке. Так, по словам аналитика инвестиционного холдинга «Финам» **Богдана Зварича**, возможность покупки фактически всего спектра бумаг американского рынка пользуется популярностью во всем мире и казахстанский рынок не станет исключением.

«Также стоит учитывать, что возможность получения дивидендов является дополнительным плюсом, который может привлечь инвесторов. В случае если с ликвидностью на данном инструменте не будет проблем, он может стать одним из лидеров по обороту на рынке», – говорит эксперт.

Однако он полагает, что стоит учесть и негативный момент. Окончание торгов по бумаге в 17:00 приведет к тому, что во время торгов на американском рынке, когда бывают основные движения, инвесторы не смогут контролировать свои риски, что является минусом инструмента.

Что касается прогнозов относительно динамики паев фонда, то, как считает председатель правления ИК «Сентрас Секьюритиз» **Талгат Камаров**, поскольку эти паи привязаны к индексу, то прогнозировать их поведение на среднесрочную перспективу невозможно.

«Есть различные оценки из разных источников, и они кардинально отличаются друг от друга. И здесь сказать что-то новое сложно», – комментирует эксперт.

По его мнению, учитывая, что это совершенно новый инструмент, то вначале можно ожидать довольно оживленный интерес, в первую очередь со стороны частных инвесторов – физических лиц, рассчитывающих заработать от прироста стоимости паев в тенговом эквиваленте с учетом ожидания по будущему курсу тенге к доллару.

«Преимущество перед инвестированием в акции: отсутствие необходимости диверсификации. Недостаток – слабая предсказуемость поведения индекса», – говорит он.

По словам директора аналитического департамента ИК «Golden Hills – КапиталЪ АМ» **Михаила Крылова**, SPDR S&P 500 ETF TRUST напрямую связан с американским фондовым индексом S&P. Инвесторам намного выгоднее покупать и продавать портфели ценных бумаг, которые обыгрывают индекс по доходности. Покупка пая дает только весьма ограниченную выгоду по комиссии.

«В нашей компании с меньшими издержками можно купить, например, фьючерс на S&P. Тем не менее для ряда лиц с суммой сбережений меньше $50 тыс. инвестиции в американские акции пока чересчур капиталоемкие. В то же время хочется делать деньги не только на девальвации тенге, рубля, гривны, не только на доступных и известных уже бумагах, но всегда особенно остро хочется зарабатывать на том, чего до конца не знаешь, чем не имеешь возможности пользоваться в силу ограниченности средств», – говорит Михаил Крылов.

Он продолжает, что для участия в новой схеме вложений в американские ценные бумаги не требуется особого опыта и не нужно скопить хотя бы $10–20 тыс., как при торговле фьючерсами на S&P. В силу этого паи, связанные с американским индексом, вероятно, будут пользоваться популярностью у казахстанцев.

«В России торгуются аналогичные паи другого фонда, состоящего из акций высокотехнологичных американских компаний, но популярность их, увы, невелика, потому что на российском рынке полно компаний, предлагающих доступ на Nyse и Nasdaq, но нашим инвесторам такие фонды не по вкусу, им нужно больше прозрачности», – рассказывает финансист.

По его информации, в России люди рады платить комиссии в 2–3 раза больше, чем у американских брокеров, за право купить иностранные бумаги за рубежом. При этом ирония заключается в том, что ряд американских акций торгуется на Санкт-Петербургской бирже.

«Более того, наш опыт показывает, что когда комиссии ниже рынка как раз в эти 2–3 раза, то клиентам приходится очень-очень долго объяснять почему. Это показывает, насколько российские инвесторы ценят процесс. В Казахстане людям не так интересен процесс, им важнее результат», – считает он.

**Что такое SPY?**

*SPY – торгуемый на бирже – это фонд, отражающий изменение индекса 500 крупнейших по капитализации публичных компаний США. В состав фонда входят акции крупнейших компаний США, таких как Apple, Coca-Cola, General Electric, Nike, Facebook, Exxon Mobil и другие. В 2013–2014 годах индекс S&P 500 вырос на 37%. ETF SPY продемонстрировал рост с $145 до $198 за пай.*

# Таможня готова к ВТО

## *В Комитете госдоходов МФ РК рассказали, как теперь будет определяться таможенная стоимость импорта*

**В связи с вступлением Республики Казахстан во Всемирную торговую организацию (ВТО) Комитет государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан проводит разъяснительную работу для налогоплательщиков и участников внешнеэкономической деятельности по отдельным аспектам таможенного оформления. Одним из таких аспектов является определение таможенной стоимости ввозимых товаров.**

**Ержан ТАНИЕВ, главный эксперт Комитета государственных доходов МФ РК**

Одним из условий вступления Республики Казахстан во Всемирную торговую организацию являлось приведение норм таможенного законодательства в соответствие с нормами ГАТТ/ВТО, а именно с Марракешским соглашением по таможенной оценке и Соглашением по применению статьи VII ГАТТ/ВТО. Таким образом, определено шесть методов определения таможенной стоимости товаров:

1. По стоимости сделки с ввозимыми товарами.
2. По стоимости сделки с идентичными товарами.
3. По стоимости сделки с однородными товарами.
4. На основе вычитания стоимости.
5. На основе сложения стоимости.
6. Резервный метод.

Процесс обследования по данному вопросу со стороны Всемирной торговой организации был начат еще в 2002 году. Определенные коррективы в рамках процесса совершенствования таможенного законодательства по таможенной стоимости пришлось вносить в связи с вступлением Казахстана в Таможенный союз.

Еще в Законе Республики Казахстан от 20 июля 1995 г. «О таможенном деле в Республике Казахстан» были заложены основные нормы определения таможенной стоимости ввозимых товаров на основе Соглашения по применению статьи VII ГАТТ/ВТО: методы определения таможенной стоимости и порядок их применения.

Следующим этапом совершенствования явился Таможенный кодекс Республики Казахстан от 5 апреля 2003 года, где также были заложены основные нормы определения таможенной стоимости в соответствии с Соглашением ВТО по таможенной оценке товаров. С началом процесса по вступлению Республики Казахстан в ВТО начался процесс приведения в полное соответствие с этим соглашением.

Так, по требованию ВТО в 2005, 2007 и 2009 годах был внесен ряд уточняющих поправок в редакцию Таможенного кодекса в соответствии с текстом Соглашения по применению статьи VII ГАТТ/ВТО.

Основными требованиями явилось включение прямой нормы, указывающей, что таможенная стоимость ввозимых на таможенную территорию Республики Казахстан товаров основывается на общих принципах таможенной оценки Генерального соглашения по тарифам и торговле и Соглашения по применению статьи VII Генерального соглашения по тарифам и торговле.

Вторым требованием экспертов ВТО было исключение применения ценовых справочников из резервного метода определения таможенной стоимости товаров.

Соответствующие требования были исключены из норм казахстанского таможенного законодательства, и содержание статьи, касающейся резервного метода определения таможенной стоимости, приведено в соответствие с нормами Соглашения ГАТТ/ВТО.

Следующим этапом развития нормативной базы по таможенной стоимости товаров явилось вступление Республики Казахстан в Таможенный союз, и уже на подготовительном этапе в 2008 году был разработан ряд международных документов между Республикой Беларусь, Республикой Казахстан и Российской Федерацией.

Одним из базовых явилось Соглашение об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза, подписанное в г. Москве 25 января 2008 года и ратифицированное Законом Республики Казахстан от 23 февраля 2009 года № 139-IV.

Данное соглашение в максимальной степени, практически зеркально, приведено в соответствие с текстом Соглашения ВТО по таможенной оценке. На это повлияли процессы вступления в ВТО не только нашей республики, но и Российской Федерации.

Соответственно, экспертами ВТО теперь обследовались нормы международного акта Таможенного союза и сделаны выводы о соответствии текста Соглашения об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза, тексту Соглашения ВТО.

Одним из новшеств данного соглашения явилось отложенное определение таможенной стоимости, когда необходимо уточнение таможенной стоимости ввиду отсутствия каких-либо данных на момент ввоза товаров.

Таким образом, законодательство Республики Казахстан изначально базировалось на Соглашении по применению статьи VII ГАТТ/ВТО и в настоящее время полностью соответствует его требованиям.

Новости

### Почему растут акции Facebook?

Несмотря на общий спад на американском фондовом рынке за последние полгода, котировки акций социальной сети Facebook демонстрируют устойчивый и уверенный рост, вплотную приблизившись к абсолютным историческим максимумам. Об этом сообщают аналитики ИК «Асыл-Инвест». В итоге с конца августа 2015 года котировки акций выросли на 20% (или порядка 130% годовых). С начала IPO (15 мая 2012 года) на бирже NASDAQ акции Facebook выросли на 134%.

По мнению аналитиков «Асыл-Инвест», сильные фундаментальные показатели вкупе с сильной коррекцией вниз с максимальных уровней создали хорошую возможность для открытия длинных позиций по бумагам FB. Львиная доля доходов Facebook формируется за счет рекламных поступлений. Доходы компании ежегодно демонстрируют уверенный и стабильный рост, увеличившись с $1974 млн в 2010 году до $12 466 млн в 2014 году (CAGR 59%). При этом величина валовой маржи находится на высоких уровнях – 83%. Аналитики JP Morgan прогнозируют, что величина доходов в 2015 году увеличится на 39% (YoY) и составит $17 269 млн.

Также, согласно их прогнозам, объем доходов в 2016 и 2017 годах достигнет $23 202 млн и $28 622 млн соответственно.

Напомним, что Facebook – крупнейшая социальная сеть в мире, суточная активная аудитория которой на конец второго квартала текущего года составила 968 млн человек. Компания была основана **Марком Цукербергом** в 2004 году.

Алматы–**Стамбул**–Алматы
(Ақтау қаласы арқылы / Через город Актау)

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

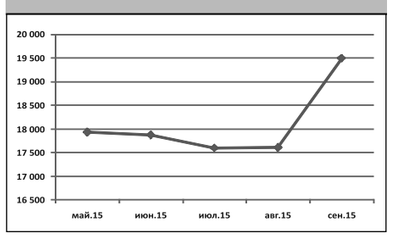
Провести яркие выходные или пополнить свой гардероб на новый сезон теперь реальнее с самым низким тарифом от авиакомпании SCAT!

Билеттерді 2015 жылдың **25 тамызы мен 21 қазан** аралығында сатып алыңыздар, **1 қыркүйек пен 23 қазан** аралығында саяхаттаңыздар.
Науқан шарттары:
* Билеттер ауыстыруға және қайтарып беруге жатпайды.
* Тариф алымдарсыз көрсетілген.

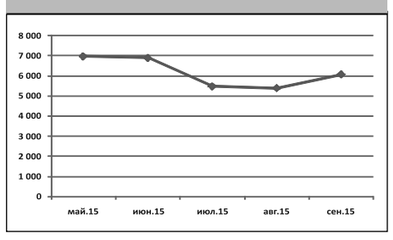
Приобретайте билеты в период **с 25 августа по 21 октября** 2015 года, путешествуйте в период **с 1 сентября по 23 октября**.
Условия акции:
* Билеты не подлежат обмену или возврату.
* Тариф указан без сборов.

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

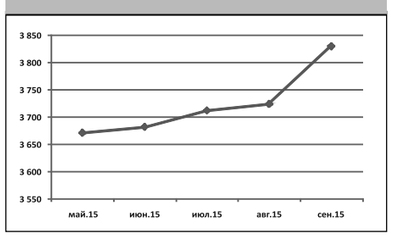
Активы банков, млрд тенге



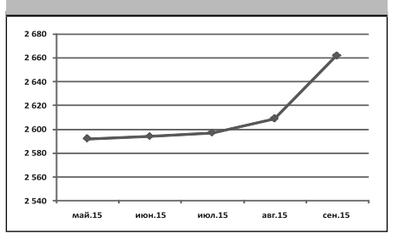

Займы юридическим лицам, млрд тенге



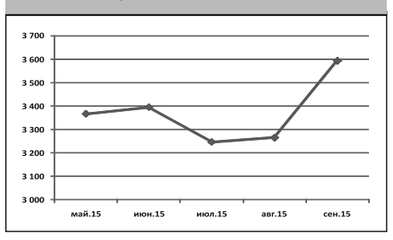

Займы физическим лицам, млрд тенге



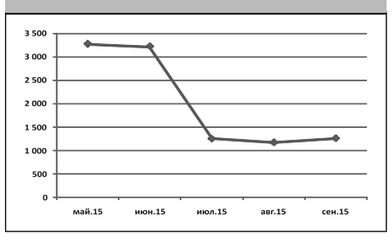

Потребительские займы, млрд тенге




Займы МСБ, млрд тенге




NPL – неработающие займы, млрд тенге




# KEGOC заплатит дивиденды: что будет дальше?

Дивиденды

**Компания KEGOC объявила о распределении 40,01% чистого дохода за первое полугодие между всеми держателями простых акций. Таким образом, компания выплатит дивиденды в размере 9,4 тенге на акцию. Об этом сообщает компания «Асыл-Инвест».**

**Динара ШУМАЕВА**

Решение о выплате дивидендов было принято по итогам внеочередного общего собрания акционеров АО KEGOC. Чистая прибыль компании в первом полугодии текущего года составила 6,1 млрд тенге. В расчете на одну простую акцию дивиденд составляет 9,4 тенге. Список акционеров, имеющих право на получение дивидендов, будет зафиксирован по состоянию на 00 часов 00 минут 30 октября 2015 года. Дата начала выплаты дивидендов – 16 ноября 2015 года.

