

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 42 (620)

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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 42 (620), ЧЕТВЕРГ, 29 ОКТЯБРЯ 2015 г.

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:
СОСЕДИ ЗАКРЫЛИ НЕБО

>>> [стр. 3]

ИНВЕСТИЦИИ:
НЕОПРАВДАНЫЕ РИСКИ

>>> [стр. 4]

ИНДУСТРИЯ:
КОНЕЦ АРАБСКОГО ЧУДА

>>> [стр. 10]

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
ИСТОРИЯ В КОСТЮМАХ

>>> [стр. 12]

*** Бриф-новости****Катарский заслон**

Визит Нурсултана Назарбаева в Катар, как считают эксперты, – это не только стремление создать пояс безопасности вокруг Казахстана и свидетельство поиска дипломатических мер воздействия на решения сирийского кризиса, но в первую очередь, поиск точек совместного экономического роста.

>>> [стр. 2]

Сырая нефть встала на пути ОПЕК

Товарно-сырьевой комплекс вторую неделю подряд занимает оборонительную позицию. Негативное влияние на сектор оказывают такие факторы, как экономические проблемы Китая, растущий курс доллара и высокий уровень запасов ключевых товаров, в частности нефти и алюминия.

>>> [стр. 4]

Авиакомпании взлетают над кризисом

Аналитики находят перспективным рынок авиаперевозок и рекомендуют покупать акции авиакомпании Wizz Air. К тому же компания станет единственной, летающей по маршруту Москва – Лондон.

>>> [стр. 4]

Цены на лекарства могут вырасти вдвое

Эксперты рынка заявили, что в связи с девальвацией рост стоимости медикаментов составит от 10 до 50%.

>>> [стр. 7]

Помогут ли пенсионные деньги экономике?

Нет ничего опасного в финансировании бюджета или предприятий за счет пенсионных активов. Но главным условием здесь должен быть жесткий публичный контроль над использованием этих средств, считают большинство аналитиков, опрошенных «Къ».

>>> [стр. 8]

В РК появился новый фонд прямых инвестиций

Известный финансист, бывший собственник компании «Сеймар» Маргулан Сейсембаев объявил о создании фонда прямых инвестиций для регионов Казахстана/Украина – Asadel Partners Private Equity Fund. Об этом он сообщил на своей странице в Facebook.

>>> [стр. 9]

На рынке телекоммуникаций Казахстана грядут перемены

С 1 января 2016 года планируются нововведения, которые коснутся интернета 4G, отмены мобильного рабства и снижения ставки интерконнекта.

>>> [стр. 11]

Weekend с «Курсивъ»

Где провести выходные, когда наступают холода?

>>> [стр. 12]

Конкуренция

Вопреки ожиданиям потенциальных конкурентов Казахстан начал переговоры по строительству первой в стране АЭС с японской Toshiba. С другой стороны, интерес обоюден, поэтому и приезжал, как считают эксперты, в Казахстан премьер-министр Японии Синдзо Абэ.

Гульмира САРБАСОВА

Нынешняя заинтересованность Японии принять участие в строительстве АЭС в Казахстане, глава правительства Страны восходящего солнца подчеркнул в ходе встречи с президентом Казахстана Нурсултаном Назарбаевым.

«Что касается строительства АЭС в Казахстане, то мы будем укреплять свое взаимодействие в этой области. Также начнется сотрудничество в сфере подготовки квалифицированных кадров для промышленности и внедрение японской системы диагностики в медицине», – заявил он.

По мнению экспертов, интерес Японии к Казахстану обусловлен «с учетом возросшей в последние годы зависимости страны от внешних поставщиков природных запасов». Речь, по словам политолога Валерия Куликова, идет о нефтегазовых и урановых ресурсах Казахстана.

«Поскольку Казахстан обладает вторыми по величине резервами урана в мире, правительство Абэ рассчитывает создать здесь основу для долгосрочной конкуренции с другими иностранными компаниями в атомной отрасли», – говорит эксперт.

Что касается АЭС, планы строительства которой анонсировались ранее и даже указывались на конкретном исполнителе проекта – российский «Росатом», то можно говорить о том, что у россиянина появился потенциальный конкурент. А



Шансы Toshiba зависят от позиции руководства Казахстана

конкуренцию же российской «Росатому» готова составить японская Toshiba, предложившая Казахстану поставку реактора мощностью один гигаватт за \$3,7 млрд. Строительство этой АЭС предполагается начать в 2018 г. и закончить в 2030 г., с возможностью получения первой энергии с электростанции уже на рубеже 2023-2024 гг. Как ранее сообщали СМИ, японская сторона уже до конца марта 2016 года намерена заключить контракт на поставку реактора мощностью 1 ГВт примерно за \$3,7 млрд.

Глава совета директоров Toshiba Масаси Муромати,

которой принадлежит корпорация Westinghouse Electric, по сообщению Reuters, официально подтвердил переговоры с Казахстаном по поставке оборудования для первой АЭС в республике. Факт конкуренции подтверждают и косвенные источники – в начале января японская газета «Эмиури симбун» со ссылкой на источники высказалась о том, что Toshiba может поставить ядерный реактор типа AP-1000 (1 ГВт), произведенный дочерней американской Westinghouse Electric. По данным этих изданий, нацкомпания «Казатомпром» согласилась на поставку японского оборудова-

ния после переговоров в декабре 2014 года. Таким образом, стало известно, что ожидается заказ на \$3,34-4,17 млрд. Заключение контракта ожидается до конца финансового года, а год, как известно, в Японии заканчивается 31 марта.

Насколько высоки шансы, говорить пока сложно – все зависит от позиции руководства Казахстана, которое, похоже, при определенном взаимовыгодном раскладе не против отдать проект японцам. Нурсултан Назарбаев подчеркнул на встрече с премьер-министром Японии, что две страны являются союзниками в деле ядерного раз-

ружения, нераспространения, а также мирного использования атомной энергетики. «Между нашими странами нет разногласий ни в экономической, ни в политической сфере. Казахстан намерен сотрудничать с вашей страной по всем направлениям», – заметил он.

Как говорят специалисты, главным камнем преткновения в переговорах с российской стороной было то, что Астана настаивала на реакторе средней мощности, которого нет у «Росатома». Стоимость же строительства крупного реактора глава госкорпорации Сергей Кириенко ранее оценивал в \$5 млрд. Между тем, по мнению специалистов, проверенных установок средней мощности нет и у Westinghouse. Они считают, что для реактора мощностью от 1 ГВт не хватает сетевой инфраструктуры. Известно, что реактор AP-1000 используется при строительстве АЭС в Китае и США, как и то, что в 2014 году Westinghouse договорилась с Болгарией о строительстве по этой технологии нового блока на АЭС «Козлодуй».

Напомним, что ранее предполагалось, что «Росатом» будет строить в Казахстане первую АЭС. Проект соглашения года о сотрудничестве в строительстве АЭС между российской госкорпорацией и Минэнерго Казахстана был подготовлен и отправлен на согласование в сентябре 2014 года. Утверждения документа ждали в 2015-м. Но за это время, как известно, так и не были выбраны ни площадка, ни тип реактора.

Несмотря на то, что почти все АЭС в бывших советских республиках и странах соцлагеря строились по технологиям «Росатома» и по сей день зависят от его топлива, госкорпорация, как отмечают эксперты, в последние годы проект за проектом близка к фиско, и это связано с тем, что она вынуждена вступить в жесткую конкуренцию с Westinghouse.

В 2014 году в тендере CEZ Group (70% которой принадлежит правительству Чехии), на достройку двух блоков АЭС

«Темелин» с общей мощностью 2 ГВт до финала дошли Westinghouse, «Росатом» и чешская Skoda JS. Но тендер в итоге был отменен. Новое правительство расширяет сотрудничество с Westinghouse. Неожиданный провал своих планов «Росатом» потерпел и в Болгарии в 2012 году, когда та отказалась от строительства АЭС «Белене» по российскому проекту, несмотря на то, что соглашение о сооружении было подписано задолго – еще в 2006 году.

Однако, несмотря на наступательную позицию Toshiba, по мнению главного редактора Nuclear.ru Ильи Платонова проект в Казахстане «Росатом» окончательно не потерял – договоренности с Toshiba могут быть и предвзятыми. С технологической точки зрения, добавляет эксперт, Казахстан может выбрать любого из поставщиков, а определяющими будут «неатомные» факторы – от готовности финансировать проект до «геополитических предпочтений». Таким образом, российский проект пока еще на предварительной стадии и имеет шансы на реализацию.

Тем не менее, визит Синдзо Абэ – это не простая прогулка по Центральной Азии. Япония очень заинтересована в экспорте технологий и оборудования для атомной промышленности, а Казахстану нужна стабильность. Во всех отношениях, И, судя по тональности переговоров в Астане, стороны правильно поняли друг друга. «Казахстан и Япония – даль-

ние соседи, но очень близкие друзья. Всестороннее развитие отношений с вашей страной является одним из важнейших приоритетов нашей внешней политики с первых дней нашей независимости. Все годы Астана и Токио являются надежными партнерами, мы всегда поддерживаем друг друга, у нас много общего», – сказал президент Казахстана Нурсултан Назарбаев на встрече с Синдзо Абэ в расширенном составе в Астане на исходе октября 2015-го.

Визит японского премьера в Казахстан не ограничился вопросами атома. В Астане говорили о не менее приоритетных отраслях двустороннего сотрудничества. В их числе разведка редкоземельных металлов, атомная энергетика, банковский сектор, химическая промышленность, сельское хозяйство, транспортная сфера.

По итогам визита японского премьер-министра в Казахстан, были достигнуты соглашения по совместным заявлениям о расширении стратегического партнерства между Республикой Казахстан и Японией, а также о всестороннем запрете ядерных испытаний. Кроме того, лидерами двух стран был подписан протокол о сотрудничестве между Комитетом по финансовому мониторингу Министерства финансов РК и Японским центром финансовой разведки Национальной общественной комиссии по безопасности Японии в сфере противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

СПРАВКА «Къ»

Westinghouse занимается проектированием энергоблоков АЭС. В настоящее время около 75% мирового рынка ядерного топлива (годовой оборот которого составляет более \$35 млрд) поделено между тремя компаниями мирового уровня: американско-японской Westinghouse (31%), французской Areva (27%) и российской ТК «ТВЭЛ» (17%). Вместе с тем, являясь крупной транснациональной корпорацией, Westinghouse контролирует до 50% всех коммерческих энергоблоков мира. Westinghouse тесно связан с производством ядерного оружия, поставляя механическое оборудование для атомных заводов.

О присвоении Fitch Ratings долгосрочного рейтинга АО «Цеснабанк»

27 октября 2015 года рейтинговое агентство Fitch Ratings присвоило АО «Цеснабанк» долгосрочные рейтинги дефолта эмитента в иностранной и национальной валюте (РДЭ) на уровне «В+» со стабильным прогнозом.

В качестве положительных факторов Fitch Ratings отметило более низкий, чем по банковскому сектору РК, уровень проблемных займов, имеющийся доступ к государственному финансированию, низкий уровень внешнего долга и приемлемую прибыльность.

По мнению Fitch Ratings, позиция по фондированию была относительно комфортной, в основном, благодаря долгосрочному финансированию со стороны квазигосударственных организаций, депозитам государственных компаний и субординированным и старшим облигациям.

«Получение одного из самых высоких среди казахстанских банков рейтингов от агентства Fitch Ratings является важным событием для «Цеснабанка» и подтверждает правильность выбранной стратегии развития, как консервативного и стабильного финансового института», – прокомментировал решение Fitch Ratings Председатель Правления Дәурен Жақсыбек.

АО «Цеснабанк» основано в 1992 году, головной офис Банка расположен в столице Республики Казахстан г. Астана. Цеснабанк входит в первую пятерку банков РК по размеру активов. Банк предоставляет широкий спектр услуг для корпоративного, МСБ и розничного бизнеса. В настоящее время региональная сеть «Цеснабанка» представлена 22 филиалами и более 140 пунктами обслуживания клиентов по всему Казахстану.



Катарский заслон

Визит

Визит Нурсултана Назарбаева в Катар, как считают эксперты, – это не только стремление создать пояс безопасности вокруг Казахстана и свидетельство поиска дипломатических мер воздействия на решения сирийского кризиса, но, в первую очередь, поиск точек совместного экономического роста.

Гульмира САРБАСОВА



Россия не должна создавать сложности в наших взаимоотношениях с дружественными государствами

шелковый путь, объединяющий 60 государств.

Президент Казахстана рассказал шейху о предстоящем проведении Международной специализированной выставки «ЭКСПО-2017» в Астане и также призвал компании Катара принять активное участие в этом мероприятии.

На встрече обсуждался вопрос создания в Астане международного финансового центра, который будет функционировать на основе британского права. Президент Казахстана отметил, что в нашей стране уделяется особое внимание развитию исламского финансирования.

В свою очередь, эмир Катара выразил уверенность, что текущий визит придаст мощный импульс двусторонним отношениям и отметил заинтересованность в сотрудничестве по широкому спектру вопросов.

По итогам встречи между

правительством РК и правительством ГК были подписаны Соглашение об освобождении от визовых требований владельцев дипломатических паспортов, Соглашение о сотрудничестве в сфере культуры и искусства, Меморандум о взаимопонимании между Национальным банком РК и Центральным банком ГК.

Кроме этого, в совместный с Казахстаном инвестиционный фонд Катар вложит \$100 млн долларов. По словам министра национальной экономики РК **Ерболата Досаева**, Катар потенциально может быть одним из крупнейших инвесторов с Ближнего Востока в Казахстане. Сферы, которые мы обсуждаем, достаточно широки, а средства фонда пойдут, в первую очередь, на сельское хозяйство, недвижимость, гостиничный сервис, вопросы нефтегазохимии.

В свою очередь президент Назарбаев заявил, что Казахстану

следует развивать торговые связи с Катаром.

Он отметил, что Катар сегодня демонстрирует интенсивное развитие, свидетельством чему является один из наиболее высоких показателей ВВП на душу населения в мире.

Как считает Н. Назарбаев, сегодня не на должном уровне используется потенциал взаимовыгодного сотрудничества, в связи с чем необходимо выводить торгово-экономические связи на более высокий качественный уровень.

«Надеемся, что прямая железная дорога в иранский порт Бендер-Аббас в Персидском заливе будет способствовать росту товарооборота между двумя странами», – подчеркнул глава государства.

Вынешний визит Нурсултана Назарбаева в Доху помимо экономической заинтересованности в сотрудничестве, по мнению экспертов, является еще и свидетельством поиска политического решения сирийского кризиса, потому что выступление России на стороне Асада уже привело к похолоданию катарско-русских отношений. Эксперты не уверены, что Казахстан сможет убедить Катар отказаться от активной поддержки сил, стремящихся к устранению президента Сирийского Асада.

ЭКОНОМИКА КАТАРА

Добыча нефти и газа дает более 50% ВВП, 85% стоимости экспорта и 70% доходной части государственного бюджета. Нефть и газ сделали Катар первой страной в мире по величине ВВП на душу населения. Сейчас экономическая политика Катара сфокусирована на стимулировании частных и иностранных инвестиций в неэнергетический сектор. В структуре ВВП преобладают сфера промышленности (75%), сфера обслуживания (25% ВВП, сельское хозяйство – 0,1%). Развита нефтеперерабатывающая, нефтехимическая, химическая, металлургическая отрасли промышленности (крупный сталелитейный комплекс в Умм-Сайде работает на привозном сырье). В северной части Катара расположено гигантское нефтегазоконденсатное месторождение North.

Модели рынка рисуются без реального понимания

Мнение

Комментарий исполнительного директора Ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий Николая Радостовца по публикации «Готов ли Казахстан к общему рынку электроэнергии?»

Хотелось бы высказать мнение в рамках общественной дискуссии о будущем общего рынка электроэнергии ЕАЭС. Многие спорные вопросы в этой сфере были подняты в статье «Готов ли Казахстан к общему рынку электроэнергии?» в газете «Курсивъ», где было изложено интервью с председателем правления АО «КОРЭМ» **Суниншиком Тиесовым**.

Рынок электроэнергии в Казахстане до 2008 года был конкурентным. Промышленность использовала электроэнергию генерирующих предприятий по низким ценам в связи с тем, что это был работающий конкурентный механизм. Позже был введен механизм предельных тарифов с действием на 2009–2015 годы, которые утвердились и вводились постановлением правительства. Фактически можно было вложить инвестиции взамен на годовой прирост тарифа, который оплачивали население и промышленность. Рост тарифов был значимым и позволил отбить большую часть инвестиций, то есть расчеты правительства и инвесторов в деле наращивания мощностей сработали.

Сейчас в связи с переносом введения рынка мощности на 2019 год многие специалисты говорят о том, что этого добивались субъекты металлургической промышленности. Однако здесь нужно дать более корректную оценку ситуации. Предложение перенести рынок мощности на три года было озвучено в письме Национальной палаты предпринимателей правительству в середине октября. Это было связано, прежде всего, с тем, что с введением рынка мощности опять выиграли бы только энергопроизводящие организации. Между тем цены на электроэнергию, как было подсчитано в Комитете по регулированию монополий и защите конкуренции, выросли бы в семи областях Казахстана именно за счет внедрения рынка мощности. В условиях кризиса, новой экономической политики и плавающего курса это неприемлемо, потому что рост тарифов крайне отрицательно повлиял бы на развитие малого и среднего бизнеса, прежде всего бизнеса производственного, так как электроэнергия сидит в цене фактически любого вида продукции. В этом главная причина переноса сроков рынка мощности, поскольку это в первую очередь ударило бы по МСБ.

Потому предложение о переносе рынка мощности на три года было воспринято позитивно. Решение, которое сейчас принимается правительством, широко обсуждалось с участием бизнес-сообщества. Благодаря его реализации электростанции будут освобождены от обязательств согласовывать свои инвестпроекты в министерстве. То есть в настоящее время предложена конкурентная модель рынка мощности при наличии предельных цен. Начиная с 2016 года компании не смогут поднимать цены предельных тарифов, но, возможно, они даже снизятся. Отсрочка рынка мощности еще важна с тем, что в стране образовался огромный профицит мощностей и об этом надо говорить, ведь складывается порядка 1,3 тысячи мегаватт незадействованной мощности. Естественно, при таком профиците введение конкурентной модели развития рынка с 2016 года, на что пошло правительство, посоветовавшись с бизнесом, является правильным подходом.

Теперь Комитету по регулированию естественных монополий и защите конкуренции следует отследить в регионах с учетом новых экономических условий, в которых функционирует энергетическая отрасль, чтобы были созданы все условия для развития конкуренции по прямым договорам. Это единственный важнейший фактор не только сдерживания, но и снижения



Всегда надо помнить, что энергетика – это отрасль инфраструктурная

цен на электроэнергию. Запас прочности у энергетиков есть, и конкуренция всегда является лучшим фактором оптимизации затрат, выбора лучших поставщиков. Поэтому, на мой взгляд, говорить о том, что у нас недостаточно понятная и непрозрачная модель развития рынка, в чем как бы сомневается Суниншик Тиесов в своем интервью «Курсивъ», я бы не стал. Напротив, эта понятная модель, субъекты энергетики, как и вся промышленность, начинают с 2016 года функционировать в рыночной среде, где есть конкуренция, при которой, конечно, будет продаваться та электроэнергия, в первую очередь, которая дешевле.

Мы видим, что модели рынка часто рисуются в кабинетах без реального понимания того, какие последствия они могут породить. Любая модель, которая была придумана, должна, прежде всего, давать возможность ее оптимизации путем конкуренции. Суниншик Амрихамиевич утверждает, что цены должны быть рыночные на основе спроса и предложения, абсолютно с этим согласен. Эксперт также предлагает 70–80% электроэнергии реализовывать по двусторонним контрактам, а 20–25% электроэнергии продавать открыто для приобретения потребителями на оптовом рынке на централизованных торгах через специализированную площадку. Однако здесь есть, конечно, существенная неточность, что по доброй открытости, по мнению Тиесова, как раз состоит в том, что эта продажа для электростанций предполагала обязательность, которая должна быть введена законом. В настоящее время до 5–10% производимого в Казахстане электричества продается в обязательном порядке. То есть такой вариант предполагает централизованные торги как площадку с обязательной продажей. Мы не можем рассматривать этот механизм как биржу в цивилизованном смысле. Нам кажется, что рост продаж на централизованных торгах в принудительном порядке не является рыночным инструментом. Куда правильнее создавать на биржах условия, чтобы электростанции и потребители их услуг были заинтересованы в продаже и покупке электроэнергии через биржу, так как во всем мире этот рынок функционирует в добровольном порядке, а не принудительном. Поэтому не хотелось бы думать, что старое понятие биржевой торговли в виде централизованных торгов с обязательной продажей станет ключевым подходом в развитии энергетики в будущем. Биржам нужно проявлять большую гибкость в работе с компаниями, публиковать цены на электроэнергию, привлекать, создавать условия, интересные для продаж на рынке электроэнергии как продавцам, так и покупателям.

Что касается централизованных торгов через посредничество АО «КОРЭМ», мы вообще считаем целесообразным организовать общественное обсуждение по этому вопросу. Если говорить прямо, то во всем мире торговые площадки в виде бирж являются открытыми, где рыночные действия происходят добровольно, сохраняется принцип экономического волеизъявления, к такому идеалу стремятся все организованные торговые площадки развитых стран. Рыночность уходит, когда появляется принуждение. Увеличение в пять раз объемов продаж через централизованные торги ударит по эффективности и гибкости рынка электроэнергии. Кроме того, ценовые индикаторы, уста-

навливаемые при купле-продаже этого специфического товара через централизованный торг, не могут являться определяющими, ведь они не будут охватывать весь рынок. Получается, что у нас будет рыночное искажение, которому будут способствовать цены, установленные не полностью рыночным механизмом, они не должны стать определяющим ориентиром на рынке. Поэтому мы полагаем, что тема развития рынка электроэнергии в масштабах ЕАЭС должна пройти широкое обсуждение. Мы видим, что сейчас озвучивается мнение энергетиков, представителей горно-металлургической отрасли. Но также необходимо прислушаться к публичным экспертам и представителям общественности, рядовым потребителям электроэнергии, не зависимым от узкоотраслевых интересов.

Всегда надо помнить, что энергетика – это отрасль инфраструктурная, ее задача – иметь, конечно, в запасах достаточно мощности. Но в конечном счете ее функционирование должно быть нацелено на развитие производства материально-вещественного продукта, каким являются прежде всего промышленность, сельское хозяйство, строительство. Пока у нас в ЕАЭС нет единого подхода к общему электроэнергетическому рынку, хотя до его вступления в силу осталось чуть более трех лет. Энергетические системы первичных членов развиваются по разным моделям, государства – участники ЕАЭС проводят разную тарифную политику. Нам предстоит детально все обдумать, каким образом нужно создавать конкуренцию на общем евразийском рынке, в каких объемах должен происходить запуск совместного рынка мощностей и в каком формате будут формироваться тарифы в свободном рынке по прямым договорам.

Также акцент хотелось бы поставить на том, что в Казахстане рынок мощности не формируется, как в России. В чем-то логика инвестиций в обмен на предельные тарифы была схожа, в странах также есть зоны, где рынок электроэнергии работает по-разному – например, Дальний Восток или запад Казахстана. Поэтому перед интеграцией наших рынков электроэнергии в 2019 году досконально разобраться в методологии развития единой энергетической отрасли, а не создавать преграды на пути заключения договоров между разными сторонами. Сейчас у РАО «ЕЭС России» и КЕГОС появляются посредники на лице национальной оператора «Самрук-Энерго», который будет участвовать в продаже электроэнергии субъектов рынка за пределами Казахстана. Такого рода барьеры должны быть сняты при формировании единого рынка электроэнергии России, Беларуси, Казахстана, Кыргызстана и Армении, чья модель должна быть конкурентной. При этом любые придуманные схемы, которые не соответствуют общей единой модели развития, должны быть отвергнуты. Поэтому нам еще предстоит серьезно продумать, к какой модели в 2018 году мы можем прийти вместе с субъектами рынка электроэнергетики стран ЕАЭС. Может быть, то, что сейчас мы видим обоснованно, может оказаться совершенно неприемлемым, тем более, выстраивая свою модель с нашим объемом производства электроэнергии, который необходимо сопоставить с российским с учетом общих тенденций, чтобы потом не создать худшие условия для казахстанских энергопроизводящих компаний.

Продукции «Made in Kazakhstan» становится все больше

28 октября фонд «Даму» впервые организовал выставку «Сделано в Казахстане», на которой были представлены отечественные компании малого и среднего бизнеса, использующие поддержку фонда «Даму».

Динара ШУМАЕВА

В выставке приняли участие более 100 компаний из всех регионов Казахстана, которые продемонстрировали свои товары и услуги. Среди них представители пищевой, строительной отраслей, производства мебели, одежды, специализированной техники и оборудования, а также сувенирной и полиграфической продукции.

На открытии выставки присутствовал аким г. Алматы **Бауыржан Байбек**, заместитель председателя правления АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек» **Алина Алдамбергенова**, заместитель акима г. Алматы **Ерлан Луkenov**, а также председатель правления АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» **Ляззат Ибрагимова**.

«Алматы является драйвером нашей экономики. Сегодня здесь царит дух предпринимательства, либеральных идей, очень много предприятий малого и среднего бизнеса. Город Алматы формирует пятую часть ВВП, формирует практически треть всех государственных доходов. 43% доходов правления АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек» мы получили за счет деятельности малого и среднего бизнеса. Более полумиллиона человек работает в сфере МСБ. Я думаю, что в целом при поддержке институтов развития наши малые и средние предприятия смогут расти, эволюционировать и превращаться в крупные компании», – сказал аким города Алматы Бауыржан Байбек.

Как отметила Ляззат Ибрагимова, с 2010 года фонд «Даму» оказал финансовую поддержку почти 23 тыс. предпринимателей, нефинансовую – 140 тыс. предпринимателей.

По государственной программе «Дорожная карта бизнеса – 2020» субсидирование ставки вознаграждения получили 6 477 компаний, выплачено 106,5 млрд тенге безвозмездных субсидий.

Во время выступления глава



«Даму» сообщила важную новость, которую давно ждали многие предприниматели.

«Вчера состоялось заседание правительства, на котором принято решение о внесении изменений в «Дорожную карту бизнеса». Изменения касались того, что давно просили предприниматели, а именно – вводят новые инструменты субсидирования кредитов на пополнение оборотных средств», – сказала она.

По ее словам, из Национального фонда на эти цели выделяется 7 млрд 200 млн тенге. Эти деньги уйдут на поддержку тех производителей, которые производят казахстанскую продукцию.

«Мы планируем, что уже в середине ноября такие проекты получат средства. Мы получим возможность субсидировать ставки по кредитам на 10%. Таким образом, при получении кредита на рыночных условиях под 16% годовых предприниматели будут платить 6% годовых», – отметила Глава фонда.

Она добавила, что все цифры, которые показывает фонд, из года в год только увеличиваются. В течение этого года фонд прогарантировал 800 компаний, в то время как за четыре предыдущих года гарантию получили всего лишь 700 предприятий.

«Мы хотим сделать все инструменты субсидирования, гарантирования, обучения и других максимально массовыми, чтобы делать это быстро и прозрачно», – подчеркнула Ляззат Ибрагимова.

Мнения предпринимателей Динара Нурлан, собственник ИП «Dinara Nurlan» (производство одежды):

Наша компания существует около года. Благодаря фонду «Даму» проходила обучение в бизнес-школе «Назарбаев университет», они оплатили мое обучение. Это помогло мне понять правила ведения бизнеса, получить необходимые знания и навыки. Надеюсь реализовать их на практике.

Мы планируем создавать коллекцию и заниматься индивидуальным пошивом. В будущем, конечно, собираемся выходить на экспорт, потому что интерес есть. Я участвовала в неделе моды в Лондоне на Fashion week и поняла, что интерес действительно есть.

Гульжан Кожобекова, ИП «Кожобекова Гульжан Торбековна», выделка и пошив из шкур и овчин:

Наша компания была создана в 2013 году. В этом же году была принята программа энергосбережения 2020, согласно которой все крупные компании должны были выявлять резервы экономики, в том числе экономия и по освещению. Если вы знаете, традиционные лампы освещения энергозатратны и являются достаточно затратными. Поэтому в 2013 году мы создали нашу компанию.

В 2014 году мы получили субсидированный кредит в 70 млн тенге от фонда «Даму» по льготной ставке. На эти средства мы приобрели дорогостоящее оборудование. Мы производим домашние лампы и средства для уличного освещения. На сегодняшний день мы являемся поставщиками многих государственных учреждений.

Наша лампа очень экономичная. Например, уличные лампы позволяют экономить электроэнергию примерно на 30–40%, домашние лампы позволяют экономить до 7–8 или даже в 10 раз энергии. Срок службы более 11 лет.

Равиль Миргалиев, заместитель директора по сбыту ТОО

«Казтехфильтр» (производство фильтров для легкой, грузовой и специальной техники):

Наше предприятие было организовано в 2011 году. При поддержке фонда «Даму» в рамках программы «Дорожная карта бизнеса – 2020» мы получили кредит в размере 480 млн тенге сроком до 2020 года под 14% годовых, 7% из которых субсидировал фонд. На эти средства было построено два цеха, установлено склад, куплено оборудование, создано 50 рабочих мест.

В апреле 2012 года мы выпустили первую продукцию. На сегодняшний день мы выпускаем 94 вида фильтров для различного вида специализированной техники – горнодобывающей, автомобильного транспорта, для компрессоров и т. д. Основными потребителями нашей продукции являются горнодобывающие компании – «Богатырь», «Казхимсы», «Костанайские минералы» и другие, а также автобусные парки.

Планируется производство новых фильтров, это позволит более сосредоточенно удовлетворять потребителя не только воздушными фильтрами, но и другими видами продукции.

Естай Искаков, директор по развитию бизнеса «100 Led» (производство энергосберегающих ламп):

Наша компания была создана в 2013 году. В этом же году была принята программа энергосбережения 2020, согласно которой все крупные компании должны были выявлять резервы экономики, в том числе экономия и по освещению. Если вы знаете, традиционные лампы освещения энергозатратны и являются достаточно затратными. Поэтому в 2013 году мы создали нашу компанию.

В 2014 году мы получили субсидированный кредит в 70 млн тенге от фонда «Даму» по льготной ставке. На эти средства мы приобрели дорогостоящее оборудование. Мы производим домашние лампы и средства для уличного освещения. На сегодняшний день мы являемся поставщиками многих государственных учреждений.

Наша лампа очень экономичная. Например, уличные лампы позволяют экономить электроэнергию примерно на 30–40%, домашние лампы позволяют экономить до 7–8 или даже в 10 раз энергии. Срок службы более 11 лет.

Равиль Миргалиев, заместитель директора по сбыту ТОО

Новости

ВТО улучшит торговлю

Вступление Казахстана в ВТО послужит развитию торговли со странами Центральной Азии. Об этом сказала министр по делам экономической интеграции РК **Жанар Айтжанова** в ходе пятого Центрально-Азиатского торгового форума, проходящего в Алматы.

По мнению г-жи Айтжановой, сегодня Казахстан выступает за тесное партнерство и развитие торговли в Центральной Азии. «Общий товарооборот со странами мира в 2014 году составил порядка \$120 млрд. Ключевыми торговыми партнерами нашего государства являются страны Европейского Союза, на которые приходится 45% общего внешнего товарооборота, или более \$53 млрд. Россия занимает долю в 16%, Китай – 15%, в то время как на страны ЦА по итогам 2014 года пришлось 4,7%, то есть \$4,5 млрд», – сообщила министр по делам экономической интеграции Казахстана.

Г-жа Айтжанова отметила, что, несмотря на существование беспопышной торговли между странами региона, углублению торгово-экономических связей препятствуют так называемые нетарифные и административные барьеры, а также дискриминационные косвенные налоги, когда в отношении импортных товаров применяются более высокие акцизные ставки, НДС, более высокие технические регламенты, требования безопасности и санитарные меры.

Дольщики дадут стандарты

Стандарт договора, защищающего права дольщиков, обществу разработать в МНЭ. Об этом сообщил министр национальной экономики **Ерболат Досаев** в ходе обсуждения законопроекта «О долевом участии в жилищном строительстве».

По словам Министра национальной экономики, до второго чтения в законопроект будут внесены соответствующие предложения. «Мы будем вводить единые стандарты в этом вопросе, которые рассмотрим до второго чтения», – пояснил Ерболат Досаев. Напомним, что сегодня в первом чтении был одобрен законопроект «О долевом участии в жилищном строительстве», защищающий права дольщиков. По данным МНЭ, на сегодняшний день в Казахстане числится 13 незавершенных объектов с участием долевого капитала.

03.11.2015–07.11.2015 – Metalworking and CNC Machine Tool Show (MUCS) 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 проченных, уборочное оборудование».

09.11.2015–10.11.2015 – Международная выставка авиационно-космической промышленности, Дубай.

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

10.11.2015–13.11.2015 – Международная торговая выставка инноваций в электронике, Мюнхен.

10.11.2015–14.11.2015 – Международная выставка сельскохозяйственной техники и инноваций, Ганновер.

11.11.2015–13.11.2015 – 12-я Международная выставка «Транспорт и логистика – TransUzbekistan 2015», Ташкент.

Соседи закрыли небо

Украина и Россия прекратили авиасообщение

Конфликт

С 25 октября официально перестало действовать авиасообщение между Украиной и Россией в результате обоюдного введения санкций с обеих сторон. Первыми о намерении пойти на такие меры объявили власти Украины, сделав заявление в сентябре, что российские авиакомпании нарушают украинское законодательство, выполняя полеты в Крым.

Павел АТОЯНЦ

После этого они приняли решение запретить 25 российским авиакомпаниям пролетать над своей территорией. В ответ на это Россия сначала предприняла попытку убедить Украину не идти на такой шаг, но после того как переговоры не увенчались успехом, ответила симметрично и тоже запретила украинским авиакомпаниям пролетать над своей территорией.

«23 октября 2015 года в Брюсселе прошли переговоры российской и украинской делегаций по проблемным вопросам воздушного сообщения, на которых РФ предложила Украине не вводить запрет на воздушное сообщение между странами. Однако стороны не смогли договориться. В тот же день министр инфраструктуры Украины Андрей Пивоварский в кулуарах украинско-немецкого бизнес-форума в Берлине сказал, что санкции вступят в силу с 25 октября, несмотря на эти консультации», – сообщила Росавиация.

На казахстанских пассажиров отмена авиасообщения между Украиной и Россией пока почти не отразилась. Единственная летающая в Казахстан авиакомпания МАУ еще с 2014 года начала совершать рейсы в Казахстан в область России, и, несмотря на то что время полета из Алматы в Киев увеличилось на час, цена билета до сих пор остается прежней. Российские же самолеты, вылетающие из Казахстана, в воздушное пространство Украины не входят.



На казахстанских пассажирах политические игры РФ и Украины не отразятся

Поэтому на данный момент единственной трудностью для казахстанцев стала невозможность добраться, к примеру, напрямую из Москвы в Киев и наоборот. «За тот период, что мы облетаем территорию России, цена билетов никак не изменилась, даже стала дешевле. Летом билеты были чуть дороже, но это нормально для всех авиакомпаний. Единственно, что изменилось у авиакомпании МАУ, – это отмена рейсов в Москву и Санкт-Петербург. Сейчас в Казахстан авиакомпания летает следующими маршрутами: если рейс идет на Астану, то самолет заходит через Каспий, а потом через Актау, а если в Алматы, то прибывает с юга через Туркменистан. Рейсы в Казахстан авиакомпания МАУ, как уже неоднократно заявляла в последнее время, отменять не будет», – сообщила Юлия Нецаева, представитель авиакомпании «Международные авиалинии Украины».

Интересно, что ранее пресс-секретарь МАУ Евгений Сацкал, комментируя ситуацию в украинских СМИ, сказала, что запрет на полеты в Россию приведет к негативному экономическому нетто-эффекту в размере \$10 млн. В свою очередь председатель Ассоциации авиоперевозчиков

Владимир Куропатенко убежден, что украинской авиакомпании все равно рано или поздно придется поднимать цены на билеты в Казахстан и обратно, поскольку расход топлива в связи с увеличением длительности полета вырос. В целом он оценивает запрет на полеты между Россией и Украиной крайне негативно и отмечает, что потребуются много времени в будущем, чтобы страны вновь смогли восстановить авиасообщение.

«Расторжение межправительственного соглашения между Россией и Украиной произошло незаконно, без всякого суда. В итоге отмена рейсов отразилась на россиянах, на украинцах и еще

отразится на казахстанцах. Из-за того что расстояние полета до Киева удлинилось, вырос и расход топлива, а значит, цены на билеты должны будут подорожать, хотите вы этого или нет. Плохо и то, что рядовым украинцам и россиянам теперь стало трудно добираться до своих родственников, проживающих в некогда дружественных странах. Для того чтобы заново пересмотреть межправительственное соглашение между Украиной и Россией, потребуется очень много времени. Это чрезвычайно долгая процедура, потому что согласовывается каждый отдельный пункт, на нее могут уйти годы», – объяснил Владимир Куропатенко.

Справка «КЪ»

По данным госавиаслужбы Украины на 1 октября 2015 года, за первое полугодие российской авиакомпании перевезли примерно 469 тыс. пассажиров, а украинские – более 187 тыс. человек. Председатель совета директоров аэропорта Жуляны в Киеве Денис Костржевский заявил украинскому «Лига-бизнесу», что аэропорт потеряет около 30% доходов из-за ухода российских авиакомпаний. Министр транспорта РФ Максим Соколов оценил общий объем рынка стран в миллион пассажиров в год, исходя из этого, заключил, что потери авиакомпаний Украины и России могут составить \$100–120 млн ежегодно. Также он отметил, что около 40% тех, кто прибывал в Москву с Украины рейсами «Аэрофлота», следовали дальше. Теперь они будут вынуждены выбирать других перевозчиков.

Главный экономист ВБ дал оценку Плану нации – «100 конкретных шагов»

Экспертиза

На брифинге в ЦСК Ханс Тиммер озвучил доклад ВБ по Европе и Центральной Азии «Низкие цены на сырье и слабые валюты»

Дмитрий ЦХЕ

В ходе презентации доклада главного экономиста Всемирного банка по региону Европы и Центральной Азии Ханс Тиммер отметил, что в условиях падения цен на нефть диверсификация экономики может оказаться гораздо более успешной, чем в годы благоприятной конъюнктуры на сырьевых рынках. «Сегодня диверсификация экономики может оказаться гораздо более успешной, чем в годы бума нефтяных цен. Это подразумевает создание новых рабочих мест в торгуемых отраслях, где производятся

не связанные с нефтью товары, а также экспорт на новые рынки», – сказал Ханс Тиммер. Он также считает, что при формировании новых экономических подходов важно учесть новые реалии и воспользоваться этими возможностями, для чего необходимы гибкие валютные курсы, позволяющие компенсировать негативные последствия. «На фоне слабеющей мировой экономики и нестабильности международных финансовых рынков Европы и Центральной Азии (регион ЕЦА) постепенно накладывают новую экономическую норму. Страны-экспортеры в восточной части региона сталкиваются с немалыми трудностями, приспосабливаясь к низким ценам на сырье. Такая адаптация неизбежно сопровождается режимом падениями реальной стоимости местной валюты, потерей рабочих мест в строительной отрасли и в сфере услуг на внутреннем рынке, обеспечением активов и другим», – констатировал экономист. Также Ханс Тиммер отметил, что геогра-

фическое нацеливание инвестиций поддерживается программой «Нурлы жол», что оказывает существенное влияние на сокращение уровня бедности и содействует всеобщему процветанию.

Кроме того, спикер дал независимую оценку Плану нации: «Наша оценка стратегии «100 шагов» очень положительная. Это пошаговая поддержка пяти направлений – улучшение качества госуслуг, транспарентность государственных услуг, а также создание бизнес-климата. Это жизненно важные аспекты в данной ситуации», – сказал Ханс Тиммер. В завершение презентации он добавил, что вероятность успеха Плана нации очень высока. В свою очередь региональный директор Всемирного банка по Центральной Азии Сарожд Кумар Джа, отметил, что правительство Казахстана своевременно и быстро среагировало на изменившиеся условия в мировой экономике.

«Набор политики, введенной правительством Казахстана для

того, чтобы скорректироваться к новой действительности, – это самые основные вещи фискальной корректировки, которые были приняты Казахстаном, – сделаны были очень быстро. Мы видим, как правительство Казахстана старалось работать очень быстро, исходя из новой ситуации с ценами на нефть», – сказал Сарожд Кумар Джа. По словам спикера, осознание того, что новая действительность (низкие цены на сырье) есть в Казахстане, и того, что должна быть комплексная корректировка денежно-кредитной политики, – это то, что казахстанское правительство очень хорошо осознано и начало работать с целым рядом различных институтов, и эта работа сейчас продолжается. Также Сарожд Кумар Джа отметил качество денежно-кредитных корректировок: «В процессе реализации новой денежно-кредитной политики мы видим, что социальные секторы в Казахстане полностью защищены».

В деле Ахметова подтвердились коррупционные схемы

Суд

Продолжается уголовный процесс по делу экс-премьер-министра Серика Ахметова и других бывших высокопоставленных чиновников.

Жолдас БЕКПАЕВ

В ходе рассмотрения эпизода о хищении бюджетных средств при строительстве инфраструктурных объектов индустриального парка Караганда в качестве свидетеля выступил один из подсудимых – экс-директор ком-

пании ТОО Eco-treatment systems Думан Нурбаев. Напомним, что ранее, при заслушивании свидетелей и обвиняемых, всплыл следующий факт: благодаря покровительству Серика Ахметова компания ТОО «Центрстройкомплект НС» смогла получить выгодный субподряд на строительство инфраструктурных объектов в индустриальном парке шахтерской столицы. В свою очередь субподрядчик привлек компанию Думана Нурбаева в качестве подрядчика. При этом было условие, что Д. Нурбаев вернет наличными часть средств, выделенных по договору, Альжану Акмолдаеву (представлявшему интересы ТОО «Центрстройкомплект НС»). По словам

обвиняемого, он согласился на данное условие и обсудил с А. Акмолдаевым несколько схем «отката». Когда пришло время выполнить условия субподрячика, Д. Нурбаев нашел несколько компаний и заключил с ними договоры на поставку оборудования. «Условия работы с ними были такими, что мы через них закупали оборудование, закупали какие-то дополнительные материалы, услуги, а часть оставшихся средств, которые необходимы, они обязались обналичить и передавать соответствующим физическим, налом, мне. Таким образом, ТОО Perfect Education было перечислено всего 504 млн тенге, ТОО «Сомнус» – 656 млн тенге и ТОО Gepipetrade – 117

млн тенге», – сказал Д. Нурбаев. Он отметил, что возврат средств А. Акмолдаеву проходил двумя основными путями, первый – перечисление на зарубежные счета арабской компании под названием Al Karada General Trading LLC, а второй – передача наличными. «В результате на Al Karada General Trading LLC мною, если можно так выразиться, были переведены денежные средства в сумме \$1 млн. То есть, если говорить о деталях, на счета Al Karada General Trading LLC я перечислял в декабре 2012 года, то есть 11 декабря – \$150 тыс., \$100 тыс. – 13 декабря и 147 тыс. – 27 декабря, \$496 тыс., грубо говоря. Общая сумма получилась там 993 тыс.», – сказал Д. Нурбаев.

Хроники мажилиса

Дольщикам создадут фонд

Мажилс парламента Казахстана на пленарном заседании в среду одобрил в первом чтении проект закона «О долевом участии в жилищном строительстве». Законопроект предусматривает ряд способов организации долевого жилищного строительства. В частности, гарантирование долевых вкладов; проектное финансирование банком второго уровня; возведение каркаса жилого здания за счет собственных средств застройщика, пояснил министр национальной экономики Казахстана Ерболот Досаев.