### Что будет с котировками?

По словам ведущего эксперта УК «Финам Менеджмент» **Дмитрия Баранова**, если это событие и отразится на котировках, то вряд ли его влияние будет долговременным. Скорее всего, оно будет отыграно в течение недели, максимум – двух.

**Выплата дивидендов говорит об успешном развитии компании**

Как сообщил начальник управления по работе с корпоративными клиентами ИК «Фридом Финанс» **Сакен Усер**, новость была вполне ожидаемой и уже была заложена в текущей цене.

По мнению аналитиков АО «Асыл-Инвест», влияние данной новости на котировки в целом нейтральное, так как и предполагалось, что на общем собрании акционеров предложенный дивиденд будет одобрен.

«Дивидендная доходность как на момент объявления, так и сейчас достаточно низкая, чтобы обеспечить дальнейшую поддержку котировкам компании. К текущим ценам дивидендная доходность составляет лишь 1,4%», – сообщают аналитики.

### О чем говорит выплата дивидендов?

По мнению Дмитрия Баранова, выплата дивидендов свидетельствует о том, что компания KEGOC развивается вполне успешно. Кроме того, в ее пользу работает и то, что она является естественной монополией в транзите электроэнергии через территорию республики.

«Наконец, у компании отличные перспективы потому, что ее услуги востребованы постоянно, она практически не зависит от ситуации в экономике, ведь электроэнергия требуется в любое время, а кроме как по сетям ее передавать еще не научились», – говорит представитель «Финам Менеджмент».

Он продолжает, что с учетом этого у компании есть шансы завершить этот год с операционными показателями, превышающими показатели 2014 года.

«Абсолютно точно сказать нельзя, но выплата дивидендов по итогам года не исключена. Вместе с тем если у компании будет сформирован значительный инвестиционный план на 2016 год, деньги могут пойти на его воплощение в жизнь, ведь это обеспечит устойчивое развитие компании и заложит основу для выплаты дивидендов в дальнейшем», – считает эксперт.

По словам Сакена Усера, в понимании инвестора текущая цена – это некий опережающий индикатор будущих прибылей. Будущая прибыль KEGOC ожидается от поэтапного повышения тарифов, что уже нашло отражение в приросте выручки за первое полугодие.

Кроме этого, скромный результат по прибыли за первое полугодие и – как итог – невысокие дивидендные выплаты связаны в том числе и со сформированным резервом в размере $60 млн по непогашенной задолженности «УзбекЭнерго» перед KEGOC.

«По нашим ожиданиям в ближайшие несколько лет рост тарифов продолжится, что, безусловно, отразится на приросте выручки. По ожиданиям рынка выручка может достичь 140 млрд в 2016 году и 170 млрд в 2017-м, что положительно отразится на дивидендной доходности», – говорит эксперт.

Аналитики «Асыл-Инвест» менее оптимистично оценивают дальнейшее развитие компании, полагая, что результаты третьего квартала могут напугать инвесторов: компания по итогам девяти месяцев будет в минусе – убытки возникнут вследствие переоценки валютного долга на 49 млрд тенге.

«Прибыль по году будет зависеть от того, когда будет проведена переоценка основных средств. Если успеют в этом году, то зафиксируют прибыль, которая, скорее всего, перекроет убытки от переоценки долга. Иначе год также будет закрыт убытками, а значит, вопрос выплаты дивидендов по итогам года может отпасть», – считают в «Асыл-Инвест».

### *Что такое KEGOC?*

*АО «Казахстанская компания по управлению электрическими сетями» (KEGOC) – системный оператор единой электроэнергетической системы Казахстана. На балансе компании находятся 310 линий электропередачи напряжением от 0,4 до 1150 кВ общей протяженностью 24,5 тыс. км, 74 электрические подстанции с установленной мощностью трансформаторов 33,6 ГВА. Компания является естественной монополией в области передачи электроэнергии между региональными сетями Казахстана и энергосистемами сопредельных государств. Входит в состав государственного холдинга «Самрук-Казына».*

# Поддерживая молодые таланты

**Проект «Тайбурыл» помогает молодым людям расти и развиваться, мотивирует их на дальнейшие достижения и поддерживает в трудные времена. Именно так оценили этот конкурс студенты, несколько раз принявшие участие в нем.**

**Динара ШУМАЕВА**

Напомним, что общественная организация «Тайбурыл» была создана летом 2013 года. Ее миссией является поддержка талантливой молодежи, студентов различных высших учебных заведений, имеющих высокую успеваемость, но испытывающих при этом финансовые трудности.

По словам основателя общественной организации **Олжаса Худайбергенова**, на первом конкурсе было распределено всего 10 стипендий, на втором – уже 153, на третьем – 252, на четвертом – 240. В целом с начала деятельности фонда было выделено уже 655 стипендий.

Стоит отметить, что спонсорами проекта являются различные физические и юридические лица, желающие на добровольной основе помочь молодым талантам.

Как рассказывает Олжас Худайбергенов, спонсоры бывают разные: есть крупные спонсоры – физические лица, как, например, **Вячеслав Ким, Айдан Карибжанов** и **Кенес Ракишев**. Есть отдельные компании или люди, которые помогают понемногу, по 1–2 стипендии, но стараются не афишировать свои имена.

«Например, kaspi bank – это наш лучший спонсор. Честно говоря, они сразу пошли навстречу. Вначале предполагалось, что они один раз помогут, но после того как они увидели проект в действии, его конструкцию, то стали официальным партнером и спонсором проекта», – сказал он.

По словам студентки 4-го курса Алматинского технологического университета **Мадины Расуловой**, конкурс, проводимый ОО «Тайбурыл», является компетентным и объективным.

«За время получения стипендии я начала изучать второй иностранный язык. Безусловно, это стало возможным только при финансовой поддержке ОО «Тайбурыл». Стипендии, предоставляемые фондом, на самом деле ощутимы», – говорит она.

Обладательница «Алтын белгі», студентка 3-го курса университета КИМЭП **Айдана Асанова** считает, что стипендии «Тайбурыл» – это хорошее поощрение для тех, кто не останавливается на достигнутом и готов расти, основываясь на своих знаниях и опыте.

«Я стала двукратной обладательницей этой стипендии, что также мотивирует меня расти и покорять еще больше высот», – считает Айдана Асанова.

Также обладатель «Алтын белгі», выпускник КИМЭП **Алибек Бисимов** говорит, что благодарен ОО «Тайбурыл».

«Мне было приятно получать стипендию, зная, что успеваемость ценится и окупается. В дальнейшем выданный сертификат от «Тайбурыл» способствовал при трудоустройстве на хорошую работу», – рассказывает он.

# Жилье по новым стандартам

**Бум жилищного строительства в Астане, начавшийся после переноса столицы из Алматы, с каждым годом только набирает обороты. Повышенный спрос на недвижимость и условия ведения бизнеса привлекают в этот сектор немало зарубежных инвесторов, которые предлагают потребителям новые для казахстанского рынка архитектурные и инфраструктурные решения. Так, например, в Астане должен появиться многофункциональный комплекс со всем набором услуг для работы, проживания и отдыха. Реализует этот проект под названием Royal Park City вьетнамская компания Sovico Holdings. Строительство начнется в ближайшее время и займет не менее трех лет. Презентация проекта планируется на предстоящем 28–30 октября VI Международном инвестиционном форуме Astana Invest 2015. Подробнее о нем в интервью «Къ» рассказал Мухан Жолдасов, директор ТОО «Sovico Holdings Kazakhstan».**

**– Мухан Айдарбекович, чем Астана как место для реализации инвестиционной идеи привлекла вьетнамскую компанию Sovico Holdings?**

– Прежде всего хотелось бы дать понять, что представляет собой Sovico Holdings. Она является лидирующей во Вьетнаме диверсифицированной компанией. Имеет активы в различных секторах – недвижимость, финансовая и банковская сфера, авиатранспортный бизнес, туризм и гостиничный бизнес, энергоресурсы и природные ресурсы.

Астана как объект для инвестиций, безусловно, выбрана исходя сугубо из бизнес-интересов. Мы провели тщательный маркетинговый анализ рынка недвижимости, в ходе которого выяснили потребность не просто в жилье, но и в каком конкретно классе жилья. Спрос достаточно большой. Еще одним фактором при принятии решения в пользу Астаны стали хорошие условия для инвесторов, в частности льготы со стороны государства.

**– А если подробнее, то какие льготы предоставлены Sovico Holdings для реализации проекта Royal Park City?**

– Мы получили сертификат участника свободной экономической зоны «Астана – жана кала». Акиматом Астаны был предоставлен земельный участок под строительство нашего проекта. Sovico Holdings инвестирует в строительство и инфраструктуру комплекса. Также на период реализации проекта, а это не менее трех лет, компания освобождается от выплаты разного вида налогов и таможенных пошлин на импорт необходимых строительных материалов и оборудования. А к проекту мы привлекаем как локальные, так и иностранные компании с многолетним опытом работы в сфере проектирования, строительства и консалтинга. Среди них ведущая сингапурская архитектурно-проектная компания SURBANA (концепция генерального плана и архитектурный дизайн), архитектурное бюро AHR (концепция и архитектурный дизайн, Великобритания), компания – эксперт в области коммерческой недвижимости и инвестиций CBRE (маркетинг и анализ рынка, США), крупная компания с колоссальным опытом в области консалтинга международных проектов и менеджмента APAVE (консультирование по управлению проектом, Франция), а также ряд казахстанских компаний.

**– Проект Royal Park City, насколько мы поняли, разработан по принципу «город в городе». Если коротко, то чем он будет отличаться от обычного городского микрорайона с развитой инфраструктурой?**

– Мы делаем ставку, первое, на интегрированную инфраструктуру. На территории комплекса будут построены виллы бизнес- и премиум-класса, многоэтажные жилые дома с квартирами разного класса комфортности, бизнес-центры, торговый центр, детские сады, школа, клиника, спортивный центр. Второе – на территории комплекса уже имеется природное озеро, которое станет частью парковой зоны, общая площадь составит более 10 гектаров. Здесь будут детские и футбольные площадки, теннисный корт, спортивные сооружения.

**– На какой стадии проект сейчас?**

– Сейчас проект на стадии завершения проектирования. В ближайшее время начнется строительство. Комплекс разместится на 86 гектарах земли. Площадь застройки составит более 1 млн квадратных метров. Территория уже огорожена. Ее расположение – напротив Президентского парка и Бульвара Нуржол, на южной стороне набережной реки Ишим. Рядом школа Haileybury Astana и строящийся выставочный комплекс EXPO 2017. Площадь ограничивается улицами Керей и Жанибек Хандар на севере, Тәуелсіздік на востоке, ул. 37 на западе и ул. 26 на южной стороне.

**– О каком объеме инвестиций в проект идет речь?**

– Общая сумма инвестирования составит более $1 млрд.

**– Каким должен быть уровень цен на жилье в Royal Park City, чтобы обеспечить возвратность инвестиций?**

– Льготы, которые нашей компании предоставлены как участнику свободной экономической зоны, дают нам возможность снизить себестоимость строительных работ и, соответственно, большую часть затрат компании. А это значит, что рыночная стоимость предлагаемого нами жилья будет очень конкурентной и при этом сам продукт будет достаточно хорошего качества.

**– Учитывая кризис в Казахстане, довольно высокие процентные ставки по ипотечным займам и прогнозы по падению рынка недвижимости, есть ли у вас какие-либо нестандартные маркетинговые предложения?**

– Сейчас действительно наблюдается временный спад на рынке недвижимости в целом по Казахстану. Однако касательно г. Астаны мы можем видеть усиленный темп урбанизации, с каждым годом все больше людей прибывают в столицу со всех регионов, соответственно потребность в недвижимости очень высока. В целях удобства для наших будущих клиентов мы намерены использовать разные механизмы продажи жилья – ипотека, аренда с выкупом, рассрочка и прочее. Поэтому сейчас ведем переговоры с государственными и частными финансовыми институтами в части сотрудничества по линии реализации жилья в нашем проекте.

**– Учитывая нацеленность Казахстана на «зеленые» технологии, какие-то инновации подобного рода планируется использовать в вашем проекте?**

– Мы планируем использование системы энергосберегающих технологий, а также применение альтернативных источников энергии, которые дают нам отличные возможности в долгосрочном периоде экономить энергию и существенно сократить эксплуатационные расходы.

**– В прошлом году компания Sovico Holdings выразила заинтересованность инвестировать в сферу туризма в Казахстане. В настоящее время эти планы сохраняются?**

– Пока мы сконцентрированы на одном проекте – Royal Park City. Однако Sovico Holdings интересен и гостиничный бизнес в Казахстане. В частности, есть идеи по поводу строительства отелей на берегу Каспия на западе страны и в Алматы, которые могли бы работать по франшизе. Также есть заинтересованность открыть авиасообщение Астана – Хошимин и Алматы – Хошимин, поскольку Sovico Holdings управляет второй по величине во Вьетнаме авиакомпанией VietJet. Помимо этого Sovico Holdings интересны инвестпроекты в добывающих отраслях. То есть у компании имеются большие планы по диверсификации бизнеса в Казахстане.

**– Какие надежды ваша компания связывает с предстоящим инвестиционным форумом Astana Invest?**

– Первое, мы планируем презентацию нашего проекта. Второе – форум будет полезен для нас с точки зрения поиска новых партнеров в области строительства, маркетинга, разработки и внедрения новых инновационных технологий. Например, уже на данном этапе идут переговоры с одной из ведущих мировых торговых сетей, которая могла бы разместиться на территории будущего торгового комплекса в Royal Park City.

### Справка

*Компания Sovico Holdings основана в 1992 году. В настоящее время штат сотрудников компании – более 8000 человек. В Астане компания открыта в 2014 году. Основные активы холдинга:*

*– Банк развития Хошимина HD Bank – входит в десятку крупнейших коммерческих банков Вьетнама, с суммой активов более $5 млрд;*

*– VietJet Air – вторая по величине вьетнамская авиакомпания (подписан контракт на покупку 100 воздушных судов аэробусов на сумму $9,1 млрд);*

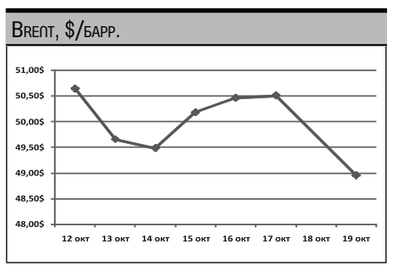
*– Dragon City – многофункциональный комплекс в г. Хошимин с суммой инвестиций более $1 млрд, расположен на площади 65 гектаров земли и протяженностью более 7 км;*

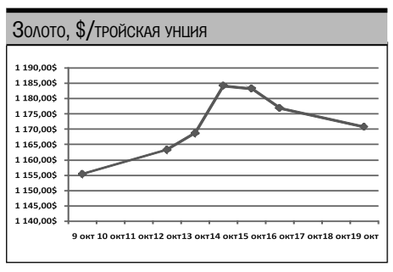
*– Пятизвездочные курортные комплексы Furama Resort в г. Дананг и Ana Mandara Resort and SPA в г. Нячанг, а также An Lam – Ninh Van Bay Resort в г. Нячанг;*

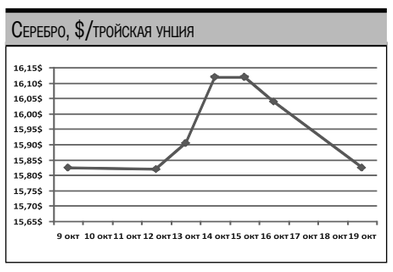
*– Гидроэлектростанция мощностью 182 MB,*

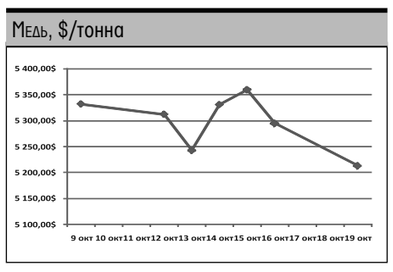
*– Petechim – одна из лидирующих нефтегазосервисных компаний во Вьетнаме с партнером PetroVietnam.*

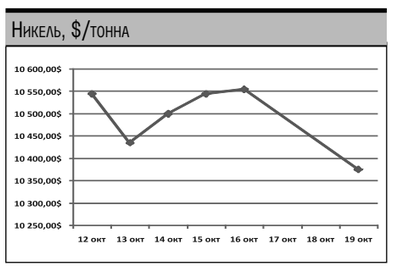
# ИНДУСТРИЯ

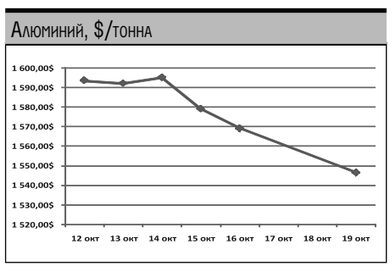



# Да будет свет!

‹‹‹ [стр. 2]

в) существенная разница в издержках на производство электроэнергии на разных типах станций – угольных, атомных, гидравлических, солнечных и ветровых.

Отпускные цены на таких электростанциях могут разниться от двух до десяти раз. Например, выходная цена на ГЭС не будет превышать трех тенге за 1 кВт*ч, а на солнечных электростанциях она приблизилась к тридцати тенге за 1 кВт*ч. Сравните это с тем, что даже на угольных тепловых станциях, где одинаковая технология производства электроэнергии, цена в зависимости от вида топлива и способа его доставки, может отличаться в два-три раза, все это вылилось в значительные до двух раз различия в уровнях цен в регионах.

**– То есть построение конкурентного рынка в Казахстане оказалось нереализуемым. Что делать в этой ситуации?**

– Резюмируя, видим, что те цели, которые ставились вначале, по разным причинам достичь не удалось. Сегодня надо честно признать, что создать классический конкурентный рынок в том виде, в котором понималось в свое время, не удастся. Надо учесть – рынок необязательно должен быть конкурентным. Можно регулируемый рынок с элементами конкуренции. Для этого нужно разработать законы и принципы, которые еще надо внедрить. Надо правильно, с проведением объективных экономических расчетов, учитывая свойства товара, понять: почему же невозможно создать конкурирующий рынок и каким должен быть регулируемый рынок, чтобы он стал понимаемым не только для производителей, но и для потребителей.

**–Каким видится путь создания такого регулируемого рынка, ориентированного на потребителя?**

–В этом должны быть заинтересованы госорганы, они должны опираться на те институты, которые сейчас есть. Такие общественные организации, как энергетические ассоциации Kazenergy, КЭА. У нас есть Национальная палата предпринимателей, которая заинтересована в том, чтобы модель была достаточно устойчива и востребована для поддержания бизнеса, у нас создан Совет рынка электроэнергии, есть субъекты рынка и все они должны принять участие в разработке модели регулируемого рынка.

У нас остались опытные энергетики, многие из которых уже не работают, но их, через те же общественные организации, надо привлечь к разработке этих востребованных временем документов. Второе – надо выпестовать активный управленческий слой менеджеров, который бы мог дальше двигаться и дальше творить.

**– С 1 января 2015 года начал действовать договор о создании Евразийского экономического союза. В январе 2016 года главами государств ЕАЭС планируется подписание Концепции общего рынка. Несомненно, Казахстан рассчитывает увеличить экспорт электроэнергии в Россию. В связи с этим, Суиншлик Амирхамзиевич, вопрос к вам, как оператору отечественного энергорынка – готовы ли мы кооперироваться и создавать общий энергорынок? И каким он видится вам?**

– Построение товарного рынка достаточно сложная задача. А построение рынка электроэнергии – это еще более сложная задача в силу специфичности самого товара.

Как известно, электроэнергию невозможно накапливать в больших количествах. То, что производится, то и потребляется одномоментно. Кроме этого, электроэнергия, как товар, имеет большое социальное и определяющее значение в развитии всей экономики.

В этом и состоит сложность построения рынка электроэнергии. Судите сами, Евросоюз почти 20 лет назад поставил задачу построить общий европейский рынок электроэнергии. До сих пор не может ее реализовать. Этого рынка еще нет.

Очевидно, что при разной степени развитости энергосистем и разных формах собственности, построить полноценный конкурентный рынок электроэнергии не удастся. Однако нужно выработать такую модель, которая бы позволяла при торговле электроэнергией получать выгоду для присоединившихся государств.

Модель должна быть выстроена таким образом, чтобы она не мешала развиваться внутренним рынкам каждой страны. Чтобы внутренние рынки стимулировали работу собственных электрических станций и создавали предпосылки для развития внутренних мощностей, но при этом, при необходимости, имели возможность продавать излишки или покупать для своих потребителей недостающую электроэнергию.

Сейчас очевидно, что Беларусь, в силу того, что ей не хватает внутренних мощностей, будет больше выступать в качестве покупателя недостающей электроэнергии. А Россия и Казахстан будут иметь возможность продажи своей излишней электроэнергии.

**– В чем выгода общего рынка для нас?**

– Для Казахстана, который не имеет собственных маневренных пиковых энергомощностей, появляется возможность приобретать эти пиковые мощности на межгосударственном рынке.

**– Возвращаясь к главной теме нашего разговора – каким образом должна быть трансформирована действующая модель Казахстана?**

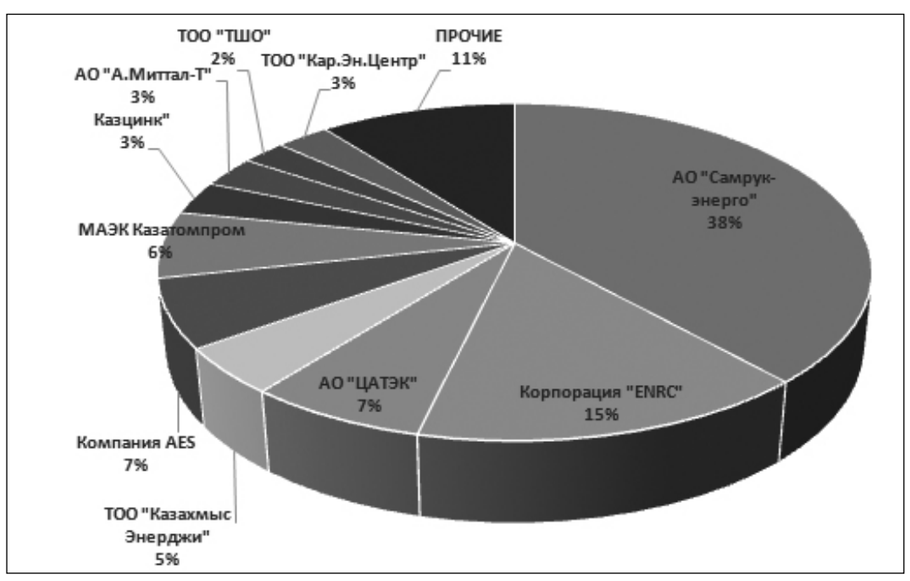
– Прежде зададимся вопросом: в чем суть преображаемой модели? Чтобы максимально сохранить устоявшиеся, наработанные годами схемы электроснабжения в регионах.

Основной задачей региональных электростанций является теплоснабжение населенных пунктов. А производимая при этом электроэнергия должна продаваться, в первую очередь, в своих регионах по региональным регулируемым тарифам, при этом свободная электроэнергия должна выставляться для общего доступа на централизованные торги.