«По первому способу для создания системы гарантирования долевых вкладов в республике предлагается создать фонд гарантирования на базе существующего АО «Казахстанский фонд гарантирования ипотечных кредитов», – сказал Е. Досаев.

Он отметил, что фонд предоставляет гарантии дольщикам по завершению строительства жилого здания в случае неисполнения компанией обязательств.

«Для участия в данном способе застройщик обязан иметь опыт возведения жилых зданий не менее трех лет, безупречную деятельность за последние два года и заемные средства, не превышающие собственного капитала более чем в 7 раз», – пояснил министр.

Фонд будет предьявлять квалификационные требования к участникам долевого строительства по финансовой устойчивости, наличию опыта и внедрять механизмы контроля

за целевым использованием денег дольщиков.

«Для этого застройщик создает уполномоченную компанию, в уставной капитал которой вносит свободные от обременения земельные участки, проектно-сметную документацию с положительным заключением экспертизы, деньги или незавершенное строительство в размере 10% – если земельный участок на праве собственности или 15% – если земельный участок на праве землепользования», – сказал Е. Досаев.

Он пояснил, что затем фонд осуществляет оценку представленных документов и принимает решение о предоставлении или непредоставлении гарантии. При положительном решении фонд нанимает инженерную компанию, которая осуществляет технический мониторинг, подтверждает объемы выполненных строительных-монтажных работ и их соответствие проектно-сметной документации.

Кроме того, законопроектом предусмотрено фиксирование факта наступления гарантийного случая. Гарантийными случаями являются нарушение срока ввода в эксплуатацию жилого здания, нецелевое использование денег, несостоятельность застройщика, установленные вступившим в законную силу решением суда.

Зарегулируют ювелирку

Мажилс одобрил в первом чтении проект закона «О драгоценных металлах и драгоценных камнях». Как указано в заключении комитета по финансам и бюджету мажилиса парламента, целью проекта закона является формирование единой законодательной основы регулирования обще-

ственных отношений, возникающих в сфере производства и оборота драгоценных металлов и драгоценных камней, а также государственного регулирования и контроля над операциями с драгоценными металлами и драгоценными камнями и создания условий для развития ювелирной промышленности в республике.

«В законопроекте четко дана компетенция правительства, Нацбанка и министерства как уполномоченного органа в области производства, оборота драгоценных металлов и камней», – сообщил на пленарном заседании министр по инвестициям и развитию Казахстана Асет Искешев.

По его словам, Нацбанк реализует приоритетное право государства на приобретение аффинированного золота. При этом функция по осуществлению государственного контроля при ввозе и вывозе драгметаллов, камней, сырьевых товаров, содержащих драгметаллы, а также ювелирных изделий предусмотрена за министерством как уполномоченным органом.

«Лицо, имеющее намерение произвести вывоз с территории Казахстана сырьевых товаров, содержащих драгметаллы, обязано в установленном порядке получить подтверждение о невозможности переработки или об отказе от отечественных компаний-переработчиков отечественных металлов», – сообщил министр.

Документом также предусмотрены пороговые значения содержания вредных примесей драгметаллов в сырьевых товарах, содержащих драгоценные металлы.

«В целях обеспечения возврата на территорию Казахстана аффинированного золота, кото-

рое произведено на территории других стран из сырья, добытого на территории республики, расширено право государства посредства введения обязанности собственника-импортера по продаже в приоритетном порядке Нацбанку аффинированного золота, переработанного на территории других стран», – пояснил А. Искешев.

Он отметил, что отечественная ювелирная промышленность находится на достаточно низком уровне и в целях недопущения практики недобросовестной деятельности введены нормы об обязательном нанесении оттисков производителями ювелирных изделий, а также обязательные опробование и клеймение изделий в уполномоченных организациях.

«Предложенные в законопроекте нормы позволят обеспечить прозрачность операций с оборотом драгметаллов, камней, создают условия для реализации госполитики в части полной переработки золотосодержащих руд на территории Казахстана», – добавил министр.

Также на пленарном заседании депутаты мажилиса одобрили в первом чтении спутствующий проект закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам драгоценных металлов и драгоценных камней».

Документ позволит обеспечить комплексный подход к решению вопросов в сфере оборота драгоценных металлов и драгоценных камней на территории Казахстана, а также поможет сформировать единую законодательную базу, направленную на регулирование общественных отношений в сфере операций с драгоценными металлами и драгоценными камнями.

«Чемпионы» откроют новые производства

Инвестиции

Компании среднего бизнеса, участвующие в программе холдинга «Байтерек»

Гульмира САРБАСОВА

Об этом на брифинге в Службе центральных коммуникаций при президенте РК в среду в Астане

делоправляющий директор, член правления холдинга «Байтерек» Каныш Тулеуши.

Для участия в программе «Лидеры конкурентоспособности – Национальные чемпионы» холдинг «Байтерек» совместно с экспертами международной консалтинговой компанией McKinsey & Company из 300 казахстанских компаний было отобрано порядка 30 для дальнейшего участия в проекте.

Целью программы является создание в Казахстане конкурентоспособных, экспортно ориентированных производств несельскохозяйственного сектора путем формирования компаний регионального и мирового масштабов. Данная программа

разработана в рамках реализации инициативы президента Республики Казахстан Н. А. Назарбаева.

Концепция программы была разработана с учетом опыта действующих программ поддержки в таких странах, как США, Франция, Германия, Сингапур, Малайзия, Новая Зеландия.

«Уже в ближайшие три-пять лет участники программы намерены разработать новый бренд автомобильных аккумуляторов, запустить производство буровых установок, силовых трансформаторов, больших автобусов, новый завод по производству детского питания,

завод по производству масленичных культур, завод по производству гипсокартона и сухих стро-

ительных смесей, производство газобетонных блоков и мрамора и многое другое», – сказал Каныш Тулеуши в ходе брифинга.

Стартовавшая весной 2015 года программа «Национальные чемпионы» сегодня завершила этап диагностики и отбора первые 30 компаний. С этого дня начал этап внедрения специально разработанных «инициатив роста», в ходе которого отобранные предприятия получат финансовую, институциональную и консультационную поддержку.

«Холдингом «Байтерек» на сегодняшний день одобрена финансовая поддержка для восьми компаний на сумму 16 млрд тенге», – отметил Тулеуши.

IDnet в каждый дом

Телеком

Завершилась инвестиционная фаза реализации стратегического проекта по строительству оптических сетей доступа в интернет.

Дмитрий ЦХЕ

Напомним, что внедрять в стране технологию оптоволоконной связи GPON АО «Казахтелеком» начало в 2011 году. Именно тогда стартовал крупномасштабный стратегический проект «Строительство сетей FTTH». В 2012 году постановлением Правительства этот проект был включен в карту индустриализации Казахстана, и в данный момент завершилась его инвестиционная фаза. Главный технический директор АО «Казахтелеком» Александр Лезговко рассказал «КЪ» о результатах четырехлетней работы.

– С того момента, как «Казахтелеком» внедрил в Казахстане технологию GPON, прошло четыре года. И первыми интернет по этой технологии получили жители столицы. Какая сейчас ситуация?

– На данный момент подключить высокоскоростной интернет может большинство жителей многоквартирного сектора Астаны, Алматы и всех областных центров. Кроме того, сети GPON построены в порядка 15 городов областного значения: Семей, Жанаозен, Аксу, Экибасту, Темиртау, Жезказган и т. д. Самая большая сеть по Казахстану развернута в Алматы, второй по емкости является



сеть г. Астаны, следом идет Карагандинский регион (Караганда, Темиртау, Жезказган). На сегодняшний день сеть GPON охватывает более 25 тысяч многоквартирных домов и свыше 16 тысяч коттеджных застроек. По данным на 1 октября количество подключенных к IDnet составило 545 тысяч абонентов.

– Это много или мало? – Учитывая, что, по официальным данным, общее количество абонентов, пользующихся фиксированным интернетом сейчас чуть более двух миллионов, то получается, что IDnet уже занимает 25% рынка. И сейчас мы развиваем построенную за эти четыре года сеть. До конца года планируем обеспечить ввод

еще более 58 тысяч портов в 10 крупных городах Казахстана. Это Атырау, Актау, Актюбе, Кокшетау, Кызылорда, Павлодар, Талдыкорган, Темиртау, Уральск, Усть-Каменогорск.

– GPON сейчас доступен только физическим лицам? – Таких ограничений нет. Построенные сети предусматривают охват услуг широкого спектра доступа в интернет с подключением к сети FTTH корпоративных клиентов, включая общеобразовательные учреждения, акиматы, министерства и ведомства, объекты здравоохранения.

– Подключение абонентов к сети по технологии GPON требует от технического персонала специфических знаний и навыков. Кадров хватает? – Мы сами готовим наши кадры. В едином плане повышения квалификации работников АО «Казахтелеком» учитывается потребность в специалистах по технологии GPON. У компании есть филиал – «Академия инфокоммуникационных технологий». На базе академии организованы курсы, в том числе по проектированию и построению оптической сети. Имеющееся оснащение позволяет слушателям обучаться в условиях, максимально приближенных к реальным. Например, на специальном стенде «Построение сетей по технологии GPON» слушатель курсов соответственно строит сеть, буквально своими руками, где наглядно видны все ошибки, просчеты, недочеты. В этом году академия уже выпустила 134 специалиста именно по технологии GPON.

– А какие преимущества имеют абоненты сети GPON перед абонентами Megalain?

– Различие между IDnet и Megalain заключается в скорости. Если скорость доступа Megalain составляет до 8 Мбит/с, то на IDnet скорость может достигать 120 Мбит/с. То есть абонент IDnet получает более качественный интернет, и соответственно, больше возможностей. Скажем, он сможет смотреть видео в формате HD, быстрее загружать веб-страницы, онлайн видео и музыку, быстрее передавать и принимать данные через сеть интернет.

– Какие планы на 2016 год? – А они не меняются с 2011 года, будем и дальше развивать доступ казахстанцев к качественной услуге. – Спасибо за беседу.

ХУДАЙБЕРГЕНОВ

Олжас Абдумаликович

Директор Центра макроэкономических исследований

Родился 21 июля 1982 года в г. Туркестан.

В 2001 году в Туркестане закончил Международный Казахско-Турецкий университет им. Яссауи по специальности «Международные экономические отношения».

В 2003 году в Алматы закончил КИМЭП при президенте РК магистратуру по специальности «Экономика».

С 2003 по 2012 годы работал на управляющих должностях в предприятиях различных секторов экономики, в том числе финансы, производство, строительство, исследования.

В июле 2009 года основал Центр макроэкономических исследований, занимающийся исследованиями в области экономики.

С 2013 года член Экономического экспертного совета при Президиуме Национальной палаты предпринимателей.

В 2013 году основал ООО «Тайбурыл», занимающееся поддержкой молодых студентов в виде предоставления ежемесячных стипендий, финансированием проектов и другими способами.

С 6 января 2014 года – советник председателя Национального банка РК.

С 1 января 2015 года покинул пост советника Нацбанка и приступил к преподавательской деятельности в Международной школе экономики КБТУ.

«Каждая девальвация разрушает доверие к тенге и приближает следующую девальвацию»

В идеале, свободное плавание надо вводить в условиях, когда в экономике все спокойно, финансовый сектор максимально дедолларизирован, при этом, есть доверие рынка и населения к Нацбанку. Всех этих условий у нас нет, из-за чего фактически Нацбанк продолжает интервенции. Такое мнение в интервью «Къ» высказал независимый экономист, директор Центра макроэкономических исследований Олжас Худайбергенов. Он рассказал редакции о причинах девальвации, ошибках регулятора и возможных сценариях развития ситуации.

Динара ШУМАЕВА

– Как вы считаете, то, что сегодня происходит с курсом тенге в Казахстане – две последние девальвации (в феврале 2014-го и августе 2015-го), высокая волатильность курса и так далее – это результат каких-либо объективных экономических проблем в нашей экономике или это результат ошибочной политики Национального банка?

– Девальвация в феврале 2014 года объясняется сочетанием объективных и субъективных факторов. Тогда внешняя конъюнктура была хорошая, но сыграли два объективных фактора. За пять лет, с февраля 2009 года, реальный курс тенге укрепился и поэтому рынок ждал девальвации, точнее даже требовал весь 2013 год, особенно летом. Тогда в ответ на требования Национальный банк в конце августа решил внедрить режим мультивалютной корзины, который фактически предполагал плавное ослабление тенге. Предполагалось, что он войдет в полную силу с 1 января 2014 года, однако плавная девальвация не получилась. Она стала резкой. Ошибка Нацбанка была в том, что он не сопроводил процесс мерами, которые позволили бы дедолларизировать финансовый сектор. При таком раскладе любой наем на плавное ослабление обязательно закончится резкой девальвацией.

Вторая девальвация в августе 2015 года произошла не по воле Нацбанка. Он уступил требованиям Национальной палаты предпринимателей (а также ряда экспортёров), которая требовала скорейшего введения инфляционного таргетирования, а точнее свободного плавания тенге. К сожалению, НПП не представляла никаких расчетов, но использовала выборочно представленные данные, чтобы выступать за девальвацию. В целом, имея все возможности, НПП так и не разработала комплекса мер НПП. Правда, есть еще внешний фактор в виде цены на нефть. Если бы они выросли, как в 2009 году, то возможно свободное плавание не состоялось бы. Но как раз в августе цена нефти упала до \$42, и прогнозировалось, что может упасть еще ниже и сохранится на длительный период, то фактически это повысило вероятность свободного плавания.

Но это все локальные причины. В долгосрочном плане – это все равно ошибка Нацбанка, который фактически свернул первую попытку свободного плавания, которая была объявлена в апреле 1999 года, а с 2003 года перешел к укреплению тенге вместо постепенного плавного ослабления. На фоне активного роста внешних займов и роста внутреннего валютного портфеля, все это и стало теми предпосылками, которые привели к последующим резким девальвациям.

– Какие еще объективные проблемы существуют в нашей экономике?

– Помимо ошибок Нацбанка, есть еще вопрос к экономической политике. Все предыдущие годы экономической модель государства опиралась на внешние источники роста (высокие цены на нефть, внешние займы, иностранные инвестиции). Все это провоцировало как долларизацию экономики, так еще и рост импорта. Сейчас, если цены на нефть сохраняются в течение длительного периода, можно будет расти только за счет внутренних источников.



По мнению О. Худайбергенова, имиджу Нацбанка нанесен большой урон

– Какие главные ошибки, на ваш взгляд, совершил Нацбанк за последние два года, а может быть и раньше?

– В феврале 2014 года основная ошибка была в плохом информационном сопровождении решения о девальвации, что снизило доверие к Нацбанку. В августе 2015 года это доверие вновь снизилось, так как Нацбанк в июле говорил про расширение коридора, а в августе перешел к свободному плаванию. Даже если сам Нацбанк был против данного решения, а инициаторами была Национальная палата предпринимателей и другие структуры, то все равно в глазах простого населения имиджевый удар наносится по Нацбанку. К сожалению, все это снижает эффективность любых инициатив Нацбанка в последующем, ибо 90% успешной денежно-кредитной политики строится на доверии рынка и населения к регулятору.

– Как вы думаете, как долго Нацбанку придется использовать валютные интервенции на рынке для сохранения стабильности курса тенге? Как можно сохранить эту стабильность без валютных интервенций?

– Думаю, сейчас Нацфонд напрямую вышел на рынок, и теперь его предложения валюты достаточно, чтобы закрыть потребности рынка. Поэтому, скорее всего, интервенции Нацбанка уже прекратились. В целом, вывод Нацфонда напрямую на рынок – это правильное решение, особенно если Нацбанк сможет выкупить ту часть валюты, которую не сможет «переварить» рынок. В этом случае выиграют все – курс остается стабильным, «качелей» и спекуляций нет, ставки на денежном рынке не растут, Нацфонд продает валюту по выгодному курсу, а с Нацбанка снимается вся популистская критика о трате резервов. Раньше Нацбанк выкупал валюту Нацфонда, а после чего продавал рынок. И внешне это выглядело, как трата резервов. Теперь всем понятно, что это Нацфонд продает валюту, а он продает не ради интервенций, а в рамках трансфертов в бюджет. Вообще, если расчитать банковский сектор от плохих кредитов, ужесточить валютную позицию, дедолларизировать его активы и обязательства, максимально расширить денежные

инструменты Нацбанка на открытом рынке, то постепенно можно выйти на тот уровень, когда рынок будет доверять Нацбанку, и будет достаточно лишь устных заявлений по валютной политике, чтобы влиять на курс тенге. Собственно, такова политика центробанков развитых стран.

– Как вы считаете, может ли Казахстан, с учетом особенностей его экономики, позволить себе свободное плавание тенге? При каких условиях это было бы безболезненно для экономики РК? При каких условиях – это категорически нельзя допускать?

– В идеале, свободное плавание надо вводить в условиях, когда в экономике все спокойно, финансовый сектор максимально дедолларизирован, при этом, есть доверие рынка и населения к Нацбанку. Всех этих условий у нас нет, из-за чего фактически Нацбанк продолжает интервенции. Сейчас временно это прекращается из-за Нацфонда, но, если будут периоды, когда Нацфонд не будет присутствовать на рынке, тогда Нацбанку придется участвовать. Собственно, по-другому невозможно, пока всех вышеуказанных условий не будет. В целом, думаю, потребуются три-четыре лет, в зависимости от скорости реформ, чтобы реализовать все необходимые меры.

– В начале года вами и Ануаром Ушбаевым была предложена программа «тенговая гарантия», которая на ваш взгляд, могла бы увеличить спрос на тенге. Как вы считаете, по каким причинам она не была принята?

– Основная причина – это то, что были структуры, которые вложились в сценарий резкой девальвации, а потому их совершенно не устраивала плавная девальвация. Резкая девальвация для них была намного выгоднее. А общеэкономические обстоятельства тут совершенно ни при чем. Как сейчас видно, экономические проблемы продолжаются, точнее ситуация сильнее ухудшается, даже при новом курсе.

– Сегодня вы хотели бы внести в эту программу какие-либо изменения? Если да, то какие и почему? Вы по-прежнему считаете, что эта программа могла бы помочь снизить уровень долларизации в экономике и смягчить последствия от девальвации?

– «Тенговая гарантия» можно вводить при любом курсе тенге к доллару, то есть можно и сейчас вводить. Фактически заявленная президентом компенсация курсовой разницы по тенговым депозитам представляет усеченную версию, поэтому раз с необходимостью этой меры никто не спорит, имеет смысл ввести ее в полном режиме. После введения свободного плавания уровень долларизации вырос, а девальвационные ожидания продолжают сохраняться. Как видим, все мифы о том, что данные проблемы исчезнут, разрушились. С учетом ухудшения показателей «тенговая гарантия» стала еще более нужнее, чем раньше.

– Как вы думаете, какую главную цель преследует Нацбанк, объявляя инфляционное таргетирование главным приоритетом в новой денежно-кредитной политике? Контроль над инфляцией? Каким образом? Разве не происходит все наоборот – после девальвации тенге цены на товары (как импортные, так и отечественные) выросли на 15-20%?

– Национальный банк оказался в двусмысленной ситуации. С одной стороны, он был против инфляционного таргетирования, справедливо указывая, что к нему надо идти в течение пяти лет, с другой стороны, он стал исполнителем этого сценария. На самом деле инфляционное таргетирование в условиях высокой долларизации и импортозависимости экономики невозможно, так как курс тенге автоматически означает рост цен. Иначе говоря, если исходить из целей инфляционного таргетирования, то в нашем случае Нацбанк должен контролировать еще и курс. В целом, все это указывает, что к инфляционному таргетированию мы еще не готовы.

– 2 октября Национальный банк повысил базовую ставку с 12% до 16%, а коридор процентных ставок, по которым он готов предоставлять или изымать (покупать) тенговую ликвидность сузил с +/-5% до +/-1%. Как вы считаете, это позволит снизить волатильность ставок на рынке репо и увеличить спрос на тенге?

– С этой базовой ставкой много путаницы, особенно путают со ставкой рефинансирования. Последняя применяется в ограниченном количестве случаев, в

основном для целей налогового кодекса. Также, насколько я знаю, эта ставка использовалась при выдаче средств из Фонда проблемных кредитов до введения курсовой разницы по тенговым депозитам. Базовую ставку (ставку репо) ввели в конце августа, и первый раз определили 2 сентября в размере 12% +/-5% (по ставке 17%=12%, +5% Нацбанк дает займы, по ставке 7%=12%-5% принимает к себе на депозит). Дело в том, что ставки на денежном рынке на тот момент составляли 13-14% и предполагались колебания. К концу сентября ставки ожидаемо выросли до 16%, стабилизировались на этом уровне. В итоге базовую ставку установили на уровне 16%, но сузили коридор до +/-1%. Это позволило сохранить игоговую ставку в 17%, при этом, сузить колебания, так как теперь Нацбанк готов принимать к себе на депозит до 15%.

Собственно, это и есть практика инфляционного таргетирования. К сожалению, его сторонники теперь выступают против высокой ставки. Либо они вообще не понимают то, за что выступили и не имеют комплексной картины в голове, либо просто хотят везде получить выгоды. Самое интересное, базовая ставка в текущий момент отражает то, что рынок ждет продолжение девальвации, что категорически разрушает миф о том, что если провести девальвацию, то ее ожидания обнулятся. На самом деле каждая следующая девальвация разрушает доверие к тенге и приближает следующую девальвацию. С другой стороны, базовая ставка должна отражать инфляцию. Фактически, даже если сделать девальвацию на уровне 17%, то ставка все равно сохранится. И это на текущий момент наш гордиев узел, который вряд ли удастся разрубить в рамках заявленных инструментов.

– Недавно Нацбанк изменил способ конвертации активов Нацфонда – как вы считаете, с какой целью это было сделано и что принципиально изменил?