Во-вторых. Есть несколько крупных электростанций, которые работают в составе крупных корпораций. Они включались в эти компании для энергоснабжения своих корпораций по своим внутренним ценам, что создавало предпосылки для конкурентности конечной продукции. Эта система должна сохраниться. Но при этом, оставшаяся свободная электроэнергия должна реализовываться опять же на централизованном оптовом рынке. Сделки на них должны производиться в виде электронных торгов – максимально прозрачно. Цены должны быть установлены рыночные: на основе спроса и предложения. Таким образом, 70-80% производимой в Казахстане электроэнергии будет реализовываться по двусторонним контрактам, а 20-25% энергии должно быть открыто для приобретения потребителями на оптовом рынке на централизованных торгах через специальную торговую площадку, обеспечивающую прозрачность, открытость и доступность сделок.

**Тарифы энергоснабжающих организаций РК на 2015 год**

| № | Наименование ЭСО | Обслуживаемая территория | тг/кВт*ч (без НДС) |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 6 |
| 1. | ТОО «АстанаЭнергоСбыт» (среднеотпускной тариф) | г. Астана | 13,76 |
| | *физические лица* | | 11,31 |
| | *юридические лица* | | 15,24 |
| 2. | ТОО «АлматыЭнергоСбыт» (среднеотпускной тариф) | г. Алматы | 15,51 |
| | *физические лица* | | - |
| | *юридические лица* | | - |
| 3. | ТОО «КокшетауЭнергоЦентр» (среднеотпускной тариф) | Акмолинская область | 16,61 |
| | *физические лица* | | 13,71 |
| | *юридические лица* | | 18,44 |
| 4. | ТОО «АРЭК-Энергосбыт» (среднеотпускной тариф) | Акмолинская область | 16,03 |
| | *физические лица* | | 13,87 |
| | *юридические лица* | | 17,74 |
| 5. | ТОО «ЖетысуЭнергоТрейд» (среднеотпускной тариф) | Алматинская область | 16,21 |
| | *физические лица* | | 13,08 |
| | *юридические лица* | | 19,25 |
| 6. | ТОО «Актобеэнергоснаб» (среднеотпускной тариф) | Актюбинская область | 14,21 |
| | *физические лица* | | 8,95 |
| | *юридические лица* | | 17,00 |
| 7. | ТОО «Атырау Энергосату» (среднеотпускной тариф) | Атырауская область | 13,85 |
| | *физические лица* | | 5,31 |
| | *юридические лица* | | 17,96 |
| 8. | ТОО «Шыгысэнерготрейд» (среднеотпускной тариф) | Восточно-Казахстанская область | 10,53 |
| | *физические лица* | | 9,394 |
| | *юридические лица* | | 11,588 |
| 9. | ТОО «ЖамбылЖарыкСауда-2030» (среднеотпускной тариф) | Жамбылская область | 16,02 |
| | *физические лица* | | 13,52 |
| | *юридические лица* | | 18,43 |
| 10. | ТОО «Костанайский ЭнергоЦентр» (среднеотпускной тариф) | Костанайская область | 17,32 |
| | *физические лица* | | 15,32 |
| | *юридические лица* | | 19,428 |
| 11. | ДТОО «Энергосервис»(среднеотпускной тариф) | Кызылординская область | 14,33 |
| | *физические лица* | | - |
| | *юридические лица* | | - |
| 12. | ТОО «Маэк-Казатомпром»(среднеотпускной тариф) | Мангистауская область | 8,97 |
| | *физические лица* | | 4,8 |
| | *юридические лица* | | 13,52 |
| 13. | ТОО «Караганда Жылу Сбыт»(среднеотпускной тариф) | Карагандинская область | - |
| | *физические лица* | | 8,25 |
| | *юридические лица:* | | |
| | *свыше 750 кВа* | | 16,74 |
| | *от 0 до 750 кВа* | | 19,48 |
| 14. | ТОО «Павлодарэнергосбыт» (среднеотпускной тариф) | Павлодарская область | - |
| | *физические лица* | | 9,01 |
| | *юридические лица* | | 13,19 |
| 15. | ТОО «Солтүстік Энерго Орталық» (среднеотпускной тариф) | Северо-Казахстанская область | 17,18 |
| | *физические лица* | | 12,96 |
| | *юридические лица* | | 19,41 |
| 16. | ТОО «Севказэнергосбыт» (среднеотпускной тариф) | Северо-Казахстанская область | 12,30 |
| | *физические лица* | | 10,66 |
| | *юридические лица* | | 12,73 |
| 17. | ТОО «Онтустик Жарык» (среднеотпускной тариф) | Южно-Казахстанская область | 16,35 |
| | *физические лица* | | 11,63 |
| | *юридические лица* | | 17,17 |




# Рынок металлов в ожидании перспектив

## *Основным драйвером для инвесторов стала китайская статистика*

ГМК

**Последнюю неделю единого тренда ни по ценам на металлы, ни по акциям компаний не наблюдалось. Движение, как говорят специалисты, было разнонаправленным. Внешний фон был относительно спокойным, за исключением нефтяных котировок, которые упали более чем на 4% после сильного роста неделей ранее. Основным драйвером для инвесторов цветных металлов оставалось сообщение о том, что Glencore сократит производство цинка на 500 тыс. тонн, а также слабая китайская статистика: 19 октября цены цветных металлов буквально «посыпались» вниз после обнародования данных о том, что ВВП Китая в III квартале вырос всего на 6,9% (самый низкий темп роста с 2009 года).**

**Юрий ЦАЙ**

**Рынок вырос, упал и замер**

### На внешних рынках

Активность инвесторов стала проявляться после того, как 12 октября крупнейший в мире сырьевой трейдер и производитель металлов Glencore объявил о продаже двух крупных медных активов – Cobar в Австралии и Lomas Bayas в Чили. Суммарно эти два рудника в первом полугодии произвели 59 600 тонн меди, в 2014 году – 116 200 тонн (для сравнения: всего Glencore произвела в 2014 году 1,5 млн тонн меди, выручка от продажи этого металла у компании составила в прошлом году $17,7 млрд, а EBITDA – $4,3 млрд). Акции Glencore в этот день подскочили в Лондоне вслед за взлетом бумаг в Гонконге. К тому же, аналитики Commerzbank в тот же понедельник дали прогноз о повышении цен на медь в четвертом квартале текущего года до $5 500 за тонну и дальнейшего роста до $5 900 за тонну в январе-марте, а затем и до $6 100 за тонну во втором квартале 2016 года.

Как отмечает брокер Linn & Associates **Айра Эпштейн**, рынок меди находится в состоянии балансирования – необходимо привести в соответствие предложение и спрос, который в настоящее время снижен. На таком сложном рынке не стоит делать ставку лишь на сокращение предложения, пока рост потребления не сбалансирует рынок.

«Алюминий оказался самым «слабым» металлом дня, не продемонстрировав тенденции к укреплению, – низкие цены на энергоносители будут сдерживать его котировки еще долго», – считает **Джетро Вуки** из Evangelos Mytilineos.

По словам отечественных экспертов, в тот день на бирже наблюдались «бычьи» настроения. В лидерах роста оказались простые акции медной компании Kaz Minerals, взлетевшие более чем на 30%. «Восстановление котировок после мощных распродаж происходит достаточно уверенно. При этом подъем в основном происходит вместе с акциями сырьевого трейдера Glencore, котировки и заявления которого выступили основными факторами поддержки для казахстанского медного гиганта», – пояснил директор департамента аналитики «Асыл-Инвест» **Айвар Байкенов**. В течение дня (12 октября) акции медной компании продолжили рост с 596 тенге и достигали максимума до 611 тенге за акцию. Объем торгов 9 октября составил 50,3 млн тенге ($183 200). Общее количество бумаг в обращении – 458 379 033.

В минувший понедельник, 19 октября, цены цветных металлов буквально «посыпались» вниз из-за слабой китайской статистики: ВВП Китая в третьем квартале вырос на 6,9%, что является самым низким темпом роста с 2009 года. Впрочем, данный уровень был ожидаем рынком, хотя опасения роста внутреннего производства меди (таможенная статистика показывает рост импорта сырья для нее) и слабости внутреннего спроса беспокоят инвесторов. В последние несколько недель цены на медь отыгрывали проседание до шестилетних минимумов на фоне более позитивных прогнозов состояния баланса спроса и предложения «красного металла».

Более позитивные прогнозы участники рынка, в частности, как полагают в Deutsche Bank, дают по цинку: «Сокращения Glencore не смогли поддержать цены меди и угля, однако мы думаем, что с цинком результат будет лучше, – заявили немецкие эксперты, комментируя решение Glencore сократить выпуск цинка на 500 тыс. тонн в год. – Это смелый шаг, и компания определенно хочет обострить нехватку металла на мировом рынке в 2016 году. Это будет пятый год подряд дефицита цинка, и мы ожидаем ее роста до $2 275 за тонну в среднем по году».

Интересную новость выдала на прошедшей неделе UC Rusal, которая собирается потратить $1 млрд на производство алюминия из глины: да-да, российская компания хочет освоить технологию получения глинозема не из бокситов, а из глины. По этой технологии компании потребуется 3–4 тонн каолиновой глины для получения одной тонны глинозема. При этом его производство подешевеет на 20–25%, сообщают в UC Rusal. «Наша страна богата каолиновой глиной. Разведанных запасов этого сырья хватит более чем на 200 лет», – приводятся в сообщении UC Rusal слова технического директора компании **Виктора Манна**. Пока проект находится на стадии НИОКР. Как отмечают в компании, внедрение новой технологии прежде всего снизит затраты на перевозку сырья, особенно в условиях постоянно растущих тарифов. Имеет значение и переработка каолиновой глины внутри страны, это приведет и к снижению геополитических рисков.

### В Казахстане

На неделе в Казахстане произошло событие, масштаб которого могут, наверное, оценить лишь узкие специалисты. В Шымкенте три дня совещались геологи пяти стран по проекту «3D геологические структуры и металлогения Северной, Центральной и Восточной Азии». Форум собрал специалистов из России, Монголии, Казахстана, Южной Кореи и Китая. Как объяснила цели и задачи совместного совещания, впервые проводимого в Казахстане, президент Ассоциации производственных геологических организаций РК, депутат мажилиса парламента РК **Галина Баймаханова**, изученные в одной стране геологические структуры не нужно дублировать в другой стране. «Это очень важно, особенно в условиях такой непростой экономической ситуации, когда нужно показать эффективность работы и экономить ресурсы страны», – отметила депутат актуальность форума.

Казахстанская сторона посчитала проведение 13-го совещания по совместному проекту «3D геологические структуры и металлогения Северной, Центральной и Восточной Азии» настолько важным, что накануне мероприятия приняла решение о переезде центрального офиса в Шымкент из Алматы Межрегионального департамента «ЮжКазнедра» Комитета геологии и недропользования Министерства по инвестициям и развития РК. Как отметил председатель Комитета геологии и недропользования МИР РК **Базарбай Нурабаев**, в регионе сосредоточены более 50% запасов урана в стране. Кроме того, здесь добычей занимаются многие компании как национальные, так и совместные производства.

Как сообщил статкомитет Миннацэкономики Казахстана, в январе-сентябре 2015 года в Казахстане было произведено 2,9 млн тонн нерафинированной стали, что меньше уровня января-сентября 2014 года на 3,8%. Исходя из статданных, в отчетном периоде производство плоского проката в республике составило 1,9 млн тонн (меньше на 0,9%). Ферросплавов в отчетном периоде в республике было произведено 1,3 млн тонн (на 3% больше). Снизилась и добыча угля, так, по данным статведомства, в январе-сентябре в Казахстане добыто 74,5 млн тонн угля, что на 6,3% меньше, чем в январе-сентябре 2014 года. Как известно, в Казахстане главными регионами, в которых добывается основной объем угля, являются Павлодарская, Карагандинская и Восточно-Казахстанская области.

Заметным событием недели стал первый прокат отечественной рельсовой продукции на Актюбинском рельсобалочном заводе (АРБЗ) 16 октября, на котором по случаю присутствовал министр по инвестициям и развитию **Асет Исекешев** и аким Актюбинской области **Бердыбек Сапарбаев**, в недавнем прошлом занимавший пост вице-премьера страны. Проектная мощность АРБЗ составляет 430 тыс. тонн металлопродукции в год. Прежде всего это термоупрочненные рельсы марки Р65 длиной 120 м, предназначенные для высокоскоростных магистралей. Также здесь будут производить 230 тыс. тонн проката – балки, уголки, швеллеры. Это позволит удовлетворить потребность Казахстана и соседних стран в рельсобалочной продукции.

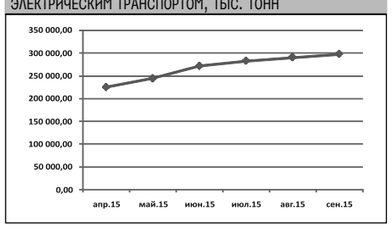
Из других новостей ГМК, достойных внимания, следует отметить отсрочку на пять лет по выплатам кредитов, согласованную Eurasian Resources Group S.a.r.l. (ERG) с российским ВТБ. Казахстанская промышленная группа получила продление общего графика выплат по своим обязательствам перед банком до 2021 года. Соглашение компании и банка также предусматривает консолидацию текущих кредитных соглашений. Кроме того, в ERG отмечают, что ВТБ предоставляет группе опцию продления срока займа на дополнительные два года за пределами указанного пятилетнего периода.

В конце июня этого года Reuters сообщал о принципиальной договоренности сторон продлить крайний срок выплаты долга перед ВТБ (источник агентства оценивал его в $3 млрд) до 2021 года. По данным Moody's, совокупная доля российских кредиторов в структуре долга компании составляет $4,4 млрд.

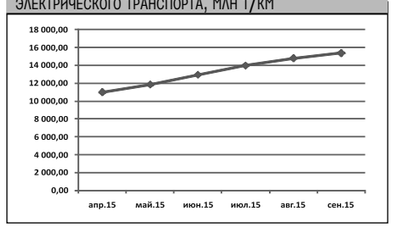
ERG (бывшая ENRC – крупнейший в РК игрок горно-металлургического сектора) отсрочка по конечной выплате долга позволит в более комфортных условиях реализовать инвестпрограмму на 2016-2020 годы. «Изменение графика погашения займов позволит ERG придерживаться бизнес-плана и более спокойно пройти время турбулентности на рынках продукции группы. Дополнительные вложения в наш бизнес, когда проекты, выбираемые компанией, становятся интересны ведущим финансовым организациям, подтверждают правильность выбранного пути и эффективность менеджмента Eurasian Resources Group», – отметил председатель совета менеджеров ERG **Александр Машкевич**.

Неделей ранее ERG получила в ВТБ предэкспортное финансирование на $350 млн, из которых $150 млн пошло на поставку глинозема, остальное (180 млн евро) – на поставку алюминия.

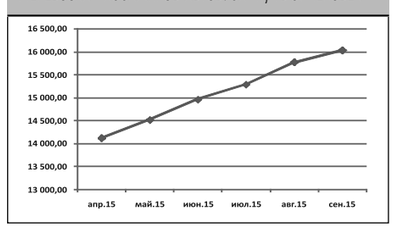
Перевозка грузобагажа автомобильным и городским электрическим транспортом, тыс. тонн



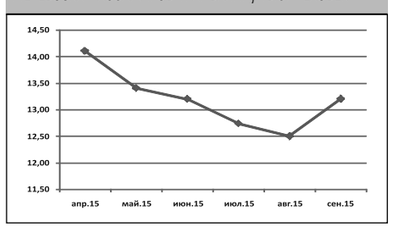

Грузооборот автомобильного и городского электрического транспорта, млн т/км



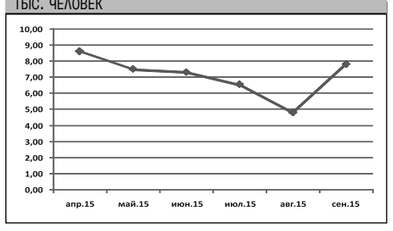

Перевозка пассажиров автобусами, тыс. человек



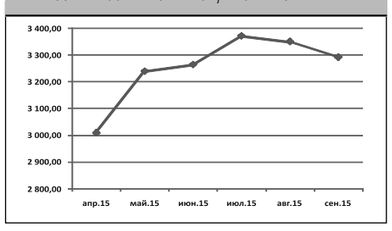

Перевозка пассажиров трамваями, тыс. человек




Перевозка пассажиров троллейбусами, тыс. человек




Перевозка пассажиров такси, тыс. человек




# Лидеры автопродаж остались прежние

Обзор

**По данным Ассоциации казахстанского автобизнеса в третьем квартале 2015 года в Казахстане продано 77010 единиц автомобилей разного назначения. Это почти на 37% ниже аналогичных показателей прошлого года, когда количество проданных официальными дилерами автомобилей составило122063 единицы.**

**Елена ШТРИТЕР**

**В сентябре продажи новых автомобилей выросли на 19% в сравнении с августом**

Наибольший спад показали бренды ZAZ (-92,9%), Suzuki (-76,4%) и Nissan (-74,4%). Бренды FAW и Renault Trucks в 2015 году пока не продали ни одного автомобиля, тем самым показав абсолютный спад (-100%).

Приростом за этот период могут похвастаться только шесть брендов: Mazda (119,8%), Audi (12,6%), Ford (9,6%), BMW (8,1%), Iveco (87,3%), Mercedes-Benz Trucks (14,2%).

Лидирующую позицию в общей таблице брендов по итогам периода январь-сентябрь 2015 который год подряд занимает Lada с результатами продаж в 21210 единиц и 27,5% долей от всех продаж новых автомобилей в РК (против 34015 ед. и практически той же доли рынка в аналогичном периоде прошлого года). Количественный спад продаж бренда по сравнению с прошлым годом составил 37,6% или 12805 ед.

Второе место по результатам девяти месяцев занял Hyundai (9707 ед. против 10670 в аналогичном периоде прошлого года) с ростом доли рынка на 3,9% (8,8 против 12,6). При этом количественно продажи бренда снизились на 9,3%.

Третье место, как и в прошлом году, у бренда KIA: 8281 ед. против 13588 в аналогичном периоде прошлого года (-39,06%). При этом доля рынка бренда снизилась на 0,4% (10,7% против 11,1%). Бренд Toyota (5756 ед. против 8923 в аналогичном периоде прошлого года) поднял долю своего присутствия на рынке на 0,1% (с7,3% до 7,4%), снизив при этом количество продаж на 35,49%.

На пятом месте Renault со снижением уровня продаж на 10,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (5499 ед. против 6175). При этом доля рынка бренда выросла с 5% до 7,1%.

Бренд GAZ занял шестое место в общей таблице брендов и лидирует в сегменте коммерческой техники (3972 ед. против 5034 в аналогичном периоде прошлого года), показав спад продаж на 21,1%, но увеличив долю присутствия на рынке на 1% (5,1% против 4,1%).

Седьмую строчку занял бренд Volkswagen с продажами в 3107 единиц (против 2515 ед. в аналогичном периоде прошлого года) показав рост в 23,5% и увеличив долю рынка с 2% до 4%.

Марка UAZ, в натуральном выражении по итогам трех кварталов, снизила количество продаж на 4% к аналогичному периоду прошлого года (2929 ед. против 3052 ед.), однако отвоевав 1,2% доли рынка (3,8% против 2,6% в аналогичном периоде прошлого года). Спад продаж бренда Chevrolet, расположившегося на девятой строчке, с января по сентябрь составил 70,5% (2659 ед. против 9016 в аналогичном периоде прошлого года). Доля рынка бренда при этом упала с 7,3% до 3,4%.

Замыкает десятку лидеров бренд Daewoo по объему продаж за январь-август показавший результаты 2585 ед. против 9016 ед. в аналогичном периоде прошлого года. Количественный спад составил 64,5%. Доля рынка бренда по сравнению с периодом январь-сентябрь 2014 уменьшилась на 2,65 (с 5,9% до 3,3%).

Ниже идут бренды Skoda и GEELY (1865 и 1575 ед. соответственно), Nissan (1252 ед. против 4892 в аналогичном периоде прошлого года), Subaru (733 ед. против 771 в аналогичном периоде прошлого года) и KAMAZ (728 ед.).

В денежном эквиваленте за период с начала года рынок продаж новых автомобилей составил сумму $1639 млн против $2738,7 млн в аналогичном периоде прошлого года (-40%). Средняя цена предложения сентября на легковые автомобили и внедорожники составила $17113. В прошлом месяце данная цифра была равна $21574. Таким образом, средняя цена предложения месяца на легковые автомобили и внедорожники снизилась на 21%. При этом необходимо учитывать 43%-ю девальвацию тенге.

Непосредственно в сентябре продажи новых автомобилей составили 8316 ед., показав снижение на 44% по сравнению с сентябрем прошлого года (14780 ед.), но прирост на 19% по сравнению с предыдущим месяцем (6747 ед.).

Самый большой прирост продаж по сравнению с предыдущим месяцем показал бренд Peugeot (+1487,5%). Также, заметный прирост продаж по сравнению с августом показали автомобили Gaz (+69,8), Volkswagen (+92,5%), Chevrolet (+261%), Daewoo (115,6%), Mitsubishi (45,7%), ZAZ (+137,5), MG (+150%), BMW (+77%).

По итогам первого месяца осени в сегменте CV (Commercial Vehicle) прирост продаж составил 30% (939 ед. против 721 ед.). Лидером по продажам в этом сегменте стал грузовик – Gaz 3302 (470 ед.). Сегмент LCV (Light Commercial Vehicle) показал прирост на 7% (527 ед. против 489 ед. в августе). Также за отчетный месяц наблюдается рост продаж в сегменте внедорожников – 1843 ед., 83 ед. из которых относятся к премиум-сегменту. Самым продаваемым автомобилем среди внедорожников стал Renault Duster (327 ед.).

> В денежном эквиваленте за период с начала года рынок продаж новых автомобилей составил сумму $1639 млн против $2738,7 млн в аналогичном периоде прошлого года (-40%).

Объем реализации новых легковых автомобилей составил 4926 ед. против 3738 ед. в прошлом месяце. В этом сегменте самыми продаваемыми автомобилями сентября были – Lada Priora (650 ед.), Hyundai Accent (522 ед.) и Volkswagen Polo (516 ед.). Кроме них в десятку лидеров вошли Kia Rio (351 ед.), Renault Duster (327 ед.), Renault Logan (293 ед.), LADA Largus (268 ед.), Renault Sandero (240 ед.), Daewoo Nexia (238 ед.) и Daewoo Gentra (227 ед.). Замыкают список LADA Kalina (80 ед.) и Kia Cerato New (78 ед.).

Что касается автомобилей казахстанского производства, то в сентябре официальными дилерами их было реализовано 1569 ед., что на 46% больше результатов августа и составляет практически 19% от общего количества сентябрьских продаж. Лидирующую позицию среди них заняли Skoda Rapid (201 ед.), Lada 4×4 (105 ед.) и Peugeot 301 (100 ед.). Всего же с начала года было реализовано 13382 ед. автомобилей отечественной сборки, что составило 17% от общих продаж. Однако по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (24673 ед.) этот показатель снизился почти вдвое (на 46% или на 11291 ед.), практически вернувшись к показателям 2012 года, когда за аналогичный период было продано 12958 ед.

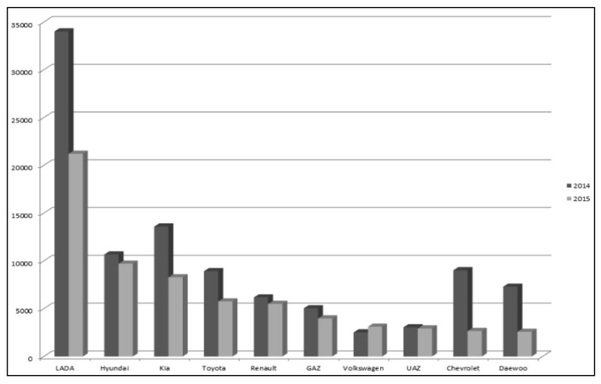
Всего на 1 сентября 2015 года количество легкового автотранспорта, зарегистрированного в Казахстане, составило 4 889,9 тыс. единиц. С января по август 2015 года был зарегистрирован 521531 легковой автомобиль, что на 39,2% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года. При этом большая часть из них (225616 ед.) – старше 10 лет, что на 28761 ед. или 13% больше, чем показатели аналогичного периода прошлого года (196855 ед.). Автомобилей, возраст которых от 7 до 10 лет, с января по август 2015 года было зарегистрировано 63566 единиц (против 23666 в аналогичном периоде прошлого года), что говорит об увеличении активности на внутреннем рынке подержанных автомобилей (по закону на территорию республики запрещено ввозить автомобили старше семи лет).