– Обычно было так. Например, государство принимает решение о выделении денег из Нацфонда на антикризисные меры, скажем, в \$3 млрд. При старой схеме валюта продавалась Нацбанку, а он эмитировал тенге, которые потом перечислял в Минфин. В новой схеме Нацфонд будет про-

давать валюту напрямую рынку. 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.

Вместе с тем, есть другое последствие. Если Нацфонд раньше получал тенге от эмиссии, то теперь он эти тенге получит от рынка. И тут есть два сценария. Во-первых, негативный, когда Нацбанк не участвует 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. Возникнут условия для «качелей», провоцирующих спекуляцию. 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 вернуть курс на место. Побочным следствием станет взлет ставок на рынке межбанковского кредитования и в последующем базовой ставки. Во-вторых, положительный, когда 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. Судя по последовавшим заявлениям и динамике курса тенге реализуется положительный сценарий.

– О необходимости девальвации часто и много говорили представители Национальной палаты предпринимателей, объясняя свои призывы снижением конкурентоспособности наших производителей, которые не справляются с конкурцией с российскими и китайскими производителями. Улучшилась ли ситуация в связи с девальвацией тенге? Когда и по каким статистическим данным это можно выяснить?

– К сожалению, они не проводили комплексного анализа, был лишь выборочный, который при детальном рассмотрении оказывался несостоятельным. Собственно, это было отражено в открытом обращении к председателю НПП. Что касается текущей ситуации, то надо ждать выхода всех данных за сентябрь, и отслеживать динамику в последующие пять-шесть месяцев. Думаю, я буду регулярно публиковать тексты с ежемесячными итогами.

– Как вы оцениваете налоговую политику государства, которую проводит сегодня наше правительство в условиях низких цен на углеводороды и девальвации тенге? Понятно, что республиканский бюджет недополучит по итогам этого года значительный объем налоговых поступлений. Оправдывает ли это повышение налогов? Какой вариант предложили бы вы?

– Бюджету девальвация однозначно выгодна в краткосрочном плане, но в долгосрочном все равно придется наращивать расходы, чтобы поднять зарплат бюджетникам, реализовать антикризисные меры и так далее. Поэтому чистый эффект небольшой. В целом, сценарий резкой девальвации уже реализовался, сейчас надо изучать последствия с точки зрения недопущения резких девальваций в будущем. А в целом сконцентрироваться только на плавном сценарии.

– Как вы считаете, стоит ли снижать налоговую нагрузку для компаний-экспортёров? – Вообще, можно просто снять социальную нагрузку с «нефтянки», и сектор сразу вышел бы в прибыль. Также нужно вычистить коррупцию внутри сектора, а также всех неэффективных управленцев, и тогда «нефтянка» будет прибыльной даже при \$30 за баррель.

– Оправдана ли, на ваш взгляд, замена НДС на налог с продаж? К каким результатам это приведет? Какие риски могут быть?

– У налога с продаж были три конструкции. Вначале предполагалось, что он сохранит схему зачета, что означало сохранение выгоды от «обнальных» схем. А в целом, получалось, что просто налог менял название. Потом зачет отменили, и предлагали ставку в 10%, что с учетом каскадного эффекта означало рост налоговой нагрузки. Потом ставку снизили до 5%, при которой налоговая нагрузка не меняется, а где количество цепочек не превышает 1-3, нагрузка даже снижается. Естественно, все это приведет к отмиранию ненужных посреднических структур с целью занижения налоговой нагрузки. С учетом всех проблем, которые сейчас есть при администрировании с НДС, налог с продаж позволит решить все эти проблемы, а главное позволит бизнесу не бояться никаких налоговых проверок.

– Все зависит от того, поменяют ли председателя. Если останется нынешний, то, скорее всего, ничего нового не будет, будут лишь отдельные технические изменения. А если будет новый председатель, тогда трудно прогнозировать.

– Сегодня мы также наблюдаем интеграцию финансового рынка Казахстана со странами Евразийского союза. Как вы думаете, какие проблемы в экономике усугубит эта интеграция, а какие – наоборот позволят решить?

– Интеграция финансового рынка идет в рамках гармонизации законодательства, которое к тому же стремится к международным стандартам. В этом проблемы нет, а более глубокая интеграция возможна лишь при создании единого финансового регулятора. Но пока мы не знаем его конструкцию, трудно говорить о последствиях.

– Как вы оцениваете налоговую политику государства, которую проводит сегодня наше правительство в условиях низких цен на углеводороды и девальвации тенге? Понятно, что республиканский бюджет недополучит по итогам этого года значительный объем налоговых поступлений. Оправдывает ли это повышение налогов? Какой вариант предложили бы вы?

– Бюджету девальвация однозначно выгодна в краткосрочном плане, но в долгосрочном все равно придется наращивать расходы, чтобы поднять зарплат бюджетникам, реализовать антикризисные меры и так далее. Поэтому чистый эффект небольшой. В целом, сценарий резкой девальвации уже реализовался, сейчас надо изучать последствия с точки зрения недопущения резких девальваций в будущем. А в целом сконцентрироваться только на плавном сценарии.

– Как вы считаете, стоит ли снижать налоговую нагрузку для компаний-экспортёров? – Вообще, можно просто снять социальную нагрузку с «нефтянки», и сектор сразу вышел бы в прибыль. Также нужно вычистить коррупцию внутри сектора, а также всех неэффективных управленцев, и тогда «нефтянка» будет прибыльной даже при \$30 за баррель.

– Оправдана ли, на ваш взгляд, замена НДС на налог с продаж? К каким результатам это приведет? Какие риски могут быть?

– У налога с продаж были три конструкции. Вначале предполагалось, что он сохранит схему зачета, что означало сохранение выгоды от «обнальных» схем. А в целом, получалось, что просто налог менял название. Потом зачет отменили, и предлагали ставку в 10%, что с учетом каскадного эффекта означало рост налоговой нагрузки. Потом ставку снизили до 5%, при которой налоговая нагрузка не меняется, а где количество цепочек не превышает 1-3, нагрузка даже снижается. Естественно, все это приведет к отмиранию ненужных посреднических структур с целью занижения налоговой нагрузки. С учетом всех проблем, которые сейчас есть при администрировании с НДС, налог с продаж позволит решить все эти проблемы, а главное позволит бизнесу не бояться никаких налоговых проверок.

– Как вы считаете, стоит ли снижать налоговую нагрузку для компаний-экспортёров? – Вообще, можно просто снять социальную нагрузку с «нефтянки», и сектор сразу вышел бы в прибыль. Также нужно вычистить коррупцию внутри сектора, а также всех неэффективных управленцев, и тогда «нефтянка» будет прибыльной даже при \$30 за баррель.

– Оправдана ли, на ваш взгляд, замена НДС на налог с продаж? К каким результатам это приведет? Какие риски могут быть?

– У налога с продаж были три конструкции. Вначале предполагалось, что он сохранит схему зачета, что означало сохранение выгоды от «обнальных» схем. А в целом, получалось, что просто налог менял название. Потом зачет отменили, и предлагали ставку в 10%, что с учетом каскадного эффекта означало рост налоговой нагрузки. Потом ставку снизили до 5%, при которой налоговая нагрузка не меняется, а где количество цепочек не превышает 1-3, нагрузка даже снижается. Естественно, все это приведет к отмиранию ненужных посреднических структур с целью занижения налоговой нагрузки. С учетом всех проблем, которые сейчас есть при администрировании с НДС, налог с продаж позволит решить все эти проблемы, а главное позволит бизнесу не бояться никаких налоговых проверок.

– Как вы считаете, стоит ли снижать налоговую нагрузку для компаний-экспортёров? – Вообще, можно просто снять социальную нагрузку с «нефтянки», и сектор сразу вышел бы в прибыль. Также нужно вычистить коррупцию внутри сектора, а также всех неэффективных управленцев, и тогда «нефтянка» будет прибыльной даже при \$30 за баррель.

– Оправдана ли, на ваш взгляд, замена НДС на налог с продаж? К каким результатам это приведет? Какие риски могут быть?

www.kursiv.kz

Успешные люди в курсе

Астана – территория новых возможностей

С 28 по 30 октября 2015 года Астана принимает делегатов из более чем 20 стран мира – потенциальных инвесторов и крупных бизнесменов, желающих реализовать крупные международные проекты в самой молодой столице мира. В рамках VI Международного инвестиционного форума Astana Invest-2015 корреспондент «Къ» решил поговорить с представителем крупнейшего застройщика Астаны, председателем правления BI Group Development Амангелды Омаровым. Мы встретились с ним накануне форума и обсудили инвестиционный потенциал Астаны, как полноценного хаба в сфере инфраструктуры и жилищного строительства, персонального вклада компании BI Group в развитие столицы.

Айнура АШИМОВА

– Амангелды Габдуллин-ович, Астана за последние годы продемонстрировала один из самых высоких темпов развития, что, по вашему мнению, повлияло на данный процесс, и как это отразилось на строительной сфере?

– Столица Казахстана развивается сегодня не только, как административный центр страны, но как динамично развивающийся деловой, культурный и духовный центр страны, что безусловно привлекает казахстанцев. В настоящее время за счет активных миграционных процессов население Астаны приблизилось к 867 790 человек. Безусловно, украшением современной Астаны стали новые архитектурные сооружения, неузнаваемо изменившие облик города. К проектированию и возведению объектов привлекались ведущие строительные компании, в том числе компания BI Group.

Помимо этого, немаловажно отметить, что роль в развитии любого города Казахстана играет уровень урбанизации населения. Этот экономический показатель особенно важен для строительного сектора. Ведь основные производственные мощности, как правило, находятся в городах, нежели в сельских местностях. Рабочие места в городах, в свою очередь, создают спрос на жилье, что положительно сказывается на строительной отрасли. На сегодняшний день уровень урбанизации Казахстана значительно уступает странам Восточной Европы, с которыми нас привыкли сравнивать. Например, согласно последним данным Организации



Объединенных Наций, данный показатель для Польши составил 60,7%, в то время как у нас этот же показатель составил 55,6%. Основной рост городского населения пришелся на 2007-2010 гг. Однако, в целом, доля городского населения в стране осталась неизменной с 2011-го по сегодняшний день – 55%.

Астана и Алматы являются основными драйверами урбанизации в Казахстане. За последние более чем 10 лет численность населения в Северной и Южной столицах показывала уверенный рост. В среднем, ежегодный рост за последние 10 лет в этих городах составил 28 и 34 тыс. человек в год соответственно. В 2015 году численность населения в Астане составила более 867 тыс. человек, что на 32 тыс. больше чем в предыдущем году. В Алматы численность населения в 2015 г.

составила 1 552 тыс. человек, что на 45 тыс. больше, чем в предыдущем году.

В процентном выражении самый высокий прирост по обоим городам пришелся на 2013 г. Прирост населения в 2013 году в Алматы и Астане составил 13,7% и 4,9% соответственно. В среднем население последние 10 лет росло со скоростью – в Астане 5,8% и Алматы 2,5%. Таким темпами численность Астаны достигнет 1,2 млн человек к 2020 году.

– Что вы можете сказать о показателе уровня обеспечения населения жильем в Казахстане и, в частности, в Астане?

– Данный показатель очень важен для измерения насыщенности рынка жильем. Не удивительно, что этот показатель коррелирует с уровнем роста ВВП на душу населения. Казахстан, к сожалению, по обеспеченности

стоит наряду с такими странами, как Россия и Кыргызстан. На сегодняшний день этот показатель в нашей стране составляет 21 кв. м на человека, в то время как в развитых странах, как, например, США и Германия, данный показатель значительно выше – 69,7 кв. м и 47,9 кв. м на человека соответственно. То есть, чтобы достичь уровня обеспечения жильем Восточной Европы, нам нужно только в Астане построить порядка 6 млн кв. м.

– Насколько доступна покупка жилья среднему казахстанцу?

– Некоторыми аналитиками принято использовать так называемый коэффициент доступности жилья. Данный коэффициент показывает сколько лет требуется для среднестатистической семьи из трех человек, чтобы оплатить стоимость покупки жилья, с учетом среднего уровня заработной платы. В Казахстане данный показатель стремительно сокращался последние 10 лет. Например, если в 2006 году семье из Казахстана требовалось 14 лет для того, чтобы полностью оплатить стоимость жилья площадью 54 кв. м, то по состоянию 2014 года на это им потребуется шесть лет. Однако этот показатель не учитывает ежемесячные расходы семьи на питание и прочие нужды. Важно также учесть, что динамика снижалась не за счет снижения стоимости жилья, а в основном за счет роста средней заработной платы.

– Коэффициент доступности жилья в Казахстане за 2005-2014 гг.

– Для сравнения, в развитых странах тот же показатель значительно ниже – в США – 1,4 лет, а, например, в Германии семье потребуется 4,5 года для того, чтобы приобрести жилье. В целом, в Казахстане коэффициент доступности ниже, чем в соседних странах. Считаю, что переход строительных компаний к ценообразованию в тенге положительно повлияет на улучшение данных показателей.

– Амангелды Габдуллин-ович, считается, что в кризисное время именно строительная отрасль наборот переживает стремительный подъем. Можно ли говорить о том, что для вашей компании также характерна эта тенденция. Как бы вы могли охарактеризовать нынешнюю динамику рынка?

– Давайте, во-первых, определимся, что такое строительная отрасль. Строительная отрасль делится на два направления. Первое – строительство инфраструктуры. Это строительство государственных объектов, автодорог, школ, колледжей, спортивных объектов. Второе – это строительство объектов недвижимости. Это

строительство жилья и коммерческих помещений. Это разные направления одной отрасли. Обычно в кризис уменьшаются объемы строительства объектов недвижимости. В целом, мировая практика такова, что в кризисное время экономика стран поддерживается через строительство инфраструктурных объектов. Это мы можем видеть на примере послевоенной Германии, Америки во время депрессии. Китай в последнее время очень сильно инвестирует в проекты. Если говорить о нашей компании, у нас два больших холдинга: один работает с объектами недвижимости, а другой с инфраструктурой. Изначально стратегией компании было предусмотрено именно такое поведение, что в каждый кризис объемы строительства недвижимости уменьшаются, а строительство инфраструктуры растет. Нам удалось достичь своего образного баланса между этими направлениями. Сегодня мы видим, что в свое время поступили правильно, что развили оба направления.

– Как меняются жилищные предпочтения казахстанцев? Какое жилье сейчас пользуется большим спросом?

– Сейчас после девальвации 2015 года цена на жилье в тенговом эквиваленте выросла в среднем до 10%. В течение 2016 года мы прогнозируем также рост до 10%, растет каждый месяц примерно на 15-20%. Да, снизился спрос на элитное жилье. Но все же миграционные процессы продолжают расширяться, поэтому спрос как таковой есть, и он неслабый, хотя немного и уменьшился. В первую очередь, спрос идет на жилье эконом-класса, комфорт-класса и немного бизнес-класса, то есть сегменты, которые предназначены для покупателей, приобретающих свое первое жилье. А те люди, которые хотели бы обновить свои квартиры, расширить, они ждут более лучших времен. Это закономерно. На самом деле, жилищное строительство циклично. Такое происходит в каждый кризис через каждые шесть-восемь лет. Мы знали это, готовились, поэтому изначально корректировали свой портфель проектов, и сейчас, в основном, это эконом- и комфорт-классы.

– В целом, компания реализует свыше 80 проектов по Казахстану. Какие наиболее значимые и перспективные проекты вы бы могли выделить?

– Мы занимаемся реализацией павильонов Международной специализированной выставки «ЭКСПО-2017» и жилым комплексом для гостей выставки – Expo Residence. Также в рамках подготовки «ЭКСПО-2017» совместно с «Самрук-Казына Девелопмент»



реализуется проект «Зеленый квартал». Помимо этого, у нас есть интересные масштабные проекты «Ақбулак Набережная», Expo Boulevard и BI City.

– Этот год проходит для вашей компании под символом 20-летнего юбилея. Как компания отмечает эту знаменательную дату?

– Мы, как всегда, старались подходить творчески ко всем мероприятиям, особенно к тем, которые касаются нас самих. Мы считали, что в такое кризисное время, мы можем сделать подарок обществу. Так, мы реализовали проект «20 добрых дел». В рамках данной программы мы провели различные мероприятия, в том числе строительство детских площадок в детских домах во всех городах, где присутствует BI Group, вручение подарков новорожденным, оснащение необходимыми вещами особенных детей для возможности дистанционного обучения. Всего реализовано 20 добрых дел.

– Есть ли какая-то сводная информация об основных достижениях компании за эти 20 лет?

– BI Group построил 2,5 млн кв. м жилой и коммерческой недвижимости, реализовано около 20 тыс. квартир. Если учитывать коэффициент семейности, то это эквивалентно городу чуть больше Степногорска или в два раза больше, чем Экибастуз, то есть 80 тыс. человек проживает в наших квартирах. Если смотреть на цифры практически за 20 лет своей деятельности наша компания построила целый город. Мы поддерживаем наши жилые комплексы, которые мы построили, мы обслуживаем

жителей, и это и есть забота о наших клиентах.

– Повышение качества, оптимизация затрат, ответственность сторон при возведении и после сдачи объектов, система электронных закупок – такие принципы компания внедряет все более активно на казахстанском рынке. Расскажите подробнее о каждой составляющей этого комплексного подхода.

– Мы уже второй год активно пользуемся лин-культурой. Технологии бережливого производства и непрерывного совершенствования Лин и Кайдзен, японские понятия, и мы практически проникли ими, это постоянное обновление и улучшение наших процессов. Мы работаем в партнерстве с международным экспертом в области бережливого производства, одним из лучших лин-фанатов менеджеров в Америке Полом Эйкерсом, главой компании Fast Gap. Пол Эйкерс приезжал к нам в сентябре на полмесяца для того, чтобы поработать вместе с нами на наших площадках. Он уже поехал на работу в нашу мастер-классы, и тот дух, который он в нас увидел, пробудило в нем желание работать с нашей командой. Были проведены мастер-классы прямо на строительных площадках. Пол еще больше зарыл нас философией Lean.

– С точки зрения ответственности сторон при возведении объектов, мы хотим подчеркнуть следующее: например, по строительным нормам и правилам (СНИП) на жилые комплексы предусмотрена гарантия два года. Наша компания дает три года, что в полтора раза превышает государственные нормативы.



Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 42 (620), ЧЕТВЕРГ, 29 ОКТЯБРЯ 2015 г.

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
НАЦБАНК ВМЕСТО НАЦФОНДА:
ШИЛО НА МЫЛО

>>> [стр. 8]

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ОПТИМИСТИЧЕСКАЯ
ОПТИМИЗАЦИЯ

>>> [стр. 9]

ИНДУСТРИЯ:
КИТАЙСКАЯ ЗАВИСИМОСТЬ

>>> [стр. 10]

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
АВТОМОБИЛЬ ГОДА В КАЗАХСТАНЕ

>>> [стр. 12]



Цены на лекарства могут вырасти вдвое

Фармацевтика

Эксперты рынка заявили, что в связи с девальвацией рост стоимости медикаментов составит от 10 до 50%.

Элина ГРИНШТЕЙН

Новая денежная политика Казахстана, предусматривающая отмену валютно-кредитного коридора и переход к свободно плавающему обменному курсу, не могла не отразиться на фармакологическом рынке страны. Ведь по результатам анализа Европейской экономической комиссии, порядка 88% лекарственных средств на нашем рынке – импортные. А по мнению участников рынка, доля местного производства в общем объеме лекарственных средств не превышает 10%. И такая доля на внутреннем рынке вдвое ниже уровня, рекомендованного Всемирной организацией здравоохранения для обеспечения стратегической безопасности страны.

Без вариантов

По данным реестра «Национальный центр экспертизы лекарственных средств, изделий медицинской техники» Минздрава фармацевтическая корпорация РК на 1 июня 2015 года, медикаменты в Казахстан импортируются из 67 различных стран. И по словам генерального менеджера «SanoBi Центральная Азия» (группа SanoBi – французская фармацевтическая корпорация) **Франка Хамалияна**, вполне вероятно, что в Казахстане рост цен на импортные лекарственные препараты составит от 10 до 50%.

По мнению Ф. Хамалияна, на сколько поднимется цена медикамента, зависит от места его производства и связанно со снижением курса тенге. Точная цифра, равно как и сроки, в которые цены вырастут, будут зависеть от решения руководства каждой компании в отдельности, говорит эксперт. Кроме того, учитывая, что большая часть импортных лекарств производится за пределами Таможенного Союза, на повышение цен могут повлиять также государственная политика стоимости акциза



Цены на лекарства вырастут, вопрос – на сколько?

и лицензирования и логистические расходы.

Помимо импортных лекарств, по словам Хамалияна, следует ожидать и роста цен на отечественные, поскольку львиная доля сырья, необходимого для их производства, закупается опять же за рубежом. **Вячеслав Локшин**, президент Ассоциации международных фармпроизводителей в РК, это мнение разделяет. Он считает, что цены на лекарства казахстанского производства поднимутся от 10 до 30% в зависимости от импортной составляющей.

По мнению Хамалияна, фармацевтический рынок Казахстана стоит на пороге больших потрясений. Как отечественным производителям, так и импортерам лекарств придется менять стратегию своей деятельности, пересматривая ее в сторону сокращения издержек. Среди возможных мер – перевод поставок в тенге, снижение цен в валюте, переход на более дешевые препараты с иной формой выпуска, снижение ассортимента, сокращение количества социальных, научных и медицинских проектов и наконец, как крайняя мера – уход с казахстанского рынка.

Но главный вопрос, по мнению эксперта, состоит не в том, как из сложившейся ситуации будут выходить фармацевты, а в том, как рост цен отразится на рядовых потребителях.

Лекарства по формуляру

Министерство здравоохранения и социального развития РК намерено закончить до конца 2015 года разработку Национального лекарственного формуляра (НЛФ). Этот документ позволит государству устанавливать предельные цены на медикаменты. К тому же, в состав формуляра войдут только препараты с доказанной клинической эффективностью. Сделано это в целях ограничить выписку врачами дорогостоящих препаратов, эффективность которых не доказана, а то и вовсе отсутствует. Выводы об эффективности лекарственного средства будут делаться исходя из данных Британского национального лекарственного формуляра. Если медикамент в нем присутствует, он будет включен и в казахстанский. Если отсутствует – в ход пойдут уже другие иностранные источники, в том числе Библиотека Кохрейна.