А вот значительно выросшие показатели автомобилей в возрасте до трех лет и от трех до семи лет можно связать как с увеличением активности на внутреннем рынке, так и с девальвацией рубля, в результате которой казахстанский автопарк значительно пополнился.

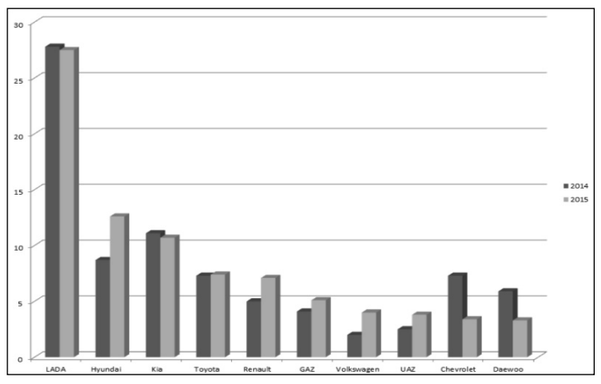
Так, за восемь месяцев текущего года был зарегистрирован 67961 автомобиль в возрасте от трех до семи лет (против 27762 ед. в аналогичном периоде прошлого года) и 95819 автомобилей младше трех лет (против 78997 ед. в аналогичном периоде прошлого года). При этом официальными дилерами за январь август было продано 68679 автомобилей.

Наибольшее количество автомобилей было зарегистрировано в Алматы (61770 ед.) и Астане (45512 ед.). Среди областей лидируют Южно-Казахстанская (63534 ед.), Алматинская (61191 ед.) и Восточно-Казахстанская (38546 ед.).

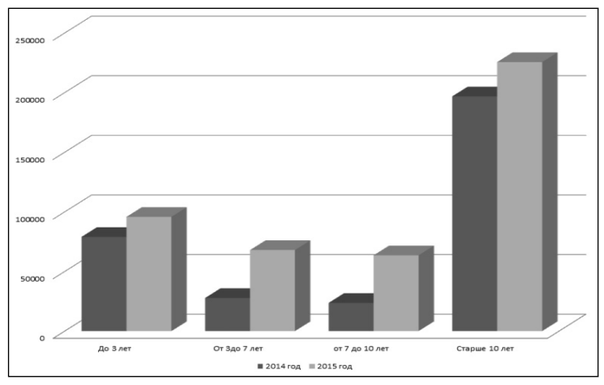
**Уровень продаж, показанный первыми десятью брендами по итогам трех кварталов 2015 года**




**Доли рынка, занимаемые первыми десятью брендами по итогам трех кварталов 2015 года**




**Количество зарегистрированных легковых автомобилей по году выпуска**




# Успешный апгрейд

*Модели легендарной марки получили «ультразеленую» начинку*

**Ввязавшись в войну за экологичность, Porsche явил миру уникальную технологию E-Hybrid. Инженеры в Штутгарте, соединив опыт давних спортивных традиций и последние тенденции в автомобилестроении, установили новые стандарты среди плагин-гибридов класса люкс, представив сразу три модели с системой зарядки батарей Plug-In. Протестировать их нашу редакцию пригласили на родину этих культовых спорткаров.**

**Арман БУРХАНОВ**

Первый вопрос, который возникает при мысли о гибридном Porsche – это «почему?». Ведь, обладая огромным престижем и спортивным характером, эта марка ценится состоятельной публикой, в правила жизни которой экономия топлива обычно не входит. Однако учитывая, какую популярность набирают зеленые технологии, решение производителя роскошных авто принять участие в технологической гонке вполне понятно. При этом богатый опыт, который накопился у швабов за почти полтора века, позволил Porsche создать ультразеленые автомобили, способные удовлетворить как консервативного любителя ДВС, так и активиста Greenpeace, снизив выброс $CO^2$ до 71–79 г/км. Уловив тренд, немецкий производитель решил задать свой собственный – создав плагин-гибриды класса люкс – Porsche Cayenne S E-Hybrid, Panamera S E-Hybrid и суперкар Porsche 918 Spyder E-Hybrid, став первым производителем, предложившим рынку сразу три модели с возможностью заряжаться от бытовой розетки.

В случае с первыми двумя моделями «скелетом» послужили серийные машины, уже завоевавшие популярность у целевой аудитории как в мире, так и Казахстане. К примеру, Porsche Cayenne S E-Hybrid с первого взгляда мало чем отличается от стандартных версий. Внешне единственное, что бросается в глаза, – это ядовито-зеленые тормозные суппорты и шильдики с названием модели того же цвета Acid Green на крыльях и на багажнике авто. В интерьере на гибридность указывает индикатор уровня заряда батареи, расположенный на панели приборов вместо спидометра, а указатель скорости теперь цифровой. Небольшое табло органично вписалось прямо под стрелками тахометра. Также на центральной консоли компактно и удобно расположились кнопки управления самой системой E-Hybrid. Но в целом в салоне царит все та же роскошь, что и в других моделях Porsche. Полезный объем багажника стал немного меньше из-за расположения емкости батарей, то он вполне вместителен.

Сидя за рулем этого авто, сразу ощущаешь его класс, тактильные ощущения от прикосновений к ценным породам дерева и кожи высшего сорта, использованных в отделке салона, великолепны. Кроме того, восхищенные взгляды искушенных бюргеров невольно заставляют водителя чувствовать себя важной персоной. Почему-то в голове сразу всплывают ассоциации с телефоном Vertu, расположение кнопок которого очень напоминают консоль Porsche.

Таким производителям необязательно несколько раз в год выпускать новую модель, где разница лишь в паре новых функций, а лучше сделать одну, но зато какую! К примеру, в отличие от азиатских производителей и айтишников из Силиконовой долины, регулярно выпускающих пресс-релизы о том, какие они молодцы, в Porsche просто увеличили емкость батареи, так что теперь машина на одной зарядке может проехать на 20–30 км больше. Porsche предпочитает делать то, что умеет лучше всего. Из модели в модель передавать тот шик и спортивный характер, который заложен в генах бренда. Ведь именно за это и любят автомобили с большой буквы А, а не простые безликие средства передвижения, чтобы по-тихому и экономично съездить за продуктами.

Однако в случае с технологией E-Hybrid Porsche может угодить даже бескомпромиссному борцу за экологию. Как заверяют представители компании, при размеренном движении полного заряда батареи хватит до 35 км пробега, что для среднестатистического европейца обычно составляет протяженность пути от дома до работы. Затем он просто может подзарядить авто и не потратив ни капли топлива вернуться назад. При этом даже необязательно иметь специальное оборудование – достаточно обычной розетки на 220 вольт, и в данный момент это единственный в мире люксовый SUV с такой возможностью.

Впрочем, если проехать надо немного больше, то и тогда расход топлива приятно удивит. Во время тест-драйва по маршруту протяженностью в 53 км расход топлива на Porsche Cayenne S E-Hybrid составил всего два литра. При этом сам маршрут движения включал все типы стандартных дорог – пригородные закоулки со спусками и подъемами, движение в плотном потоке Штутгарта и по знаменитым немецким автобанам. И если бы мы с моим украинским коллегой отбросили постсоветскую привычку давить на газ при каждом удобном случае и как европейские журналисты на спусках нажимали кнопку E-Charge, то расход был бы меньше.

При более равномерном движении в комбинированном режиме Cayenne S E-Hybrid потребляет всего 3,4 л на 100 км пути. Но экономия топлива не единственное преимущество технологии E-Hybrid. Благодаря синергии сразу двух двигателей активируемой функцией кикдаун используется вся мощность привода и обеспечивается феноменальное ускорение.

Именно на автобане E-Hybrid демонстрирует свой характер. Конечно, можно тихо ехать на зарядке до 120 км/ч при 2200–2600 об./мин., мощности в 95 лошадей вполне хватает. Но ехать на Cayenne по автобану и плестись в правом ряду за каким-нибудь грузовиком – просто преступление. При резком нажатии на газ ускорение происходит мгновенно и очень мощно благодаря трехлитровому двигателю V6 с 333 л.с., который включится при 5000 оборотах, а также помощи электродвигателя, что в сумме выдает 428 л.с. и 590 Н*м крутящего момента. Вкупе оба двигателя, агрегируемые с восьмиступенчатой коробкой передач Tiptronic S, лихо разгоняют этот немаленький кроссовер до 100 км всего за 5,9 секунд, и далее без особого напряжения до максимальной отметки в 243 км/ч.

Еще выше КПД комбинированной энергоустановки оказался у более легкой Panamera S E-Hybrid, комплектующейся практически такой же силовой установкой. Единственное отличие – это мощность электродвигателя 70 лошадей, что вполне логично при меньшей массе и базе. Зато при общей мощности в 416 л.с. этот спортивный седан может разогнаться до 270 км/ч, с динамикой разгона 5,5 секунд до 100 км/ч. Пробег в 53 км потребовал всего 1,5 литра топлива! Это правда. Так, заявленный расход 3,1 литра и при этом динамические характеристики уже ставшего культовым авто остались прежними.

Экономя топливо и придавая автомобилю дополнительное ускорение, технология E-Hybrid оказалась полезной и для не совсем стандартных авто. К примеру, Porsche 918 Spyder E-Hybrid, который сами штутгартцы называют не иначе как гипермобиль, разгоняется до сотни всего за 2,6 секунд, а до двухсот за 7 секунд, при максимальной скорости 345 км/ч. Ускорение при этом такое, что его можно сравнить разве что с разгоном реактивного истребителя. За рулем этого авто стоимостью в миллион евро, к сожалению, нам прокатиться не дали, но уже через минуту езды с профессиональным водителем, тестирующим модели Porsche по виражам, в качестве пассажира появилось желание попросить его остановиться.

Такой дикой мощи я еще никогда не испытывал, Ferrari Italia 458 и Bentley Continental Supersport, на которых мне посчастливилось поездить, кажутся по сравнению с этой машиной скромняшками. Стойко выдержав это испытание, минут 15–20 пришлось приходить в себя, чтобы потом спокойно пообедать. Такое ускорение – результат работы тандема ДВС объемом 4,6 литра и 608 л.с. и не менее мощной электросиловой установки в 274 л.с., дающих в сумме 887 лошадей при 8500 об./мин. Именно электротяга обеспечивает практически моментальное ускорение на старте, тогда как двигатель гарантирует стабильность процесса во время движения, расходуя всего три литра на 100 км. Наверное, только Bugatti Veyron (к сожалению, управлять им не доводилось) может дать бой этому авто, но что-то мне подсказывает, что в поворотах он не столь юркий, а если ехать на длительное расстояние, то с его расходом к нему дополнительно потребуется еще бензовоз. Одним словом, в настоящее время 918 Spyder E-Hybrid в комплектации Weissach – чемпион знаменитого Нюрнбургринга среди серийных авто, а это уже более чем серьезно.

По-видимому, именно этот спортивный характер, присущий плагин-гибридам Porsche, и ценят состоятельные покупатели. Кроме того, система Plug-In, как и электромобили Tesla, сегодня просто в тренде, а их владельцы ассоциируются с успехом, ведь даже самый бюджетный гибрид стоит немного дороже одноклассников с ДВС. При этом в отличие от тех же айфонов на колесах, которые, мне кажется, сейчас несколько переоценены, гибриды, как правило, базируются на известных платформах и более понятны потребителю. Пример с технологией E-Hybrid показывает, что представитель «старой гвардии» внимательно следит за трендами и намерен бороться за свою долю на рынке. А учитывая, что Porsche – самый популярный бренд люксовых авто в Казахстане, то скоро можно будет увидеть на наших дорогах Panamera и Cayenne с кислотно-зелеными суппортами, а может быть, и один из 918-ти Спайдеров, не засоряющих наш воздух. За что их будущим владельцам заранее спасибо!

*Благодарим компанию «Mercur Auto» за организацию пресс-тура.*

# Как стать олигархом

## *Рецепт Егора Кончаловского*

Интервью

**Одним из гостей прошедшего в Алматы Международного фестиваля творческой молодежи «ЖасSTAR» стал режиссер, продюсер и актер Егор Кончаловский. На встрече с молодежью и журналистами он ответил на многие вопросы. Признался, что как актер в кино сказал всего четыре слова и что боится камеры. И разумеется, рассказал о своем пути в большом кино.**

**Ольга ЗНАМЕНСКАЯ**

Чувство юмора перешло к Е. Кончаловскому по наследству

**– Добрый день, Егор!**

– Здравствуйте. Давайте я сначала представлюсь. Через три месяца мне исполнится 50 лет. По паспорту меня зовут не Егор Кончаловский, а Георгий Михалков. Кончаловским меня стали называть вслед за моим отцом, который тоже Михалков на самом деле. Но трем Михалковым тесновато на «Мосфильме», поэтому мой отец взял себе псевдоним Кончаловский, а меня начали называть вслед за ним.