Меморандум неудержания

В апреле Министр здравоохранения и социального развития РК **Тамара Дуйсенова** и руководители фармацевтических ассоциаций Казахстана подписали Меморандум о сдерживании роста цен на 200 наименований лекарственных средств и изделий медицинского назначения. В списке находятся противовоспалительные, обезболивающие, жаропонижающие препараты, некоторые виды антибиотиков, а также шприцы и бинты. При этом, по данным Лекарственного информационно-аналитического центра, на отечественном фармрынке зарегистрировано более 7 300 лекарственных препаратов. То есть доля медикаментов, на которые сдерживаются цены, составляет от силы 2,7% от общей массы лекарственных средств. К тому же, действовать Меморандум будет лишь до конца 2015 года. И если на данный момент ситуацию с медикаментами, цены на которые зафиксированы на уровне 1 марта текущего года, еще можно назвать стабильной, то как она изменится с началом 2016 года, можно только гадать. К тому времени старые запасы

на складах закончатся и до принятия Меморандума на 2016 год цены непременно пойдут вверх. В качестве способа экономии на лекарствах казахстанские фармацевты предлагают людям переходить с дорогих медикаментов на так называемые «дженерики» – их более дешевые аналоги. По заверениям аптекарей, они есть почти у всех лекарственных препаратов. Однако не каждый решает сэкономить, нарушив четкие предписания врача. Вместе с тем, по мнению специалистов компании «Vi-ORTIS» Consulting Group, ожидается, что именно за счет роста спроса на дженерики в среднесрочной перспективе вырастет и сам рынок.

ГОБМП вне кризиса

По заверениям Минздрава РК, на бесплатном лекарственном обеспечении граждан изменение курса тенге не отразится. «В рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи (ГОБМП) население обеспечивается бесплатно лекарственными средствами по более чем 1700 наименований на стационарном и амбулаторном уровне, из них 400 назначаются на амбулаторном. Оповые и розничные наценки на препараты, закупающиеся в рамках ГОБМП, жестко регламентируются. Это дает нам возможность защититься от необоснованного роста цен на лекарства первой необходимости», – прокомментировала **Лариса Пак**, заместитель председателя Комитета медицинской и фармацевтической деятельности Минздрава РК.

Программой развития здравоохранения РК «Саламатты Қазақстан» на 2011–2015 годы был поставлен ряд задач. В частности, на 2014–2015 годы планировалось, среди прочего, развитие производства отечественных лекарственных средств медицинского назначения и медицинской техники. По заверениям Минздрава, за четыре с лишним года в реализации программы были достигнуты неплохие результаты. В июле текущего года **Алексей Цой**, вице-министр Минздрава РК, на заседании коллегии ведомства по итогам деятельности за первое полугодие 2015 года заявил, что по итогам 2014 года все целевые индикаторы данной программы уже были достигнуты. Г-н Цой

подчеркнул, что принимаемые комплексные меры в сфере здравоохранения, предусмотренные госпрограммой, благоприятно отразились на основных показателях, характеризующих состояние здоровья населения. Так, продолжительность жизни казахстанцев составила в 2014 году 70,45 лет против 68,41 лет в 2010 году. Кроме того, с 2010 года коэффициент рождаемости увеличился на 2,8% и составил 23,2 на одну тысячу населения, общая смертность снизилась на 14,4% до 7,65 на одну тысячу населения. Но на этом позитивные цифры заканчиваются. Поскольку в плане развития производства лекарств Казахстан не продвинулся. С 2008 года объем производства отечественных фармпроизводителей стабильно увеличивался вплоть до 2013 года, но потом пошел на спад. Для сравнения, в 2013 году объем производства составил 33 533 млн тенге, в 2014 году – 29 019 млн тенге. За девять месяцев этого года объем производства основных фармацевтических продуктов составил 21 000 млн тенге, уже показав падение по сравнению с показателем за аналогичный период 2014 года на 8 019 млн тенге.

О снижении цен

По словам некоторых экспертов, снижение цен на медикаменты все же возможно, но произойдет оно, только если и спрос на них упадет. Экономист **Жарас Ахметов** так комментирует подобный сценарий: «Импорт будет дорожать, а если доходы населения не растут, он подойдет к пределу роста и пределу спроса и либо остановится, либо будет снижаться». Например, в связи с февральской девальвацией 2014 года и в результате этого сложившимся снижением покупательной способности населения цены все-таки снизились. По данным исследования компании «Vi-ORTIS», в 2014 году средняя стоимость одной упаковки препарата снизилась с \$4,1 в 2013 году до \$3,5. «Стоит учесть, что снижение коснулось в большей степени безрецептурных препаратов в сегменте госзакупа и рецептурных в розничном сегменте по причине перехода населения на более дешевую продукцию и фиксированности цен по контрактам госзакупки 2014 года», – отметил Ж. Ахметов.

Kcell приобретает активы Telia Sonera



Эксперты оценивают сделку как выгодную

Сделка

Оператор сотовой связи Kcell, вместе со своей дочерней телекоммуникационной компанией «КТ-ТЕЛЕКОМ», собираются выкупить 100%-ную долю участия в «КазНет Медиа», принадлежащей Telia Sonera. Как сообщила начальник отдела корпоративных коммуникаций Kcell **Наталья Еськова**, договор купли-продажи был подписан 20 октября. По ее словам, сделка будет осуществлена в два транша, а ее общая сумма не превысит 70 млн долларов.

Павел АТОЯНЦ

«ТОО «КазНет Медиа» является 100% участником в ТОО «Аксоран» и ТОО «Инстафон», которые на момент покупки оказывают коммерческие услуги провайдеру связи с использованием технологии WiMax под брендами Diji и Instafon. Одним из ключевых активов компаний являются их частоты, которые могут быть использованы для предоставления услуг LTE. Наряду с этим у компаний имеются и другие активы, среди которых действующая радиосеть, абонентская база, торговые марки и др. Компания приобретает не частоты, а участие в действующих компаниях, активы которых могут быть в дальнейшем использованы для оказания других услуг связи, в соответствии с рыночными и технологическими потребностями», – рассказала Н. Еськова.

Представитель Kcell также пояснила, что первый номинальный транш за 100% доли участия в компаниях составит 5 млн долларов, а величину второго определит независимый оценщик из расчета справедливой рыночной стоимости подлежащих использованию частот. Он будет уплачен только при условии получения Kcell разрешения на использование принадлежащих «КазНет Медиа», «Аксоран» и «Инстафон» частот для оказания услуг 4G/LTE.

Еще весной на телекоммуникационном рынке появилась информация о том, что Комитет связи, информатизации и информации собирается выделить мобильным операторам лицензии на запуск

4G-сетей (LTE) в режиме технологической нейтральности. В этом режиме операторы сотовой связи смогут предоставлять услуги 4G на имеющихся частотах, которые используются для 3G и других продуктов.

В то же время, как отмечает директор научно-консультационного центра (НКС) НТА **Евгений Малишевский**, более скоростные решения бесспорно нужны, но среди пользователей существует определенная иллюзия по поводу всеобщего перехода на LTE/4G технологии, поскольку частотный диапазон ограничен.

«Если все перейдут на 4G, то связь просто перестанет работать. Частотный спектр – ограниченный ресурс. Будущее все равно за фиксированной связью, и неправильно говорить, что она умирает. У ТОО «Аксоран» действительно частоты являются активами, но они строго выделены по конкретному назначению. Например, если они предназначены для WiMax, то использовать их для LTE не получится. В целом, с точки зрения развития бизнеса, сделку Kcell можно только приветствовать, особенно если удастся увеличить объем услуг, предоставляемых абонентам, но, получив в пользование дополнительные частоты, Kcell сможет задерживать их и в других целях. Для Казахстана было бы большим достижением обеспечить определенное качество предоставления мобильного доступа из любой точки страны, а 4G на самом деле использовать пока получается далеко не везде», – поделился мнением собеседник «КЪ».

Эксперты Halyk Finance со своей стороны оценивают сделку по приобретению Kcell «КазНет Медиа» как выгодную, исходя из того, что в 2012 году для Telia Sonera покупка этой компании обошлась дороже.

«Новость о приобретении прав на 4G у материнской Telia Sonera считаем позитивной, так как потенциал по стоимости приобретения ниже, чем цена приобретения для Telia Sonera – \$170 млн в 2012 году», – отметили аналитики.

Напомним, несколько месяцев назад холдинг Telia Sonera, представляющий в Казахстане услуги под брендами Activ, Kcell и Aksoran, объявил о планируемом уходе с нашего рынка. Но несколько позже вице-президент по корпоративным коммуникациям Telia Sonera **Евразия Ульвия Гасанзаде**, давая комментарий в СМИ, сказала, что на работу Kcell это влияние не окажет.

СПРАВКА «КЪ»

АО «Кселл» является оператором сотовой связи, оказывающим услуги в стандарте GSM-900/1800 и UMTS/WCDMA (2100 МГц). Компания была основана в 1998 году, и уже в феврале 1999 года начала предоставлять услуги сотовой связи под торговой маркой Kcell, в сентябре того же года на рынок был выведен сотовый бренд Activ. По состоянию на конец I квартала 2015 года количество абонентов Kcell составляло 10,760 млн человек.



Мечтатель, не смотри на линию горизонта, двигайся за его пределы!

Это твоя жизнь, твои возможности и твои цели.

Начинай бизнес с Народным банком!

Программа «Халык Бизнес Старт» - это кредитование стартового бизнеса под гарантию Фонда «Даму» и возмещение государством до **10%** годовых ставки вознаграждения по займу!

Ждем Вас в Центрах продаж малому бизнесу в филиалах Народного банка.

ХАЛЫК БИЗНЕС СТАРТ

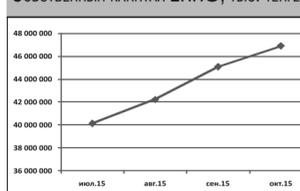
Развивайтесь увереннее!

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

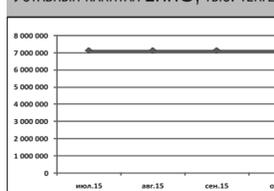
www.halykbank.kz

БАНКИ И ФИНАНСЫ

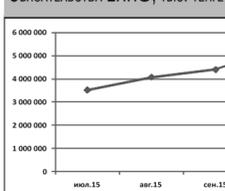
Собственный капитал ЕНПФ, тыс. тенге



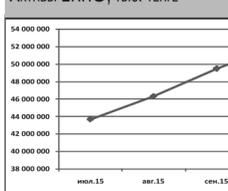
Уставный капитал ЕНПФ, тыс. тенге



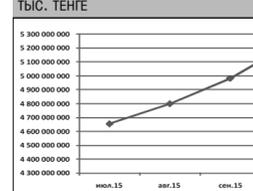
Обязательства ЕНПФ, тыс. тенге



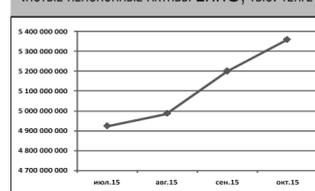
Активы ЕНПФ, тыс. тенге



Инвестированные активы ЕНПФ, тыс. тенге



Чистые пенсионные активы ЕНПФ, тыс. тенге



Нацбанк вместо Нацфонда: шило на мыло

Регулирование

Из-за кризиса президент запретил дальнейшее увеличение использования Нацфонда. В такой ситуации правительство быстро сориентировалось, и вместо Нацфонда (для финансирования дыр бюджета и госкомпаний стали использовать Нацбанк). Однако такая замена источника денег, во-первых, противозаконна, а во-вторых, приведет к еще худшим, если не катастрофическим, результатам.

Мурат ТЕМИРХАНОВ, финансист



Финансирование экономики доверили регулятору

произошла из-за падения мировых цен на сырье, тем не менее существенная часть негативных изменений произошла из-за неэффективного менеджмента в этих компаниях.

Вспомните очень шумную новость, когда в июне этого года глава СК Умирзах Шукеев сказал: «Крупная, очень большая проблема – это «КазМунайГаз». Компания КМГ, которая перекредитована, сейчас имеет \$18 млрд долгов, и все, что она зарабатывает, уходит на проценты». В такой ситуации не надо быть особым специалистом, чтобы понять, что для любой компании такая перегруженность кредитами означает, что у нее некачественный и неадекватный менеджмент.

Из документа, опубликованного на бирже, известно, что эти большие деньги пойдут от Нацбанка в нацфонд именно для того, чтобы снизить эту крайне высокую долговую нагрузку КМГ. То есть регулятор фактически делает подарок (доход компании) как минимум на полтора миллиарда долларов, чтобы исправить огрехи неэффективно работающей госкомпании. Что-то это очень плохо согласуется со словами президента, указанными в начале статьи.

Нацбанк вместо Нацфонда – это противозаконно

В законе о Нацбанке говорится, что он является «государственным органом, обеспечивающим разработку и проведение денежно-кредитной политики государства, функционирование платежных систем, осуществляющим валютное регулирование и контроль, государственное регулирование, контроль и надзор финансового рынка и финансовых организаций, государственное регулирование функционирования регионального финансового центра города Алматы, содействующим обеспечению стабильности финансовой системы и проводящим государственную статистику».

Трансферты из Нацфонда в экономику страны – это тоже эмиссия денег, но эта эмиссия находится под четким контролем

Это достаточно стандартное определение функций центрального банка страны, которое соответствует международным стандартам. Единственное серьезное отличие – это то, что в мировой практике чаще всего функция регулирования и надзора финансовых организаций отделена от функций центрального банка. Но самое главное – в законе о Нацбанке нет статей, разрешающих ему заниматься, во-первых, долгосрочным финансированием экономики, а во-вторых, субсидированием отдельных организаций на рынке (за счет ставок гораздо ниже рыночных). Здесь стоит отметить, что если не смотреть на закон, ни один авторитетный центральный банк в мире не занимается такими делами.

Необеспеченная эмиссия вредна экономике

Другим большим злом таких действий Нацбанка является то, что прямое кредитование экономики регулятором является необеспеченной эмиссией денег в экономике. Такая эмиссия подобна финансовому наркотику – она на время снимает боль и тревогу, но затем порождает еще худшую ситуацию в любой экономике, а особенно в открытой, сырьевой и импортозависимой экономике, как у нас.

Сильное удивление вызвало решение, что теперь вместо Нацфонда для финансирования экономики бюджет использовать Нацбанк

Это азбучная истина – избыточная эмиссия вредна. Нацбанку легко напечатать дополнительные деньги. Но рынок сразу определит истинную цену этим деньгам,отреагировав на их появление скачком цен и резкой девальвацией нацвалюты.

Трансферты из Нацфонда в экономику страны – это тоже эмиссия денег, но эта эмиссия находится под четким контролем. Все такие трансферты характеризуются переводом валюты из Нацфонда в валютные резервы Нацбанка, и размер обоех дает возможность оценить риск таких трансфертов для экономики. Также трансферты из Нацфонда поступают в госбюджет, который утверждается парламентом, и его использование проверяется счетным комитетом.

В свою очередь, избыточную эмиссию денег, осуществляемую Нацбанком, очень тяжело контролировать. Особенно в случае, когда независимость регулятора только на бумаге, а также когда такие вливания в экономику происходят вне бюджета. В такой ситуации у правительства есть большой соблазн латать дыры бюджета и госкомпаний за счет эмиссии денег Нацбанком.

Как мы видим на примере с облигациями «Самрук-Казыны», именно по такому пути решило пойти правительство, а Нацбанк не смог ему отказать, несмотря на то что это напрямую противоречит новой денежно-кредитной политике. Это крайне опасное начинание этих двух государственных органов.

Субсидирование вредно экономике

На сегодня Нацбанк впереди (или позади) планеты всей. Мало того что остается непонятным, в чем заключается денежно-кредитная политика Нацбанка на практике, так он еще стал заниматься долгосрочным кредитованием экономики по ставке в пять раз ниже, чем базовая ставка, установленная им самим.

Активы Нацфонда

На 1 октября 2015 года активы Национального фонда составили \$67 922 млн, снизившись с начала года на 7,27%, за месяц – на 1,24%. Общие валютные международные резервы составили \$28 201 млн, снизившись с начала года на 3,45%.

Помогут ли пенсионные деньги экономике?

ЕНПФ

Нет ничего опасного в финансировании бюджета или предприятий за счет пенсионных активов. Но главным условием здесь должен быть жесткий публичный контроль над использованием этих средств, считают большинство аналитиков, опрошенных «КЪ».

Динара ШУМАЕВА



В 2016 году средства ЕНПФ в размере около 1 трлн тенге будут использованы для оживления экономики

Напомним, что недавно на пресс-конференции глава Национального банка Кайрат Келимбетов заявил, что в 2016 году средства ЕНПФ в размере около 1 трлн тенге будут использованы для оживления экономики. Около 400 млрд тенге будут направлены на финансирование дефицита бюджета, 600 млрд тенге – на кредитование экономики через банки и национальные холдинги.

Он подчеркнул, что предлагаемая схема финансирования будет перенята у Банка Англии. «То есть ресурсы в обмен на кредитование. Мы со своей стороны будем требовать кредитования (от банков. – «КЪ»), и соответственно, бизнес Казахстана получит доступные дешевые займы, которые позволят переплатить экономический рост», – акцентировал глава Нацбанка.

Директор Oil Gaz Project Жарас Ахметов считает, что заявления об использовании пенсионных активов говорят о том, что иные источники финансирования потихоньку иссякают и правительство срочно ищет средства. «Это еще один плохой признак бедности нашей экономики», – сказал экономист.

По его словам, инвестиции в ЦБ пока еще считаются надежными, но у них низкая доходность. «Экономика у нас больна. Инвестиции в экономику при ее текущей структуре – повышенный риск», – комментирует эксперт.

При этом он сомневается, сможет ли правительство достигнуть своей цели по оживлению экономики. Директор Группы финансовых организаций Fitch Ratings Роман Корнев не видит ничего нового в подобном заявлении монетарных властей.

По его словам, государство, в том числе контролируемый государством ЕНПФ, давно является ос-

новным стабильным источником фондирования банковского сектора в Казахстане. Власть и ранее требовала от банков направлять полученные средства на кредитование долгосрочных проектов. За счет социальных налогов ЕНПФ ежегодно прирастает на примерно 600 млрд тенге. Можно предположить, что оставшуюся сумму ЕНПФ может получить за счет погашения облигаций в портфеле.

«Сейчас квазигосударственные организации и ЕНПФ – это, по сути, единственный источник тенговых средств для банков, поскольку расширение государственных расходов, то есть ничего необычного не происходит», – говорит он. «Другими словами, дыра растет быстрее, чем поступают налоги. Выход из этого – стимулировать каким-то образом деловую активность. Обычно у нас это делают через расширение государственных расходов, то есть ничего необычного не происходит», – говорит он.

Он полагает, что нет ничего опасного в финансировании бюджета или госпредприятий за счет ЕНПФ. Но главным условием здесь должен быть жесткий публичный контроль над использованием этих фондов.

«Если эти средства будут направлены в квазигосударственные предприятия, то необходимо попросить ЕНПФ и Нацбанк предоставить поименный список компаний-рецидивистов со строго прописанными инвестиционными целями и обязательством публичной отчетности. Ведь эти деньги идут из пенсионного фонда. Без общественного контроля деньги растекутся и необязательно дойдут до цели. Следствие – доходность пенсионных активов будет никакой», – говорит эксперт.

По его мнению, при условии наличия строгого контроля над распределением этих средств они окажут положительное воздействие на экономику. Численную оценку воздействия может дать только правительство. При этом размещение средств через рынок ценных бумаг в интересах Нац-

банка. Иначе банковское кредитование приведет к расширению денежного предложения и к возможному увеличению инфляционного давления на тенге.

С ним согласен и председатель правления BRB Invest Галим Хусаинов. По его словам, проблема не в том, что Национальный банк использует денежные средства ЕНПФ на кредитование экономики, а в эффективности использования данных денежных средств.

Денежные средства ЕНПФ принадлежат населению, и, естественно, они хотели бы иметь не только минимальные риски, но и эффективность их использования. Большая часть активов ЕНПФ размещена в тенге, и после двух девальваций данные активы существенно обесценились.

«Но даже если принято решение о размещении денег ЕНПФ в государственных ценных бумагах и в БВУ, нужно иметь прозрачный и четкий механизм распределения средств ЕНПФ между БВУ.

Во всегда распределение таких денег происходит на пропорциональной основе. Ведь ликвидности не хватает всем банкам, и поэтому банкирам, особенно тем, которые относятся к банкам из второй пятерки, не будут доступны такие средства», – комментирует аналитик.

Он считает, что основные риски этой инициативы – это возвратность и доходность. Текущее состояние банковской сферы не очень хорошее, а после девальвации состояние банковского сектора ухудшится из-за роста проблемных кредитов. Необходимость высокой доходности для ЕНПФ не позволяет предоставить дешевое финансирование, и такие средства все равно будут дорогими.

Сейчас ЕНПФ размещает свои активы в различные инструменты под 8–10% в год, тогда кредиты для бизнеса с учетом риска в долгосрочные проекты будут в районе 14–15%.

«Также если не будет решен вопрос дальнейшей долларизации экономики и депозитов, то может возникнуть риск того, что заемщики полученные средства будут переводить в доллары для краткосрочного заработка и основной заработок на валюту будет оседать в БВУ и у заемщиков», – предостерегает Галим Хусаинов.

«Просто у Национального банка выбор сейчас невелик – им необходимо эмиссией либо использовать деньги ЕНПФ», – добавил он.

Новости

Нацбанк совершенствует межбанковские расчеты

Нацбанк приступил к реализации мероприятий по построению национальной инфраструктуры для обслуживания межбанковских операций по платежным карточкам, об этом сообщает пресс-служба регулятора.