**– Как вы пришли в кино?**

– Долго. После школы у меня было удивительное рабочее место – я был водителем бетоновоза. Целых несколько месяцев я ездил по Москве и возил бетон. Потом я служил в армии два года. Потом уехал на Запад. Учился там в разных местах, включая Оксфорд, но закончил Кембриджский Университет по специальности искусствовед. Однако искусствовед из меня получился, честно вам скажу, не очень хороший, да я никогда и не хотел этим заниматься. А куда пойти человеку, который ничего не умеет? Конечно, что-нибудь снимать. Как раз тогда в нашу страну пришел капитализм. А что является двигателем капитализма? Естественно, реклама. И возникла необходимость в людях, которые могут снимать красивые короткие истории, которые заставляют наивных людей покупать шоколад и печенье. Это было очень востребовано. Собственно, моя кинематографическая школа – это рекламные ролики. Надо сказать, что мое поколение кинематографистов в основном пришли из этого жанра. Это **Федя Бондарчук**, **Тимур Бекмамбетов**, **Юра Грымов**, **Филипп Янковский**. Это было начало 90-х годов, и кино тогда не было.

**– Как состоялся переход из рекламы в полнометражное кино?**

– В 98-м году мне предложили снять первую картину, которую я не очень-то хотел снимать, но подумал, что у меня нет причины для отказа. Кроме собственного страха. А поскольку я понял, что даже если кино не получится, в тюрьму меня не посадят, квартиру не отнимут, то можно рискнуть.

**– Что это был за фильм?**

– Это был фильм «Затворник» с **Сашей Балуевым** и **Амалией Мордвиновой**. В прокат он так и не вышел.

**– Что из него запомнилось?**

– В этом моем дебютном фильме была эротическая сцена, а я их никогда в жизни не снимал. И очень переживал по этому поводу. А надо сказать, что сцена была в бассейне. На улице стоял сентябрь. А хозяин дачи, где мы снимали, экономил на отоплении. И тут выяснилось, что у здорового мужика Балуева и совершенно худой Амалии совершенно разная реакция на холодную воду: в кадре огромный, красный как рак мужик, обнимал худую синюю женщину. И вот я смотрю в монитор и думаю, а когда красный мужик обнимает синюю женщину – эротика это или нет? Заводит это меня ли нет?

В общем, отсняли мы три часа этого материала, и сложилось так, что когда приехал продюсер посмотреть, что мы тут вообще делаем, ему дали двухчасовую кассету (тогда еще кассеты VHS были) как раз с этой сценой. Он мне звонит и говорит: «Егор, а ты уверен, что мы снимаем именно то кино, о котором договаривались?»…

В общем, это кино вышло и мне предложили снять следующее – «Охоту на пиранью», но вот как раз эта работа тогда не случилась. Ее сняли лишь спустя 10 лет.

**– У очень многих Ваше имя ассоциируется с «Антикиллером»…**

– Однажды я у своего помощника нашел книжку «Антикиллер», прочитал ее и помощника отругал. Дескать, ты что читаешь, лучше бы Бунина почитал! На следующий день мне предложили снимать «Антикиллера». Удивительное совпадение просто. Но я отказался. Я как раз должен был снимать «Охоту на пиранью», но вдруг этот проект развалился и продюсер «Антикиллера» все-таки уговорил меня снимать. Вообще «Антикиллер» знаменит тем, что это был первый российский фильм, который взяли в прокат. До этого брали только американское кино, а наше сливали на телевидение. И он стал довольно успешным, а мы сразу сняли второй фильм. Мне, конечно же, повезло, что в то время – это были 99–2000 года – кино было еще очень мало и замечательные народные артисты (**Ульянов**, **Шакуров Сергей**, **Белявский**, Саша Балуев, **Женя Сидихин**, **Гоша Куценко**, **Витя Сухоруков**) согласились на небольшие роли. Я думаю, что именно в этом успех «Антикиллера» – хорошие актеры просто соскучились по качественному кино. Это был просто удивительный опыт.

**– Вот вы все время говорите об успешности того или иного фильма. Но как же кино, которое воспитывает?**

– Все зависит от задачи. В коммерческом кино нет ничего плохого. Мы все его любим и смотрим. И не важно, чье оно: американское, казахстанское или российское. Просто есть разные фильмы, разные ниши, разные жанры. В то время я, так же, как и все, страдал «блокбастеризацией». То есть снимаешь небольшой фильм, а на вопрос «Что снимаешь?» гордо отвечаешь: «Да, блокбастер один». За три копейки… Поэтому не надо смешивать. Когда пытаешься одновременно снять и воспитательное кино, и библию, и боевик, то ничего не получается. Кстати, последние громадные российские фильмы (не буду называть) это очень наглядно показывают.

Кстати о воспитательном кино. Однажды казахстанский продюсер **Арман Асенов** предложил мне снять кино о дружбе народов – в Казахстане, как и в России, это очень важная тема. А как лучше показать дружбу? Конечно в экстремальных условиях. На какой-нибудь войне. Мы выбрали Афган. Фильм получил название «Возвращение в А». Это, кстати, первый казахстанский фильм, который есть в 3D. Он даже был выдвинут на «Оскар» от Казахстана. От России в тот год пошел **Никита Сергеевич Михалков** – мой дядюшка – с «Цитаделью». На первом этапе мы благополучно вместе и «вылетели».

**– Чего не хватает казахстанскому кино?**

– Казахстанским продюсерам надо учиться прокатывать кино. Снимать умеем, а прокатывать – пока нет. А это отдельная профессия. Ведь мало сделать много хорошей сметаны. Ее еще и продать надо.

**– Вы казах наполовину. А насколько вы чувствуете себя казахом?**

– Казахом я себя чувствую все то время, пока я не чувствую себя выпускником Кембриджа. А поскольку Кембридж я закончил давно, то его выпускником себя чувствую все реже и реже.

**– Егор, на вашем счету есть такие картины, как «Москва, я люблю тебя» и «Сердце мое Астана»…**

– Как-то раз у меня появились французы с проектом «Париж, я люблю тебя». И первое, что они сделали, найдя меня – предложили мне взятку. Я должен был найти для них российские деньги, а они мне за это обещали «откат». Но я поступил еще лучше: деньги нашел, но французам не отдал, а снял на них «Москва, я люблю тебя». Фильм, в котором участвовало 18 кинорежиссеров. И что самое главное, этот проект запустил еще два проекта, о которых я вспоминаю с большой нежностью. Это «Сердце мое, Астана», который снимался к 20-летию независимости Казахстана и «Баку, я люблю тебя», премьера которого состоялась буквально на днях. Все эти картины – это ряд коротких новелл о любви. По 5–10 минут.

**– У Вас потрясающее чувство юмора. В кого это у Вас?**

– В деда. Расскажу один случай. Когда мой дед в третий раз переписал гимн СССР и его на политбюро приняли, он решил, что это надо отметить и пошел в Дом литератора. А там уже сидел «хороший» Евтушенко, который через зал деду закричал: «Сережа, ты такое г… снова написал!». На что дед ответил: «Г… не г…, а слушать стоя будешь!».

**– Егор, Вы и сейчас снимаете рекламные ролики. Скажите, а это не унизительно после «Антикиллера»?**

– Нет. Мало того, я опять клипами занялся. У нас сейчас кризис (что мы будем врать друг другу). Это во-первых. А во-вторых, я к рекламе очень нежно отношусь. Ведь реклама – очень тонкая штука. Гораздо более тонкая, чем кажется, когда ее смотришь. Это потрясающая школа работы с массовым сознанием. То есть, если ты хорошо понимаешь рекламу, то в коммерческое кино, где есть определенные требования, вписаться гораздо легче. Да и вообще я люблю совершенно разные жанры. Сейчас вот спродюсировал сериал. Не путайте с «мылом». Хотя «мыло» – это тоже неплохо.

**– Когда кризис закончится, что Вы будете снимать: авторское или коммерческое кино?**

– Я с удовольствием и дальше буду и снимать и продюсировать коммерческие фильмы, чтобы заработать $100 млн и стать олигархом. А с другой стороны, мне очень хотелось бы снимать маленькие фильмы, которые не будут толкаться в очереди в прокат, а сразу выходить где-нибудь на телевидении. А вообще, авторское кино – это кино, где автор творит все, что он хочет. У меня это получается во всех фильмах.

**– Скажите, а какой из Ваших фильмов Ваш любимый?**

– Так сразу и не отвечу. Фильм «Консервы» я не очень люблю. Одной из лучших своих картин считаю небольшой фильм «Розы для Эльзы».

**– А приходилось испытывать чувство стыда за какую-нибудь свою работу?**

– Постоянно. Я вообще считаю, что профессии режиссер и актер – это профессии, неразрывно связанные со стыдом. Про кино говорят, что это искусство нереализованных возможностей. А раз не реализовано, то стыдно.

**– Какие фильмы, на Ваш взгляд, должен посмотреть каждый?**

– У каждого фильмы свои. Для меня это два фильма: «Небо над Берлином» Вима Вендерса и «Иди и смотри» Элема Климова.

**– Как вы относитесь к критике в свой адрес?**

– Я ненавижу критику и, как всякий нормальный человек, люблю, чтобы меня хвалили.

**– Санкции Запада как-то повлияли на Вас или Вашу семью?**

– Ну, Михалкову запретили въезд в Украину. Он рыдает.

**– А Вам?**

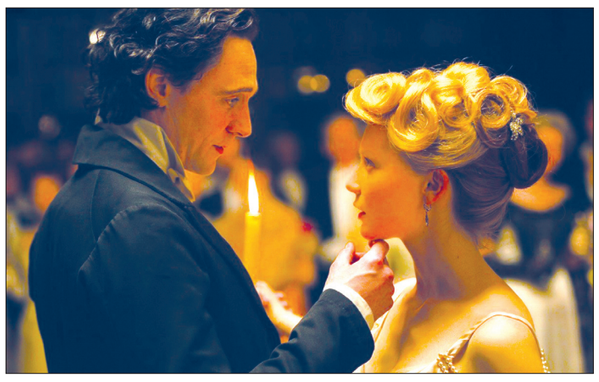
– Мне можно. Но не нужно.

# Этюд в багровых тонах

Кино

**Мексиканец Гильермо дель Торо решил рассказать еще одну мистическую сказку, в которой будет все: призраки, беспощадная любовь, жуткая викторианская эпоха, кровавые реки и, конечно же, страшная тайна…**

**Елена ШТРИТЕР**



В центре картины таинственный любовный треугольник

Действие картины происходит в конце XIX века. Очаровательная Эдит (**Миа Васиковска**) – девушка, кстати, весьма состоятельная, – влюбляется в Томаса Шарпа (**Том Хиддлстон**). Ее батюшка явно не в восторге от ухажера дочери, но в связи со скоропостижной кончиной сделать ничего уже не может. Эдит выходит замуж за Шарпа и переезжает в старинный особняк, где помимо самого Томаса живет его сестра Люсиль (**Джессика Честейн**). Новое загадочное жилище скрывает страшную тайну. В нем повсеместно раздаются подозрительные звуки и шорохи, а новые родственники Эдит изо всех сил пытаются убедить девушку, что причиной тому банальные сквозняки и особенности строения. И если поначалу Эдит в это верит, то через какое-то время начинает понимать, что природные явления здесь ни при чем.

Все фильмы ужасов условно можно разделить на два «подвида»: истории, построенные на «бу-эффектах», и истории, которые держат зрителя в напряжении за счет атмосферы. И те, и другие свое предназначение – напугать – выполняют. Вот только первые не заставляют головой забираться под одеяло, прислушиваясь к каждому шороху… Асоздать правильную атмосферу и рассказать банальную в общем-то историю так, чтобы она «зацепила», – задача не из простых.

Режиссер Гильермо дель Торо далеко не новичок в жанре ужасов. На его счету «Блэйд-2», «Хеллбой», «Лабиринт фавна» и «Тихоокеанский рубеж». И уж что-что, а правильный антураж он создает виртуозно. Постоянно гнетущая атмосфера создается игрой света, звуками неизвестного происхождения и постоянно поддерживается двусмысленными диалогами героев. Такое ощущение, что на написание сценария дель Торо (в этом фильме он выступает не только как режиссер, но и как сценарист и продюсер) подтолкнули мрачные фантазии **Эдгара Алана По** и его известное «Падение дома Ашеров».

За все время работы он написал около 12 версий сценария фильма, прежде чем остановиться на окончательном варианте, однако даже на стадии съемок придумывал новые сцены.

Стоит отметить отличную подборку актеров. Эдит – наивная блондинка с ясным взглядом. Образ, который, как нельзя кстати подходит нежной Васиковска. И ее антагонисты Томас и Люсиль – темноволосые, мрачные, оба с какой-то сумасшедшинкой. В общем, земное воплощение ангела и демонов.

Кстати, Васиковска, откровенно говоря, не очень впечатлила. Роль ей удалась, но не более. Возможно дело в том, что ее героиня не слишком эмоциональна, да и лица Эдит в самых жутких сценах мы не увидим. А вообще сложилось впечатление, что Эдит – это такая повзрослевшая Алиса из страны чудес.

А вот главная мужская роль – стопроцентное попадание. Сначала ее предложили **Бенедикту Камбербетчу**, но из-за плотного графика последнего она досталась Тому Хиддлстону («Тор», «Полночь в Париже»). И надо заметить – фильм от этого ничего не потерял. Том просто великолепен. Загадочный джентльмен, баронет в идеально сидящем костюме… Статный, подтянутый, мрачный… Только в такого человека и могла влюбиться наивная начинающая писательница.

Не менее харизматична и Джессика Честейн. Сложилось впечатление, что актрисе просто дали картбланш и разрешили выплеснуть все накопившиеся эмоции, а она этим шансом воспользовалась в полной мере.

Есть в этом фильме еще одна деталь, о которой хочется рассказать отдельно. Это дом, который тихо умирает, забирая с собой всех своих обитателей. И живых, и мертвых. Он выглядит заброшенным. Из дыры в крыше постоянно что-то сыплется, по облезлым стенам даже зимой ползают огромные бабочки, а из всех щелей сочится багровая, как кровь, глина. И если звукорежиссерам дают «Оскар», то парень, который создал «голос дома», его однозначно заслужил. В сущности, звук сыграл в фильме одну из главных ролей.

Сам же Гильермо дель Торо признал, что это была лучшая съемочная площадка за всю его карьеру.

В целом «Багровый пик» – красивый и жуткий фильм, в котором прорисована каждая деталь. И что бы там ни заявляли прокатчики, это не тривиальный «ужастик». Это скорее этюд в багровых тонах, написанный одним из лучших мастеров нашего времени.

# «Мисс Казахстан – 2015» выберут сами казахстанцы

Конкурс

**О том, что красота спасет мир, известно давно. И наверное, именно поэтому к конкурсам красоты в нашей стране с каждым годом относятся все серьезнее. В этом году первую красавицу Казахстана выберут 10 декабря в столичном «Дворце Мира и Согласия». И сделает это не привычное жюри, а сами казахстанцы, путем СМС-голосования.**

**Ольга ЗНАМЕНСКАЯ**

Конкурс «Мисс Казахстан – 2015» преподнесет немало сюрпризов

Ожидаемый конкурс красоты пройдет при поддержке акимата города Астаны. 30 участниц, прошедших региональные кастинги, прибудут в столицу уже 20 ноября для подготовки к финальному шоу. А победительница нынешнего конкурса получит денежный приз в размере 5 000 000 тенге и право представлять Республику Казахстан на ежегодном международном конкурсе красоты «Мисс Мира».

В своем выступлении на пресс-конференции ежегодного Национального конкурса Президент «Мисс Казахстан» **Алена Ривлина-Кырбасова** отметила, что участие в конкурсе для всех девушек является бесплатным.

«Главное условие – девушка должна обладать гражданством Республики Казахстан и соответствовать стандартам конкурса. Все затраты включены в бюджет организации конкурса. Мы это сделали для того, чтобы девушки из семей с любым материальным достатком принимали участие на равных условиях», – рассказала она.

О том, что подобные конкурсы открывают новые горизонты возможностей для победительниц, подтверждает и «Мисс Казахстан – 2014» **Регина Вандышева**. Она отмечает, что конкурс подарил ей колоссальный опыт и шанс воплотить свои мечты в реальность. Известно также, что 19 декабря она представит Республику Казахстан на грандиозном шоу красоты – ежегодном 65-том конкурсе «Мисс Мира», который пройдет в китайском округе Санья.

Директор КГУ «Астана Жастары» **Ануар Нурпеисов** также отмечает, что в текущем году конкурс «Мисс Казахстан» пройдет под эгидой «Красота с милосердием», где все титулованные региональные конкурсантки примут участие в социальных, благотворительных и спортивных мероприятиях города, подавая пример всей молодежи нашей страны.

**Справка «Къ»**

*Конкурс «Мисс Казахстан» является единственным обладателем на территории Республики Казахстан эксклюзивных лицензий крупнейших мировых конкурсов «Мисс Вселенная» (США), «Мисс Мира» (Великобритания), телетрансляции которых ежегодно собирают более 2,5 млрд зрительской аудитории.*

# Сборная ВС РК признана одной из сильнейших команд VI Всемирных армейских игр

**В Южной Корее в городе Мунген завершились VI Всемирные армейские игры.**

По итогам соревнований сборная Вооруженных Сил Республики Казахстан заняла 12 место среди 130 стран-участниц и вошла в число сильнейших команд армейских игр.

В общей сложности в копилке нашей команды 13 медалей – 4 золотых, 3 серебряных и 6 бронзовых.

Награды высшего достоинства стране принесли боксеры: рядовой **Елдос Саркулов**, выступавший в весе до 64 кг, и служащий ЦСКА **Асланбек Шымбергенов** в весе до 69 кг; таэквондист рядовой **Нурсултан Мамаев** и борец вольного стиля служащий ЦСКА **Мейрамбек Айнагулов**.

Серебряные медали завоевали мастер спорта РК, призер чемпионатов мира по вольной борьбе служащий ЦСКА **Владимир Кудрин** в весовой категории до 57 кг, младший сержант **Александр Тарабрин** в плавании на спине на 100 метров и боксер, служащий ЦСКА, **Камшибек Кункабаев** в весе до 91 кг.

Бронзу на армейских играх завоевали борцы вольного стиля чемпион мира младший сержант **Галымжан Усербаев** в весовой категории до 74 кг, призер чемпионата мира ефрейтор **Азамат Шагапулы** в весовой категории до 65 кг, чемпион Казахстана, серебряный призер Чемпионата мира 2014 года среди военнослужащих ефрейтор **Елдос Абикенов** в весе 61 кг, младший сержант **Адлет Даулумбаев**, а также боксеры, служащие ЦСКА **Жомарт Ержан** в весе до 49 кг и **Жаксылык Ильясов** в весе до 60 кг.

Напомним, что VI Всемирные армейские игры прошли в период с 1 по 11 октября в рамках Всемирного Совета армейского спорта (CISM). Они проводятся раз в 4 года и по масштабу сопоставимы с Олимпийскими. В этом году участие в играх приняли более 8 500 спортсменов из 130 стран мира. Нашу страну представляла сборная Вооруженных Сил в количестве 58 спортсменов Центрального спортивного клуба армии во главе с заместителем начальника Генерального штаба ВС РК генерал-майором **Муканом Дюсекеевым**. Спортсмены выступали в 11 видах спорта: вольная и греко-римская борьба, спортивное ориентирование, дзюдо, плавание, пулевая стрельба, современное пятиборье, военное пятиборье, таэквондо, легкая атлетика и бокс.

# Weekend с «Курсивъ»

Анонс

**Жителям и гостям Астаны и Алматы предлагаем провести свои выходные с пользой для души. Красочное цирковое представление, ярмарка антиквариата, любопытные экспозиции другие мероприятия в подборке «Къ».**

## Мероприятия в Алматы

**Арт-проект Portobello Road, 23–25 октября.**

Portobello Road – это арт-проект в винтажном стиле, который организует выставочная компания «A Expo». Проект назван в честь одноименной улице в Лондоне, на которой располагается самый большой блошиный рынок Европы. В Алматы это мероприятие проводится впервые, поэтому имеет камерный характер. Задействовано только 20 лучших компаний, которые работают с антиквариатом, предметами старины и в стиле винтаж.

Место: Villa Boutiques & Restaurants, Аль-Фараби, 140А.

**Вечер органной музыки, 24 октября.**

Солисты – заслуженный артист РК, кавалер ордена «Құрмет» Г. Несипбаев, лауреат международных конкурсов А. Несипбаев.

Место: КГФ им. Жамбыла, ул. Калдаякова, 35.

**Гастроли белорусского цирка, с 24 октября по 29 ноября.**

В алматинском цирке пройдут гастроли белорусского цирка, который откроет новый цирковой сезон в Алматы яркой осенней программой «Цирк без границ» с номерами Золотых фондов России, Беларуси и Казахстана. Клоуны, жонглеры, захватывающие дух номера акробатов – все это позволит взрослым и детям провести незабываемый вечер.

Место: Казахский государственный цирк, пр. Абая, 50.

**Выставка «Ритм тишины», до 11 ноября.**

Данная выставка является первой персональной выставкой **Сырлыбека Бекботаева** в Казахстане. Некоторые работы данной экспозиции были ранее представлены в ходе персональной выставки художника «Годы молчания» во французском Страсбурге и их характивный и инновационный характер был отмечен французскими художественными критиками и искусствоведами. Также, отдельные работы, вошедшие в данную экспозицию, выставлялись в галереях Гонконга и городах России.

Художник пытается создать совершенно новое художественное прочтение вопросов философского и социального характера. Перемещаясь между прошлым и настоящим, реконструируя ментальный горизонт кочевнической действительности, он пытается ее актуализировать в современном мире.

Место: Esentai Gallery.

**Выставка современного искусства Urban Dawn, до 25 октября.**

Организатор выставки – арт-платформа curator19.90 – международный проект, созданный с целью продвижения молодых художников. Куратор выставки – знаток скандинавского стрит-арта **Расмус Айус Фишер**. В рамках выставки можно увидеть работы художников из России – **Миши Most** (принимал участие в ARTBAT FEST6) и **Danno**, бразильца **Loro Verz**, ливанской команды ASHEKMAN и других творческих личностей. Казахстанских художников представят **Лиза Кин**, **Елена Позднякова**, **Дарион Шаббаш** и **Айнур Кожабаева**, специальный гость открытия – Мортен Андерсен.

Место: Villa Boutiques & Restaurants, пр. Аль-Фараби, 140А.

## Мероприятия в Астане

**Спектакль «Трамвай «Желание», 24 октября, 18:00.**

В основе спектакля – одноименная пьеса драматурга **Теннесси Уильямса**. В основе сюжета – история Бланш Дюбуа – увядающей, но все еще привлекательной бывшей учительницы английского языка, приехавшей в Новый Орлеан к сестре Стелле и ее мужу Стэнли. Бланш осталась без работы и без средств к существованию. Хотя беременная Стелла рада появлению Бланш, Стэнли относится к ней настороженно, а впоследствии и враждебно.

Постановка от талантливого кыргызского режиссера **Н. Асанбекова** и не менее талантливого и известного художника-постановщика **Ю. Нурматова** стала одной из самых популярных на столичной сцене.

Место: Государственный академический русский театр драмы им. М. Горького.

**Балет «Карагоз», 24 октября, 18:00.**

Второй премьерный показ балета «Карагоз» на музыку выдающегося казахского композитора **Газизы Жубановой** в постановке профессора Европейской академии балета, лауреата международного конкурса балетмейстеров **Вакиля Усманова** (Австрия). Дирижер-постановщик – заслуженный деятель РК **Абзал Мухитдинов**, дирижер – **Арман Уразгалиев**, художники-постановщики – **Софья Тасмагамбетова** и **Павел Драгунов**.

Место: Государственный театр оперы и балета «Астана Опера», до 13 ноября.

**Выставка «Ювелирное искусство».**

В Астане открылась выставка «Ювелирное искусство» в рамках празднования 550-летия Казахского ханства. На ней представлены изделия декоративно-прикладного искусства, национальные сувениры компании «Әдемі-ай», специально изготовленные в честь 550-летия Казахского ханства. Все украшения тесно связаны с историей казахского народа и отражают развитие национальной культуры, истоки которой уходят в глубь веков.

Место: Национальный музей РК.