«Реализуемая инициатива направлена на обеспечение безопасности и бесперебойности осуществления операций, совершаемых с использованием платежных карточек казахстанских эмитентов, «правильных» нужд и строго контролирует, куда пошли государственные деньги. Однако все это просто слова. Как только такое госкредитование попало на счет любой организации, то это значит, что дешевые деньги попали в экономику и их негативное влияние на инфляцию и девальвацию уже будет однозначным.

Также государственное субсидирование ограничено, и его получателями являются единицы. Поэтому в этой схеме всегда будет присутствовать коррупционная составляющая или сокрытие ошибок правительства. В такой ситуации всегда будут «избранные» получатели субсидий, которые имеют определенные связи госструктурах или которые умеют платить «под столом».

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

ОТКРЫТИЕ НОВОГО РЕЙСА

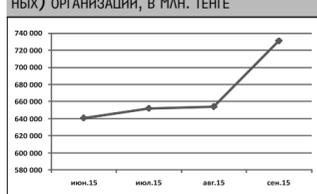
ШЫМКЕНТ – КИЕВ

с 12 декабря по субботам

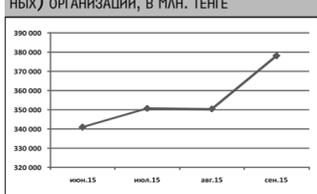
SCAT AIRLINES

Online-сатып алу мен билеттерді брондау
Online-покупка и бронирование билетов
www.scat.kz

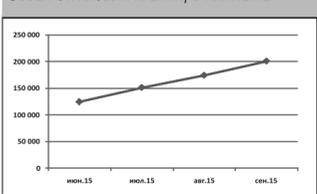
ОБЪЕМ АКТИВОВ СТРАХОВЫХ (ПЕРЕСТРАХОВАННЫХ) ОРГАНИЗАЦИЙ, В МЛН. ТЕНГЕ



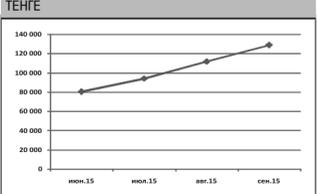
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА СТРАХОВЫХ (ПЕРЕСТРАХОВАННЫХ) ОРГАНИЗАЦИЙ, В МЛН. ТЕНГЕ



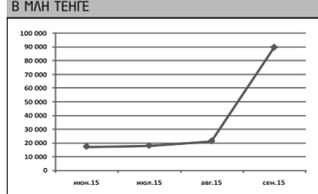
ОБЪЕМ СТРАХОВЫХ ПРЕМИЙ, В МЛН. ТЕНГЕ



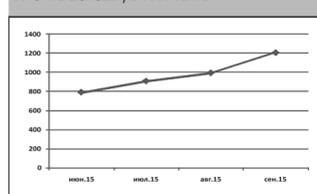
ДОХОДЫ ОТ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, В МЛН. ТЕНГЕ



ДОХОДЫ ОТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, В МЛН. ТЕНГЕ



ПРОЧЕ ДОХОДЫ, В МЛН. ТЕНГЕ



Оптимистическая оптимизация

Банки

Банки заявляют, что девальвация не способствует сокращению в банках. Кроме этого, крупные банки дают достаточно оптимистичные прогнозы по внутренним бизнес-процессам.

Ольга КУДРЯШОВА

С начала года количество банков второго уровня сократилось в результате объединения АО «БТА Банк» с АО «Казкоммерцбанк», а также консолидации банков Альянс, Темир и Forte в единый ForteBank. Таким образом, сектор сократился с 38 до 35 организаций. Согласно отчетности Национального банка РК, 16 банков имеют иностранное участие, включая 14 дочерних банков. Кроме этого, недавно Евразийский банк объявил о приобретении БанкПозитив Казахстан, который после приобретения продолжит работу под брендом Евразийского банка.



Банки не будут сокращать сотрудников

«Оптимизация расходов в любой организации является практически непрерывным процессом на 360 градусов», — считают в Народном банке. Там подчеркнули, что в этом случае оптимизация не является синонимом сокращения затрат. Таким образом, оптимизация происходит с целью предоставлять новые услуги без потери качества продуктов, для более эффективного распределения расходов и доходов. «Мы не сокращаем расходы и растем за счет развития бизнеса», — пояснили в фининституте.

В банке сообщили, что вопрос о сокращении персонала или заработной плат сотрудников в настоящее время не стоит. Более этого, в банке постоянно проходит набор новых сотрудников. «Что касается индексации заработной платы в Народном банке — мы пересматриваем заработные платы один раз в полтора года, последнее увеличение зарплат было 1 июля 2014 года. И следующий пересмотр у нас запланирован только в начале 2016 года. Согласно всем бизнес-правилам любой банк должен стремиться оптимизировать свои расходы, чтобы предоставлять выше ставки по депозитам и ниже — по кредитам», — отметили в пресс-службе Народного банка.

Исполняющий обязанности председателя правления Банка ВТБ (Казахстан) Ирина Туралиева рассказала, что банк нацелен на дальнейшее стабильное развитие на рынке Казахстана и не планирует закрытие филиалов в регионах. Сейчас филиальная сеть АО Банк ВТБ (Казахстан) состоит из 44 структурных подразделений, 17 из которых являются филиалами. Центральный офис банка находится в Алматы.

На ежегодной основе в банке проводится исследование эффективности бизнес-процессов и производственной необходимости каждого рабочего места. На основе этого анализа комплектуется штат сотрудников банка.

Методы поддержания духа

В банке ВТБ работает система мотивации работников, которая напрямую завязана на финансовые результаты банка. Подобная система позволяет мотивировать персонал на улучшение рабочих процессов и развивать командный дух в коллективе. Банк намерен продолжать работать в рамках данного положения. Одним из методов снижения операционных расходов является разработка банком каждый год плана мероприятий по оптимизации операционных затрат, среди которых: улучшение эффектив-

ности бизнес- и IT-процессов, работа по сокращению затрат по закупке товаров и услуг и так далее. По результатам реализации данного плана банк ожидает получить экономии к концу года.

В российском банке рассказали, что оптимизация персонала в 2015 году будет происходить в зависимости от экономических условий. Как пояснил заместитель президента — председатель правления ПАО ВТБ Герберт Моос, сокращение будет происходить в результате объединения с Банком Москвы и оптимизации в украинском дочернем банке. «Группа ВТБ в первом полугодии 2015 года сократила численность персонала на 2%, или на 3621 человека. По состоянию на 30 июня количество сотрудников ВТБ составило 97,451 тыс. человек. В первом квартале 2015 года группа сократила около 2 тыс. сотрудников, во втором квартале — около 1,8 тыс. Так, по сравнению с первым полугодием 2014 года сокращены 11% сотрудников, но уже с 2016 года банк намерен стабилизировать численность персонала», — добавил г-н Моос.

Отметим, что некоторые банки пока не могут прокомментировать, насколько текущая ситуация повлияет на оптимизацию численности сотрудников и расходов из-за нестабильной ситуации на рынке.

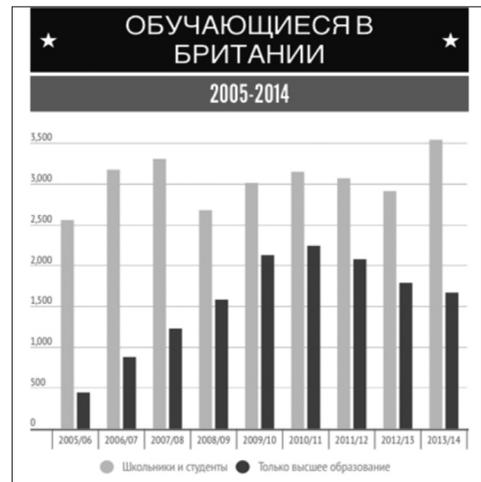
В Алматы и Астане пройдет IV выставка британского образования Education UK



Более 30 ведущих британских университетов, колледжей и школ примут участие в четвертой выставке британского образования, организованной British Council (Британским Советом) совместно с АО «Центр международных программ».

31 октября в Астане и 1 ноября в Алматы British Council и АО «Центр международных программ» проведут четвертую выставку британского образования Education UK с целью ознакомления казахстанских школьников, студентов и их родителей с возможностями и преимуществами образования в Великобритании. Более 30 ведущих британских учебных заведений примут участие в выставке и представят свои программы среднего, высшего и бизнес-образования, а также курсы английского языка для всех групп обучающихся.

Это мероприятие как никогда актуально, поскольку все больше казахстанцев из года в год выбирают образование в Великобритании. Согласно статистическим данным правительства этой страны, если в 2005 году казахстанцам было выдано 2560 студенческих виз, то в прошлом году этот показатель составил более 3500 студенческих виз. При этом



в среднем прирост выезжающих на обучение в Великобританию из Казахстана за прошедшие 9 лет составил 4%. Некоторое падение спроса на получение образования наблюдалось в 2008–2009 годах, однако это, скорее всего, можно объяснить общим экономическим спадом и снижением благосостояния жителей РК.

В целом интерес к западному образованию объясним: в топовых

вузах Казахстана средняя стоимость за год обучения составляет около \$10 тыс., а это сопоставимо с ценой за обучение в британских высших учебных заведениях. Лучшие отечественные университеты находятся в Астане и Алматы, где стоимость жизни также сопоставима с расходами, которые несут студенты в европейских городах. Таким образом, вполне объяснимо, что в условиях неста-

бильной экономической ситуации казахстанцы пересматривают свое отношение к инвестициям и предпочитают вкладывать в то, что будет приносить стабильный доход — в образование.

Отметим, что на предстоящей выставке посетители смогут пообщаться с представителями университетов, получить информацию о сроках, стоимости обучения и имеющихся стипендиях, узнать, как правильно подавать заявку на обучение в британском университете или колледже. Кроме того, в рамках выставки пройдут специализированные семинары по различным направлениям обучения, в том числе по бухгалтерской квалификации ACCA (Association of Chartered Certified Accountants), инженерным специальностям, поступлению на программы делового администрирования, подаче заявки в докторантуру, изучению английского языка и сдаче экзамена IELTS.

Все зарегистрированные посетители выставки смогут принять участие в розыгрыше бесплатных курсов английского языка в языковых школах Британии.

Выставку поддержали: Costa Coffee, Education First, Macmillan, Avalon School of English, Burlington School of English, Lewis School of English, «Меломан».

Информационные партнеры: издательский дом «Сквер Медиа», «Капитал», «Курсивъ», портал Nur.kz.

В РК появился новый фонд прямых инвестиций

Инвестиции

Известный финансист, бывший собственник компании «Сеймар» Маргулан Сейсембаев объявил о создании фонда прямых инвестиций для регионов Казахстан/Украина — Asadel Partners Private Equity Fund. Об этом он сообщил на своей странице в Facebook.

Динара ШУМАЕВА

О фонде

По его информации, капитал фонда составляет \$100 млн, а также опцион на дополнительные \$100 млн в случае полного использования первого транша. География инвестирования: Казахстан и Украина. Место регистрации: Объединенные Арабские Эмираты. Основные инвесторы: юридические и частные лица ОАЭ, Казахстана и Украины.

«Мы, Private Equity Fund, специализируемся на портфельных инвестициях в Казахстане и в Украине. Что мы ищем? Мы ищем честные, порядочные, болючие за свое дело, знающие досконально свое дело, энергичные, грамотные команды или семьи, которые являются нашими единомышленниками, разделяют наши принципы, с которыми мы хотим стать долгосрочными партнерами», — пишет Маргулан Сейсембаев на своей странице в Facebook. Срок инвестирования: от 3 до 25 лет. Досрочный выход из инвестиций только по следующим причинам:

1. При потере команды или семьи, под которую были сделаны инвестиции.
2. При острой потребности в деньгах у одного из акционеров фонда и невозможности закрытия потребности из других источников.
3. При потере перспектив компании и изменении условий в государстве.

В числе задач фонда указываются:

1. Помощь с финансированием.
2. Участие в совете директоров.
3. Участие в обсуждении и утверждении стратегии развития.
4. Оказание повседневной методической и менторской помощи.
5. Контроль над финансовой дисциплиной и своевременной отчетностью.

В пресс-релизе также было указано, по каким признакам отбирается компания для инвестиций.

1. Это компания, производящая высококачественную продукцию.
2. Эффективные компании.
3. Красивые компании.
4. Растущие компании.

«Мы инвестируем в сельское хозяйство, производство продуктов питания, производство товаров народного потребления только при наличии соответствующей команды или семьи», — говорится в сообщении. Фонд инвестирует при достижении компанией точки безубыточности; для расширения и продолжения роста компании; в исключительных случаях — инвестируют в стартапы. Инвестиции предоставляются на увеличение собственного капитала компании и не менее 80% — в первичное размещение акций.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Взгляд со стороны

Комментируя перспективы нового фонда на казахстанском рынке, аналитики российских инвестиционных компаний считают, что инвестиции в сельское хозяйство достаточно высокие, но в целом создание подобных фондов — позитивный фактор для экономики этих стран.

По мнению директора аналитического департамента ИК «Golden Hills — КапиталЪ АМ» Михаила Крылова, казахстанский фонд немного приподзал в части инвестиций в сельское хозяйство.

«В России в последнее время производство агропродукции увеличилось при падении цен. В Казахстане при падении покупательной способности тенге будет та же дилемма. В экономике ее называют «избыток предложения продукции в сельхозотрасли», — комментирует финансист. Ко всему прочему, по его словам, инвестиции в агробизнес более рискованны и менее зависят от предпринимательской инициативы, чем от климата и условий хозяйствования, географической доступности основных путей доставки удобрений.

«В России еще пару лет назад было много желающих вложиться в агробизнес, в частности в радиоактивную стерилизацию зерна, в развитие агрохимии. Инвестиции

в этот сектор почти не развит, примеры взаимодействия



Размер инвестиций в одну компанию составит до \$50 млн

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

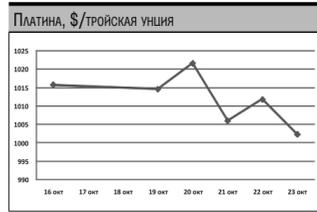
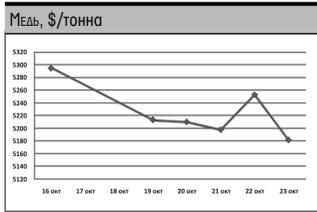
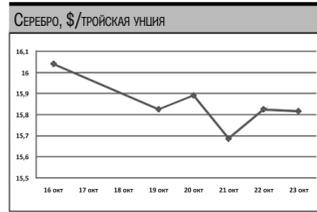
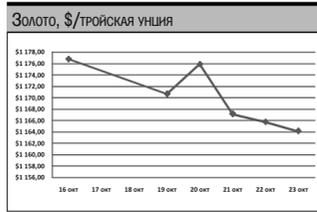
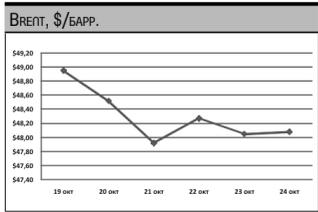
Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1 млн (за исключением IT-компаний, где размер инвестиций может быть менее \$1 млн). При этом размер приобретаемых долей должен быть не менее 25 и не более 75%.

Размер инвестиций в одну компанию составляет до \$50 млн, не менее \$1

ИНДУСТРИЯ



Китайская зависимость

Рынок металлов замер в ожидании решений пленума ЦК КПК

ГМК

Сегодня в Пекине завершается пятый пленум Центрального комитета Коммунистической партии Китая (ЦК КПК), на повестке дня которого главным вопросом значится рассмотрение проекта плана социально-экономического развития страны на предстоящие пять лет – с 2016 по 2020 годы (по советской классификации, 13-я пятилетка в истории КНР). Связь пленума с рынком металла самая что ни на есть прямая – всю последнюю неделю цены на мировых рынках удивительным образом коррелировали с решениями (или в их ожидании) китайских коммунистов.

Бахтияр КРЫКПЫШЕВ

На внешних рынках

За неделю до начала пленума китайских коммунистов, 19 октября, была обнародована статистика КНР, которая не прибавила оптимизма у инвесторов – цены на цветные металлы буквально «попылись» вниз из-за сообщенного китайского статистического ведомства: ВВП Китая в III квартале вырос на 6,9%, что является самым низким темпом роста с 2009 года. 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.

«Если будет сюрприз, а я думаю, что сюрприз будет негативный, то «быки» должны беспокоиться и забирать деньги с игрового



Казахстан наращивает объемы производства металлов

стола, – спрогнозировала накануне брокер чикагской Linn & Associates Айра Эпштейн. – Рынок рассчитывает на 6,8%, но если будет 6,6%, то это станет шоком. Годовой ориентир Китая по ВВП составляет 7%.

Несмотря на то, что показатели оказались лучше прогнозов аналитиков, рост китайской экономики все еще демонстрирует самые медленные темпы с 2009 года. К тому же, промышленное производство страны в сентябре выросло в годовом выражении на 5,7% против прогноза в 6%. В августе рост составлял 6,1%. Как сообщает газета The Wall Street Journal аналитик Commerzbank Даниэль Бриземанн, данные по ВВП КНР объясняют «медвежий» настроения на рынке меди и других металлов. По его словам, рост индикатора связан с улучшением в сфере услуг, а не производства, поэтому у инвесторов отсутствует оптимизм.

В среду, 21 октября, цена меди снизилась на торгах на Лондонской бирже металлов на фоне общего сброса активов в сегменте и на волне укрепления доллара США, тогда как состояние китайской экономики продолжает тревожить инвесторов. На момент окончания неофициальной части сессии контракт на медь с поставкой через три месяца снизился в цене на LME на 0,5%, до \$5 175 за тонну.

В четверг, 22 октября, стоимость фьючерсных контрактов на медь выросла на фоне оптимизма в отношении применения в Китае экономических стимулов и позитивной статистики продаж домов в США. Народный банк Китая сообщил о вливании 105,5 млрд юаней (\$16,6 млрд) в 11 финансовых организаций в рамках стратегии увеличения ликвидности и стимулирования кредитования в малом бизнесе и агропромышленном секторе. Кон-

тракт на медь с поставкой через три месяца подорожал на торгах на LME на момент окончания неофициальной сессии на 1,1% в годовом выражении, до \$5 232 за тонну, достигнув в ходе торгов четырехдневного максимума \$5 285 за тонну.

В пятницу, 23 октября, стоимость медных фьючерсов снизилась на Лондонской бирже металлов на фоне обеспокоенности рынка возможным более сильным замедлением экономики Китая, чем предполагалось. Более низкие показатели в производственной и строительной сферах Поднебесной усилили страхи того, что китайское потребление меди может снизиться. Вместе с тем Народный банк Китая заявил в пятницу, что понизит как базовую процентную ставку для коммерческих банков, так и требования по резервированию. Ряд трейдеров восприняли этот шаг как указатель на слабость

китайской экономики, которого недостаточно для стимулирования экономического роста.

«Есть озабоченность, что эти стимулы применяются слишком слабо и слишком поздно, – заявил старший вице-президент RBC Capital Markets Global Futures Джордж Джеро. – Трейдеры беспокоятся об общем затоваривании и целевых вложениях «освободившихся» денег. Пойдут они в сырьевой сектор или в финансовый?». По данным Народного банка Китая, стоимость нового жилья выросла в сентябре в 39 из 70 городов. «Возможно, строительная активность вырастет, – полагают в Commerzbank. – А строительный сектор станет крупнейшим потребителем металлов».

26 октября, на момент начала пятого пленума ЦК КПК стоимость медных фьючерсов выросла на фоне роста спроса вследствие удешевления доллара и ожидания позитивных эффектов китайских мер в кредитно-финансовой сфере.

Между тем, в ожидании, что на пленуме китайских коммунистов будет одобрен проект снижения роли государства в экономике в течение ближайших пяти лет, цены на медь могут еще снизиться, если будущие реформы вызовут отток денег из проектов, в которых интенсивно применяется металл, полагают эксперты. «Если будущие реформы будут направлены на смещение акцента с производства и инфраструктуры в сферу услуг, это может отразиться и на ценах металлов», – считают в Commerzbank.

В Казахстане

В понедельник, 19 октября, на металлургическом предприятии АО «АрселорМиттал Темиртау» состоялся торжественный запуск конвертера №3, который стал завершающим этапом в реализации крупномасштабного инвестиционного проекта по реконструкции газоотводящих трактов конвер-

теров №1, №3 сталеплавильного цеха. Размер инвестиций в сооружение новых газоочистных установок превысил 47 млрд тенге. Особенностью реконструкции стал тот момент, что она осуществлялась в условиях действующего производства. Благодаря реализации этого инвестиционного проекта предприятие сократит валовые выбросы загрязняющих веществ в атмосферу на 4,8 тыс. тонн в год, среднегодовой выброс углекислого газа будет снижен на 15 тыс. тонн.

АО «Соколовско-Сарбайское горно-производственное объединение» (ССГПО), входящее в Eurasian Resources Group (ERG), в январе-сентябре произвело продукцию на 86,3 млрд тенге. Между тем, в прошлом году за аналогичный отчетный период предприятие произвело продукции на 156,3 млрд тенге. Таким образом, ССГПО снизило объемы производства на 44%. Снижение производства произошло за счет изменений потребности рынка (снижение цен на мировом рынке на железорудную продукцию, в результате уменьшения отгрузки в российский и китайском направлениях), отметили в акимате. С 2010 по 2013 годы ежегодная отгрузка продукции АО «ССГПО» в Китай составляла порядка 5 млн тонн. В 2014 году объем отгрузки сократился до 2,8 млн тонн. В текущем году план по экспорту в КНР составляет всего 190 тыс. тонн. План отгрузки на текущий год в Россию составляет 8,6 млн тонн. По итогам девяти месяцев текущего года отгружено 6,3 млн тонн продукции, что на 20,3% меньше, чем за соответствующий период прошлого года.

Во вторник статкомитет МНЭ РК обнародовал статистику девяти месяцев. Казахстан увеличил производство рафинированной меди в январе-сентябре 2015 года на 38,1% в годовом выражении (287 141 тонн), необработанный

алюминия и глинозема – на 3,0% (1 244 775 тонн), цинкового концентрата на 6,7% (248,6 тыс. тонн). Отмечено, что крупнейшими производителями меди, цинка и глинозема в стране являются, соответственно, компании KAZ Minerals, Казцинк и ENRC. Хотя, заметим, что ENRC (Eurasian Natural Resources Corporation PLC) уже без малого два года как выкуплен ERG (Eurasian Resources Group), в которой фигурируют все те же основные акционеры: Александр Машкевич и Алиджан Ибрагимов (по 20,7% акций), а также Патох Шодиев (18,6%).

Между тем аналитик Ассоциации горнодобывающей и горно-металлургической промышленности (АГМП) Баубек Токтагазин поделился своими прогнозами по поводу производства первичного алюминия. По мнению эксперта, Казахстан увеличивает производство первичного алюминия с каждым годом после его снижения в результате кризиса. «В 2014 году его производство составило 208 тыс. тонн, а в 2015 году, по нашим прогнозам, выпуск достигнет 219 тыс. тонн. Ожидается уровень роста в 5% в годовом разрезе. Между тем в 2016 году ожидается продолжение наращивания производства до 232 тыс. тонн алюминия в результате кризиса». «В 2014 году его производство составило 208 тыс. тонн, а в 2015 году, по нашим прогнозам, выпуск достигнет 219 тыс. тонн. Ожидается уровень роста в 5% в годовом разрезе. Между тем в 2016 году ожидается продолжение наращивания производства до 232 тыс. тонн алюминия в результате кризиса», – сообщил г-н Токтагазин журналистам.

В среду, 21 октября, акиму Костанайской области Архмеду Мухамбетову во время его рабочей поездки в Аркалык сообщили, что запасов бокситов на пять лет. Как отметил директор Торгайского рудоуправления Виктор Родин, запасы, которые остались в рудоуправлении до 2020 года, составляют 1,35 млн тонн. Потом рудоуправление бу-

дет производить рекультивацию всех земель, карьеров, отвалов и сдавать государству земли, которые подверглись горнодобывающей деятельности.

При этом он отметил, что существующие запасы бокситов можно добыть и в более короткие сроки. Однако в связи с пониманием значимости предприятия для экономики всего города, добыча было решено продлить до пяти лет. На сегодня в Аркалыке на средства градообразующего предприятия идет строительство сразу нескольких крупных социальных объектов, к примеру, городского стадиона, сообщает местная пресса.

Во вторник, 27 октября, корпорация «Казхмыс» обнародовала итоги деятельности за девять месяцев. «Добыча руды за три квартала этого года на рудниках корпорации выше плана на 118,5 тыс. тонн (+6%). Всего за девять месяцев добыто более 21 млн тонн. Выпуск меди в концентрате составил 181,5 тыс. тонн, что выше плановых показателей на 5,4 тыс. тонн (+3%), – сообщили в пресс-службе корпорации. «В этом году, несмотря на экономические сложности, кризисные тенденции и снижение цен на цветные металлы на мировом рынке, наша компания работает по намеченному плану. «Казхмыс» обеспечивает стабильную добычу руды и производство металлов. За девять месяцев этого года в безопасность труда на предприятиях корпорации вложено более 68 млрд тенге. Улучшение безопасности труда на производстве по-прежнему остается для нас приоритетной задачей», – прокомментировал генеральный директор ТОО «Корпорация «Казхмыс».

Цифры

Китай потребляет более 55% общемирового объема железной руды, около 50% алюминия, 44% никеля и более 40% меди.

Конец арабского чуда

Не пойдет ли Казахстан по саудовскому пути

Тенденция

Неделю назад Международный валютный фонд в своем докладе по Ближнему Востоку предупредил, что финансовые резервы Саудовской Аравии могут быть растрачены в ближайшие пять лет. Неутешительные прогнозы МВФ связаны с рухнувшей нефтью, цена барреля с середины прошлого года снизилась со \$110 примерно до \$50.

Юрий ЦАЙ

По словам директора МВФ по странам Ближнего Востока Масуда Ахмеда, из-за снижения доходов от экспорта нефти экономики региона только в 2015 году потеряли \$360 млрд. Что же касается конкретно Саудовской Аравии, дефицит ее бюджета по итогам текущего года составит 21,6% ВВП (более \$151 млрд), а в 2016 году – 19,4% ВВП. Для сравнения: дефицит бюджета Казахстана в текущем году, по прогнозам Минфина РК, оценивается примерно 2,2% ВВП. Это около 997 млрд тенге (по сегодняшнему курсу около \$3,6 млрд). А в 2016 году – 2,1% к ВВП (1,059 трлн тенге) и в 2017 году – 1,75% (973 млрд тенге).

С начала падения барреля валютные резервы саудитов сократились на \$73 млрд и составляют \$65,4 млрд. Валютное агентство Саудовской Аравии было вынуждено отозвать из зарубежных инвестиционных фондов активы на \$70 млрд. Напомним, что на 1 августа 2015 года активы Нацфонда РК составили \$68,77 млрд, по данным Нацбанка. Правда, на 1 октября, по данным регулятора, они составили уже \$67,9 млрд. В результате, с учетом золотовалютного запаса Национального банка, который на 1 октября составил \$28,2 млрд, в «зачатке» у Казахстана находится \$96,1 млрд. По мнению эксперта нефтегазовой отрасли Олжаса Байдылидинова, экономика всех

нефтедобывающих стран действительно испытывает шоковый период, который продлится в течение ближайших двух-трех лет. Золотовалютные резервы данных стран продолжают таять, при этом наблюдается «замкнутый круг»: вывод средств из фондовых рынков и активов в развитых странах на поддержку собственной экономики приводит к снижению ликвидности на мировых финансовых рынках, что, в свою очередь, провоцирует дальнейшее снижение цен.

Однако, считает эксперт, следует разделять проблемы нефтедобывающих компаний, большинство из которых способны нормально функционировать даже при ценах в \$25-30 за баррель, и растущий дефицит бюджета нефтедобывающих стран, экономическое положение которых ослабляется из-за недиверсифицированной структуры или высоких социальных обязательств. К примеру, национальная нефтяная компания Саудовской Аравии – Saudi Aramco – может продолжать поставки и при ценах ниже \$20 за баррель, но бездефицитный государственный бюджет страны возможен лишь при ценах свыше \$100, заключает эксперт.

Чем выше любовь, тем ниже поцелуи...

Несмотря на потери от низких цен на нефть, саудиты продолжают играть на их понижение. Помимо традиционной конкуренции на рынках Азиатско-Тихоокеанского региона, Саудовская Аравия начала демпинговать в Европе, предлагая нефть по более низким ценам. К тому же, все больше европейских НПЗ переходят на ближневосточную нефть, и в первую очередь – именно саудовскую.

Эксперты объясняют это желанием Саудовской Аравии удерживать свою долю на мировом рынке. Особенно в преддверии поступления на него новых объемов нефти из Ирана.

Действия Саудовской Аравии абсолютно оправданы, считает г-н Байдылидинов. «Первая стадия нефтяного кризиса – это рост коммерческих запасов сырой нефти, который наблюдается с прошлого года. Мощности по хранению сы-

рой нефти в США, Японии и других странах заполнены примерно на 70-75%, что является колоссальным объемом. Рост спроса в Китае вызван формированием стратегического нефтяного резерва объемом 500-600 млн баррелей. Вторая стадия, заключается в росте запасов нефтепродуктов, то есть прирост спроса на нефть был вызван желанием заполнить резервы, однако скоро этим запасам будет физически некуда расти, что спровоцирует новый виток падения котировок», – говорит эксперт.

В текущих условиях спрос на нефть превышает реальное потребление, резюмирует эксперт. Что касается запасов нефти в Саудовской Аравии, то его хватит на гораздо больший срок, чем другим странам. Ближневосточная страна, согласно Statistical Review of World Energy-2015, составляющей ВР, обладает 15,7% мировых запасов «черного золота» (второе место после Венесуэлы). Агентство Bloomberg со ссылкой на материалы Совместной информационной инициативы по нефтяной статистике (JODI), сообщило, что по итогам августа запасы нефти у саудитов составили 326,615 млн баррелей (около 44,55 млн тонн), что на 6,393 млн баррелей больше, чем было в июле. При этом экспорт нефти из Саудовской Аравии в августе снизился и составил 6,998 млн б.н.с. (-3,8% к июлю). Добыча также несколько уменьшилась – до 10,265 млн б.н.с. (-0,9%).

Согласно Statistical Review of World Energy-2015, Казахстан обладает 1,8% мировых запасов нефти (11 место после Нигерии). Впрочем, сравнение Казахстана с Саудовской Аравией здесь скорее механическое, больше для осознания того, грубо говоря, в каком «нефтяном обломе» мы можем оказаться. По мнению заместителя директора департамента стран

Ближнего Востока и Центральной Азии МВФ Юха Клякхонена, Казахстан не оставляет доходы от нефти будущим поколениям. «Нефть необходимо использовать таким образом, чтобы она позволила генерировать ресурсы не только сегодня, но и в последующие годы, – поясняет эксперт. – В Казахстане же отмечается расхождение больших объемов. Если оно останется на текущем уровне, то выгоды и пользы будущим поколениям от нефти это принесет меньше, чем нынешнему поколению».

С этим мнением не соглашается Олжас Байдылидинов: «Рекомендации МВФ редко приводили развивающиеся страны к экономическим успехам, в большинстве случаев эффект был прямо противоположный. В Казахстане одновременно была объявлена контрциклическая экономическая политика, которая заключается в поддержке экономического роста в период ухудшения макроэкономической ситуации в мире».

Нет худа без добра

На днях глава департамента экономического развития Абу-Дави Али Аль-Мансури назвал низкие цены на нефть благом. По мнению ближневосточного специалиста, «падение нефти до \$50 за баррель – подарок человечеству». «Конечно, – замечает Аль-Мансури, – нам бы хотелось увидеть рост до \$70, \$80, но более высокие цены ударят по экономическому росту».

Ему вторит главный экономист Регионального управления Всемирного банка по Европе и Центральной Азии (ЕЦА) Ханс Тиммер, который в ходе презентации доклада об экономике ЕЦА «Низкие цены на сырье и слабые валюты» в ЦСК 26 октября высказал мнение, что в условиях падения цен на нефть диверсификация экономики может оказаться гораздо более успешной, чем в годы благопри-

ятной конъюнктуры на сырьевых рынках. «Это подразумевает создание новых рабочих мест в торгуемых отраслях, где производятся не связанные с нефтью товары, а также экспорт на новые рынки», – уточнил г-н Тиммер.

По мнению дипломата Берлина Ирришева, многие страны, располагающие значительными запасами нефти, допустили стратегическую ошибку, делая ставку на «черное золото» в долгосрочной перспективе.

«Пять лет назад мало кто верил в то, что конец «маны небесной» для нефтяных стран наступит так быстро. А еще раньше, в 2007, нефтяные компании доминировали в первой десятке крупнейших мировых компаний по стоимости капитализации, а уже сегодня сдают позиции», – пишет эксперт. Так, за прошедшие восемь лет компании «нематериального» характера потеснили крупнейших нефтяных гигантов. Сегодня в первой десятке остается только одна

нефтегазовая компания вместо пяти в докризисный период. За последние полтора года сами нефтяные компании «усохли» почти на \$2 трлн!

Впрочем, как считает г-н Байдылидинов, «нефтяная эпоха еще не закончилась». Он прогнозирует, что еще предстоит увидеть не меньше двух серьезных циклов роста нефтяных цен. Кроме того, по его мнению, итогом развивающегося финансового кризиса станет новый запуск печатных

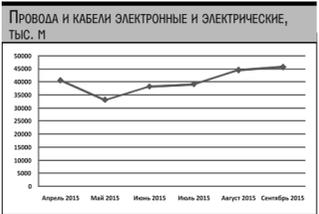
станков по всему миру, что приведет к росту цен на сырьевые товары. «Мы видим ситуацию только с нашей, нефтедобывающей, точки зрения, а ведь для мировой экономики снижение цен на нефть – это хороший драйвер роста для всех отраслей (о чем и говорят многие официальные представители). Конечно, ближайшие годы станут поводом для переосмысления стратегии развития нефтяных стран, но нет куда без добра», – заметил эксперт.



НОВОСТИ ВСЕЙ СТРАНЫ

NUR.KZ

Справка «КБ»
Самые большие запасы нефти – 17,9% всех мировых запасов – находятся на территории Саудовской Аравии. Доказанные запасы нефти составляют более 262,6 млрд баррелей. Венесуэла является второй – около 211,2 млрд т нефти (14,4% общемировых). Доказанные запасы нефти в Канаде – 175,2 млрд баррелей (1,4% общемировых).



На рынке телекоммуникаций Казахстана грядут перемены

СВЯЗЬ

С 1 января 2016 года планируются нововведения, которые коснутся интернета 4G, отмены мобильного рабства и снижения ставки интерконнекта.

Элина ГРИНШТЕЙН

По данным комитета по статистике, за девять месяцев 2015 года общий объем услуг, оказанных предприятиями связи, составил 510,3 млрд тенге, что почти на 12 млрд тенге (на 1,7%) больше, чем за соответствующий период прошлого года.

Наибольшие доходы рынку принесли сегменты интернет и мобильная связь. Объем предоставления доступа в интернет по сравнению с данными за аналогичный период прошлого года вырос на 18,9% и составил 144,39 млрд тенге, а доходы от оказания услуг сотовой связи упали на 10,9% (189,86 млрд тенге). Однако, несмотря на падение, доходы от сотовой связи по-прежнему лидируют, их доля в общем объеме 37,2%. Доходы от интернета в общем объеме рынка заняли 28,3%.

Нельзя не отметить устойчивое снижение количества стационарных телефонных номеров – за девять месяцев этот показатель снизился на 278 тыс. единиц. По данным комитета по статистике, отток начался в 2012 году, и основной причиной подобного снижения является рост пользователей мобильной связи, что, впрочем, характерно для подавляющего большинства зрелых телеком-рынков мира.

«В целом, снижение доходов от данного вида услуг – позитивный знак, означающий, что Казахстан «в мировом тренде», заключающемся в активном перетоке голосового трафика в сети сотовой связи. Это, в свою очередь, значит, что услуги сотовой связи доступны максимально широкой пользовательской аудитории», отметила глава представительства международного консалтингового агентства IKS-Consulting в Казахстане Светлана Черненко. В «Казахтелекоме», который обслуживает порядка 94% рынка фиксированной связи, это мнение разделяют. Руководство компании заявило, что отток абонентов «на фоне общего развития телекоммуникационного рынка республики не является отрицательным трендом и характеризует рынок как здоровый и развивающийся в актуальных направлениях».



Казахстан занял седьмое место в мире по покрытию LTE

Всего абонентов сотовой связи в стране на 30 сентября 2015 года по данным комитета по статистике зарегистрировано порядка 30,76 млн. И это при том, что численность населения страны составляет примерно 17,6 млн человек. То есть плотность абонентов сотовой связи составляет 175 единиц на 100 человек, что говорит о высоком уровне насыщения рынка. Что касается пользователей мобильного интернета, то здесь зарегистрировано 10,7 млн абонентов, и по сравнению с прошлым годом их количество возросло на 795 тыс. человек (на 8%). При этом, согласно результатам ежеквартального исследования мобильного рынка Казахстана, проводимого международной компанией 4Service методом опроса, каждый четвертый владеет смартфоном не пользуется доступом во всемирную паутину. Вместе с тем 43% респондентов, пользующихся мобильным интернетом, скачивают менее 1 Гб информации в месяц. А активными интернет-пользователями (трафик в среднем более 6 Гб в месяц) являются 17% респондентов.

4G как повод для гордости

Казахстан занял седьмое место в мире по покрытию LTE (Long Term Evolution или 4G), опередив США, Китай, Канаду, Россию и еще 57 стран. По данным отчета по покрытию, скорости и эффективности работы сетей 4G сообщество Open Signal, показатель покрытия территории Казахстана составил 81%. Рейтинг составлялся на основе информации, полученной от пользователей смартфонов за период с июня по август 2015 года. При этом средняя скорость передачи данных в стране составляет 10 Мбит/сек. И здесь просматривается неплохая динамика, по-

скольку еще во втором квартале текущего года этот показатель составлял 6 Мбит/сек.

Интересно, что по данным GSA (Global Mobile Suppliers Association), на конец прошлого года во всем мире было зарегистрировано 360 коммерческих сетей LTE. И при этом всего в трех странах интернет 4G предоставляется лишь одним оператором – это Уругвай, Бахрейн и Казахстан. Технология LTE стала доступна у нас с 2012 года и предоставляется оператором Altel (дочерняя компания АО «Казахтелеком»). За шесть месяцев 2015 года количество абонентов Altel увеличилось на один млн человек, составив в общем итоге три млн. По словам коммерческого директора компании Ирины Савиной, ежедневно оператор регистрирует от 50 до 70 тысяч новых клиентов.

Что касается других казахстанских операторов связи, то с 1 января 2016 года ожидается запуск 4G в режиме технологической нейтральности без выделения частот, то есть операторы будут самостоятельно определять, какие частоты использовать для 2-, 3- или 4G. Для запуска LTE компаниям необходимо провести модернизацию некоторых компонентов сети, а абонентам придется заменить сим-карты. Это необходимо, поскольку используемые сим-карты (кроме Altel) не подходят для 4G. Мобильные телефоны, при желании пользующиеся LTE, в большинстве случаев тоже придется менять. Как сообщили в компании «Tele2 Казахстан», в целом, только 10% устройств на казахстанском рынке поддерживают данный стандарт передачи данных.

На данный момент казахстанские операторы уже готовы приступить к работам, необходимым для запуска 4G. Например, директор департамента информацион-

ных коммуникационных технологий Kcell Рикард Слунга заявил: «Для того чтобы запустить LTE на имеющихся частотах и обеспечить качество связи, потребуется провести тщательное планирование качества связи, потребуется провести тщательное планирование качества связи, потребуется провести тщательное планирование качества связи...»

В пресс-службе «Beeline Казахстан» также сообщили о подготовке к запуску LTE: «У нас запланирована большая технологическая, и еще больше маркетинговая и коммерческая работа, чтобы создать качественный грамотный продукт. Потребуется подготовить лицензию, оборудование, персонал в лице специалистов и экспертов».

Необходимо также отметить, что регулятором (Комитетом связи, информатизации и информации Министерства по инвестициям и развитию РК) было выдвинуто условие – для получения лицензии на 4G операторы должны обеспечить связью небольшие населенные пункты с числом жителей от 500 до 1000 человек. Это порядка 800 аулов, которые компании распределили между собой, поскольку с экономической точки зрения нецелесообразно присутствие в столь редконаселенной местности двух и более операторов. При этом установка одной базовой станции в сельской местности обходится примерно в \$100 тыс., что представляет для компаний большие риски. Заключаются они либо в чересчур дорогой трансмиссии, либо в слишком бедном населении, не способном оплачивать услуги связи. Как показывает мировая практика, обслуживание малых поселков почти никогда не окупается, однако операторы при-

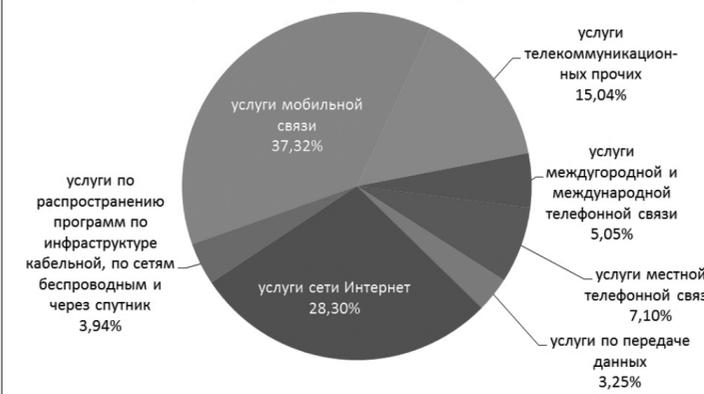
няли требование регулятора ради получения заветной лицензии. Ведь запуск 4G в Астане, Алматы и других крупных городах сулит компаниям если не золотые горы, то как минимум дополнительную возможность удержать своего абонента. И все останутся в выигрыше – население маленьких поселков получит связь, жители крупных городов – более совершенный интернет, а регулятор – позитивную картину полного покрытия страны мобильной связью. Также в Комитете связи уверены, что «общая экономическая ситуация в стране улучшится, а операторы увеличат свой доход за счет 4G».

Ставка интерконнекта – изменений не будет

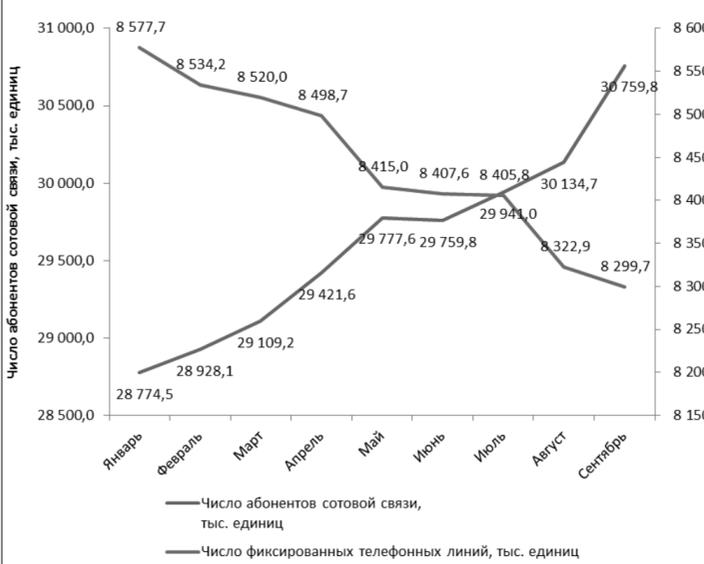
Помимо запуска LTE еще одним бурно обсуждаемым вопросом в телекоммуникационной сфере Казахстана является снижение ставки интерконнекта (плата одного оператора связи другому за звонки вне сети).

Напомним, на сегодня ставка интерконнекта составляет восемь тенге, а с первого января 2016 года она будет установлена в размере пяти тенге без НДС за минуту соединения для всех операторов. Однако в компании Tele2 считают, что ставку интерконнекта нужно снизить до уровня трех тенге, а в идеале вообще отменить, причем уже в этом году. Компания видит в этом возможность создания равных условий для всех операторов. «Потребительский рынок Казахстана очень чувствителен к ценовому фактору, и уменьшение цены для абонента приводит к увеличению объема потребляемого трафика. Снижение стоимости интерконнекта позволит операторам предоставлять абонентам больше услуг сотовой связи за меньшую плату и увеличивать доходность от каждого абонента», – считают в Tele2. Но ни регулятор, ни другие операторы не разделяют такого мнения. Виталий Ярошенко, руководитель Управления госполитики в области связи Комитета связи, информатизации и информации МИР РК, между собой, поскольку с экономической точки зрения нецелесообразно присутствие в столь редконаселенной местности двух и более операторов. При этом установка одной базовой станции в сельской местности обходится примерно в \$100 тыс., что представляет для компаний большие риски. Заключаются они либо в чересчур дорогой трансмиссии, либо в слишком бедном населении, не способном оплачивать услуги связи. Как показывает мировая практика, обслуживание малых поселков почти никогда не окупается, однако операторы при-

Структура доходов от услуг связи в Казахстане за период январь-сентябрь 2015



Изменение количества абонентов сотовой связи и фиксированных телефонных линий за период январь-сентябрь 2015 года



а впереди серьезный инвестиционный сезон, связанный с внедрением 4G. Падает общая инвестиционная привлекательность отрасли, регулятор это знает и принимает решение на основе рыночной ситуации. Получается, что наши партнеры ставят под сомнение уже те договоренности по ставке интерконнекта, которые достигнуты на эти два года. Какой смысл тогда в этих договоренностях?».

Роуминга в ЕАЭС не будет

Что же касается цен на роуминг внутри стран Евразийского экономического союза, то в Казахстане запрещено напрямую устанавливать интерконнект с мобильными операторами других стран. Согласно существующему законодательству операторы должны стыковать звонки в роуминге через посредников – международные компании. Это и является причиной высоких цен. В Евразийской экономической комиссии подсчитали, что казахстанцы на территории, например, России переплачивают за роуминг в 20–25 раз. На прошедшей 22 октября 2015 года в Астане конференции «Адаптация конкуренции в сфере промышленности на трансграничных рынках Евразийского экономического союза» министр по конкуренции и антимонопольному регулированию ЕЭК Нуллан Алдабергенов заявил: «Снижение роуминга очень необходимо в условиях единого экономического пространства. Мы провели исследование, наибольшая выгода будет в казахстанцев. Наши граждане часто посещают страны ЕАЭС и много переплачивают. Если компании не пойдут (на снижение тарифов – «Кь»), то, соответственно, мы начнем уже расследование. Но предварительные результаты показывают, что компании идут навстречу, и 30 октября мы объявим о возможных изменениях на территории уже пяти государств».

Г-н Алдабергенов отметил также, что в Евросоюзе, например, вовсе отсутствует роуминг в соответствии с директивой Еврокомиссии. Поэтому в будущем не исключена и отмена роуминга. Однако не стоит рассчитывать на это в течение трех-четырех лет, учитывая масштабность работ по внесению поправок в законодательство стран ЕАЭС.

Вместе с тем одним из первых казахстанских операторов, взвешив курс на снижение цен в роуминге в странах Евразийского союза и ближнего зарубежья, стала компания «Beeline Казахстан». С 22 сентября 2015 года оператор уже снизил цены на звонки и SMS в роуминге по странам ЕАЭС, а также на территории Азербайджана, Молдовы, Таджикистана, Узбекистана, Украины и Грузии до 10 раз. «Нынешнее снижение цен на звонки и SMS в роуминге по странам Евразийского союза и ближнего зарубежья – это логичное продолжение стратегии компании. Стоит отметить, что снижение цен на роуминг стало возможным благодаря новому взвешенному подходу к тарифообразованию, а также не последнюю роль сыграло эффективное взаимодействие Beeline с Комитетом по регулированию естественных монополий и защите конкуренции РК, Евразийской экономической комиссией и зарубежными партнерами», – комментирует Александр Комаров, главный коммерческий директор «Beeline Казахстан».

Компания Tele2 в свою очередь заявила, что тоже готова снизить цены на роуминг, однако из-за существующих законодательных барьеров пока это не представляется для данного оператора возможным. По словам Бексултана Меирбекова, советника председателя правления «Tele2 Казахстан», на данный момент у компании имеется порядка пятидесяти посредников, участвующих при маршрутизации звонков. И каждому из них оператор опла-

чивает услуги по интерконнекту, из чего складываются соответствующие цены на роуминг. Для сравнения с Beeline, за любой входящий звонок в роуминге, например, абонент Tele2 платит 45 тенге. А вот исходящие звонки обойдутся ему уже от 150 до 250 тенге.

Что сулит отмена мобильного рабства?

Из других событий на отечественном телеком-рынке нельзя обойти стороной ожидаемую с 1 января 2016 года отмену мобильного рабства. Услуга MNP (Mobile Number Portability) позволит абонентам менять сотового оператора, при этом сохраняя свой прежний десятизначный номер, включая DEF-коды (701, 702, 777 и другие). Данное нововведение предположительно будет способствовать усилению конкурентной борьбы между операторами, отказу абонентов от дополнительных SIM-карт и снижению стоимости услуг сотовой связи. При этом, вновь обращаясь к исследованию 4Service, видно, что 64% опрошенных устраивают все параметры предоставляемой им связи, и они не собираются менять оператора. 21% респондентов намеревается перейти к оператору, предоставляющему лучшее качество связи. Среди основных причин, которые могут подвести абонента к смене оператора, прежде всего неудовлетворительное качество связи (отмечено 33% респондентов) и высокая стоимость услуг (отмечено 29% респондентов). Наиболее остро проблема качества связи стоит у абонентов Altel (40%), а высокие цены представляют актуальную проблему для клиентов Kcell (39%). При этом и Altel, и Kcell являются у участников опроса наименее популярными операторами. Ими пользуются лишь 4% и 8% абонентов соответственно. А порог в 20% популярности преодолели лишь три участника рейтинга – Beeline (42%), Activ (26%) и Tele2 (20%).



www.kursiv.kz

Успешные люди в курсе

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Как грузин, армянин и русский кино про любовь сняли

Кино

Карен Оганесян, Резо Гигинеишвили и Роман Прыгунов создали кинопроект «Без границ», фактически состоящий из четырех новелл, в каждой из которых присутствует московский аэропорт. И любовь. Причем все новеллы рассказываются не по очереди, а попеременно. В общем, формат фильма очень близок к «Елкам» Бекмамбетова. А по сути, фильм скорее напоминает «Любовь с акцентом», что не удивительно, учитывая присутствие среди режиссеров Резо Гигинеишвили.



В новой картине любовь вновь не знает границ

Влюбленная парочка, самолюбиво целоваясь перед окошком пограничника, отправляется в Армению, где парня ждет неожиданная встреча с отцом...

Тихая пожилая женщина прилетает в Тбилиси, чтобы продать квартиру и проститься с могилкой своего мужа. На кладбище она знакомится с местным зрителем, ухаживающим за могилкой своей жены. Чем закончится их красивый «осенний» роман?

При этом главные герои постоянно должны решать, на что они готовы ради любви.

Кинопроект получился розово-ванильным (романтика тут без малейшего оттенка пошлости), однако при этом не совсем девичьим. Скорее очень романтичным и добрым. И каждая

история снята очень качественно, красиво и отличается замечательными актерскими работами: пара, сыгранная **Инойой Чуриковой** и **Олегом Басилашвили**, не может не запастись в сердце. Или армянский музыкант в исполнении **Гранта Тохатяна**...

Захватывает и актерская игра **Егора Корешкова**. Их пара с **Саерой Сафари** выглядит очень живой и гармоничной. Нельзя не отметить игру **Александра Пала**, который является ключевой фигурой на протяжении всей кинокартины. Парень отлично передал сарказм относительно своего футбола и описал чувства зрителем. Красавицы **Равшана Куркова**, **Анна Чиповская**, **Милов Бикович**, **Мария Шалаева**, многие из которых сейчас находятся на

пике популярности российского кинематографа, также на высоте.

Кроме того, интернациональная режиссерская группа внесла в повествование неповторимый колорит своего народа. Помимо потрясающих пейзажей Армении и тбилисских улочек запомнилось потрясающее звучание дудука в древнем храме и атмосфера новогодней Москвы.

Но вот сценарий... Все истории получились немного сказочными, нежизнеспособными, очень уж наивными и избоблюющими штампами. Если бы это была детская сказка (к примеру, что-то вроде «Золушки» или «Рапунцель»), то — никаких претензий. Хотя, с другой стороны, несмотря ни на что, смотреть этот фильм все же приятно. Ведь в последнее время все сложнее найти кино про любовь, с приличным юмором «выше пояса», несущими диалогами, без грамм пошлости или скабрзности. Резо Гигинеишвили, начинающему с молодежной комедии «Жара», да и всей интернациональной компании это удалось.

В целом, если вы пришли в кино в поисках глубокого смысла и оригинальности, вам не сюда. На культурный блокбастер фильм тоже не тянет. Как и на слезливую мелодраму. А вот если хочется провести приятный вечер в теплой компании под аккомпанемент легкого и ненавязчивого кино, а заодно совершить небольшое виртуальное путешествие в популярные нынче Грузию и Армению, картина «Без границ» — это то, что доктор прописал.

Елена ШТРИТЕР

Итак, прощавшийся форвард российской сборной, обманувший надежды своих фанатов, застревает в московском аэропорту. И каждый считает своим долгом напомнить ему о проигрыше. Но если копнуть глубже, не все так просто...

Две подружки из Алматы, приехавшие в Москву, знакомятся с парнями на Porsche Panamera. К чему приведет интрижка слепой девушки Саеры и московского ловеласа?

Автомобиль года в Казахстане

Выбор сделан

Премия

24 октября состоялось одно из самых ожидаемых автомобильных событий года — ежегодная национальная премия «Жыл автокөлігі/Автомобиль года». В этот раз для награждения победителей была выбрана необычная площадка — территория жилого комплекса «Евразия». Несмотря на холодную погоду, церемонии на открытом воздухе посетили более 500 гостей, среди которых можно было увидеть главных участников автомобильного рынка Казахстана, представителей акимата, медиаперсон и приглашенных звезд.

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

Самые популярные автомобили в своих классах были выявлены путем онлайн-голосования среди автолюбителей на сайте autogoda.kz. В голосовании приняло участие более 150 000 казахстанских пользователей. Все-



Представители автомобильных компаний получили награды

го на сайте было представлено 17 основных и шесть специальных номинаций. Любая из участников голосования (при регистрации присваивался индивидуальный идентификационный номер) мог выиграть главный приз — новый автомобиль JAC J5, представляемый группой автомобильных компаний AllcarAuto. В итоге счастливым обладателем автомобиля стал **Галымжан Шер**.

Премии победителям также вручили известные личности, среди которых можно было увидеть мастера спорта международного класса по автоспорту

и обладателя кубка мира по ралли рейдом 2015 года **Дениса Березовского**, основателя сети ресторанов «AB Restaurants», общественного деятеля **Викторию Моминбаеву**, заместителя акима Алматинской области **Серика Турдалиева** и многих других.

В итоге победителями в различных номинациях «Автомобиль года/Жыл автокөлігі — 2015» стали:

Малый класс — Hyundai Accent
Малый внедорожник — Nissan Juke
Гольф-класс — Kia Cerato (сделано в Казахстане)

Купе — Kia Cerato Coup (сделано в Казахстане)
Средний класс — Toyota Camry
Среднеразмерный внедорожник — Toyota Land Cruiser Prado

Бизнес-класс — Lexus Gs
Представительский класс — Mercedes-Benz S-Class
Четырехдверное купе — Mercedes-Benz Cls
Микроавтобусы — Mercedes-Benz V — Class

Полноразмерный внедорожник — Land Rover Range Rover
Пикапы — Ssangyong Actyon Sports (сделано в Казахстане)
Мини-фургоны — Peugeot Partner (сделано в Казахстане)

Luxury — Bentley Flying Spur
Кабрио — Maserati GranCabrio
Компакт-внедорожник — Mitsubishi Outlander
Вэны — Mercedes-Benz B-Class
Победители в специальных номинациях:

Казахстанца Жасалған — Ssangyong Nomad (первый автомобиль, произведенный в Казахстане по полному циклу)
Тамуженный союз — Volkswagen Polo
Премьера-2015 — Ford Mondeo

Проект года — Infiniti
Автомобиль года — Kia Cerato
Спонсорская номинация: Автомобиль года по версии Mobil 1 — Toyota Camry.

Weekend с «Курсивъ»

Анонс

Где провести выходные, когда наступают холода? Такой вопрос встает перед жителями Астаны и Алматы в равной степени. Предлагаем воспользоваться нашим путеводителем по самым интересным мероприятиям.

Мероприятия в Алматы

Выставка Елены Шариповой, с 23 октября по 14 ноября.

В Центральном выставочном зале Государственного музея искусств РК им. А. Кастеева проходит выставка «Фантазия дорожки знания» художницы Елены Шариповой.

Елена Анатольевна Шарипова долго работала визажистом, стилистом в салонах города Алматы. В специализированных печатных изданиях опубликованы ее работы в жанре боди-арт. С 2012 года профессионально работает как художник-живописец.

Место: Центральный выставочный зал Государственного музея искусств РК им. А. Кастеева
Выставка социальной рекламы в метро Алматы, с 20 по 30 октября.

Показ социальных плакатов в подземке устроен Благотворительным фондом «Бауыржан» в рамках Конкурса социальной рекламы Makelt Clear!, который проходит в эти дни. Любоваться работами мировых рекламщиков — дизайнеров смогут не только пассажиры метро. Выставка мировой печатной социальной рекламы отражает основные проблемы социума, такие как нарушение правил дорожного движения, загрязнение экологии, алкоголизм, курение. Всего на выставке представлено 60 плакатов авторов со всего мира.

Место: Станция метро «Байконур»
Выставка «Мотивы Акжайыка», с 27 октября по 17 ноября.

27 октября в 16:00 в Государственном музее искусств РК им. А. Кастеева состоится открытие выставки «Мотивы Акжайыка» из фондов Атырауского областного музея художественного и декоративно-прикладного искусства им. Ш. Сариева.

Разнообразная коллекция музея дает яркое представление о художественной культуре Атырауской области и мастерах прошлого и настоящего. Число



Спектакли на большом экране становятся популярными

экспонатов музея составляет около 1600 единиц. На выставке представлены лучшие работы известных мастеров живописи Казахстана.

Место: Музей искусств им. А. Кастеева.

Международный литературный фестиваль «Полифония 2015», с 29 октября по 1 ноября.

Цель фестиваля заключается в популяризации чтения, развитии казахстанского книгоиздательства и литературы и формировании качественного литературного пространства в нашей республике. Это включает в себя как обмен культурно-литературными традициями между народами РК и литературными стран СНГ, так и выход в мировое литературное пространство. В рамках фестиваля состоятся мастер-классы, поэтические чтения, презентации книг казахстанских авторов, творческие встречи с **Янушем Леонем Вишневым**, **Бахытом Кенжевым**, **Бахытжаном Каньяновым**.

Основные мероприятия фестиваля будут проходить на трех площадках: КИМЭП, Центральная детская библиотека им. Бегалина, Магазин «Меломан Grand».

Выставка «История Велико-го Шелкового пути», с 30 октября по 23 декабря.

30 октября Центральный государственный музей РК и Сианьский музей древнего западного рынка Танской династии в

рамках культурного и научного сотрудничества представляет совместный проект — «История Великого Шелкового пути» — Театр теней провинции Шэньси».

«Театр теней» представляет собой форму визуального искусства, зародившуюся в Азии свыше 1700 лет назад. Искусство Театра теней можно назвать также родоначальником «телевизионного» вида искусства, которое возникло в Китае, в городе Чанань (нынешний Сиань) династии Западный Хань. В XIII веке Театр теней распространился в западную Азию и Европу, где его называли «китайским светом теней». По решению Комитета ЮНЕСКО с 2003 года Театр теней занесен в список нематериального культурного наследия. Охраняется правительством и народом Китая, вызывает большой интерес у мирового сообщества.

Место: Центральный государственный музей РК.

Спектакль «Джут», 1 ноября в 18:00.

Что мог знать о великом бедствии, уничтожившем в 30-е годы минувшего века два миллиона кочевников, потомков степей, рожденных в эпоху застоя? Не иначе как генетическая память подсказала молодому драматургу, как нарастить сухие цифры статистики плотью и кровью. Чтобы нам, потребителям гипермаркетов, стало понятно: война — еще не самое страшное в мире...
Место: театр им. Лермонтова.

Мероприятия в Астане

«Гнездо воробья: игра вооб-ражения», 30 октября, 19:00.

Главная героиня спектакля прячется за горькой маской великой **Эдит Пиаф**. В спектакле звучат песни французской певицы на языке оригинала, а также музыка **Кристофера Ганнинга**, **Ханса Циммера** и **Людвика Рубина**.

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

Выставка «Ювелирное искусство», с 13 октября по 13 ноября.

13 октября в Астане открылась выставка «Ювелирное искусство» в рамках празднования 550-летия Казахского ханства. На ней представлены изделия декоративно-прикладного искусства, национальные сувениры компании «Юдемай», 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 Республики Казахстан.

Спектакль «Мастер и Маргарита», 1 ноября, 18:00.

Культовый роман М. Булгакова превратился на сцене столичного драмтеатра в яркую театральную композицию и стал безусловным его хитом.

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

Новости

Памяти Батырхана Шукенова

15 ноября в рамках кинофестиваля S100e состоится специальный показ фильма «Джулия», посвященный памяти Батырхана Шукенова. Картина поставлена **Алексеем Берковичем** в 1993 году и снята по мотивам ранних песен «АСтудио». Помимо классического состава группы «АСтудио» (Батырхан Шукенов, **Байгали Серкебаев**, **Владимир Миклошич**, **Баглан Садвакасов**) в фильме приняли участие такие звезды российской эстрады, как **Алла Пугачева**, **Владимир Пресняков** (мл.), **Анжелика Варум**, **Кристина Орбакайте**.

Сюжет фильма вертится вокруг молодого человека, спокойно проживающего в маленьком городе, который как бы находится вне времени и пространства. Однажды его спокойную, размеренную жизнь нарушает приезжая музыкальная группа. Когда главный герой попадает на концерт, он, наконец, понимает, что эта музыка не дает ему покоя...

Музей в перспективе

В Алматы представили эскиз Музея международного уровня, который планируется построить в Бостандыкском районе на территории, прилегающей к Ботаническому саду. Площадь объекта составит 2,17 гектара. А расположится он севернее проспекта Аль-Фараби.

Для разработки проекта приехали архитекторы из Испании **Карлоса Ферратора**. Его архитектурное бюро OAB известно такими проектами, как музей Науки в Гранде (Испания), музей Тер в Манльеу (Испания), музей Слияние в Лионе (Франция) и Конференц-центр в Кастельоне (Испания).

Организаторам проекта также поставлены условия предусмотреть на территории музейного комплекса школу-студию современного искусства.

«Очень важно для нашего города, который мы хотим сделать современным и соответствующим международным стандартам, создать условия для досуга горожан. Мы должны возродить духовную жизнь нашего города», — отметил аким Алматы **Бауыржан Байбек**.

История в костюмах

Выставка

В большом зале Мемориального музея академика **К. И. Сатпаева** открылась выставка национальной одежды народов Казахстана, посвященная сразу юбилейным датам: 550-летию со дня образования Казахского ханства и 20-летию юбилею Ассамблеи народа Казахстана.

Елена ШТРИТЕР



В Казахстане наблюдается возрождение интереса к национальной одежде

меру, национальной одежде татар, каракалпак, алтайцев, киргизов, узбеков и туркмен.

Богатую коллекцию старинных народных костюмов представил Восточно-Казахстанский областной этнографический и архитектурно-ландшафтный заповедник-музей, в коллекции которого помимо интереснейших казахских национальных костюмов есть уникальные русские и старообрядческие свадебные и повседневные костюмы.

На выставке можно увидеть также перданное в дар заповеднику-музею туркменское женское свадебное платье из дотканного шелка, изготовленное туркмен-

татарский женский повседневный костюм. А также киргизские, уйгурские, корейские, азербайджанские, узбекские мужские и женские одежды.

Кстати, на протяжении последних десятилетий в Казахстане наблюдается возрождение моды на традиционную казахскую одежду. Девушки все чаще выбирают свадебные платья в национальном стиле, а модельеры используют элементы народного костюма.

Надо сказать, что тенденция использования традиций национального костюма в дизайнерской практике, намечавшаяся еще в 80-е годы XX века, сейчас стремительно набирает обороты. Обращение к наследию предков является знаковым для всего казахстанского искусства начала XXI века.

Современную одежду, навеянную дыханием степи, представили студенты академии дизайна и технологии «Сымбат». По импровизированному подиуму прошли девушки в современной одежде в этностиле. Это дефиле стало своеобразным связующим звеном между ушедшими эпохами и современностью.

Организаторы мероприятия отметили особую значимость данной выставки для подрастающего поколения, которому необходимо знать историю многонационального казахстанского народа, этапы развития нашего молодого государства, а также развивать и приумножать свою национальную культуру.

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

НОВАЯ УСЛУГА MYUPGRADE

У вас есть выкупленный билет в экономическом классе? Мы рады предложить Вам место в бизнес классе. Подробнее на www.airastana.com в разделе MyUpgrade.