

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 5 (634)



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

# КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 5 (634), ЧЕТВЕРГ, 25 ФЕВРАЛЯ 2016 г.

**ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:**  
ПЕРЕЖИТЬ  
КРИЗИС

>>> [стр. 2]

**ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:**  
БЕЗВИЗОВЫЙ  
ПЛЮС

>>> [стр. 3]

**ИНВЕСТИЦИИ:**  
ОБЗОР  
СЫРЬЕВОГО РЫНКА

>>> [стр. 4]



**КАРЬЕРА/МЕНЕДЖМЕНТ:**  
«АРСЕЛОРМИТТАЛ  
ТЕМИРТАУ» – ЦЕЛИ,  
ОЖИДАНИЯ, ТРЕВОГИ

>>> [стр. 6]

## \* Бриф-новости

### Бытовое топливо

Минувший год для казахстанского рынка бытовой техники и электроники не был благополучным – по данным GfK TEMAХ, только в III квартале прошлого года он снизился на 21,7%. Тем не менее и в масштабе Центральной Азии, и в Казахстане бытовая техника и электроника представляют собой один из самых активно развивающихся сегментов энергопотребления.

>>> [стр. 3]

### Walt Disney: перезагрузка

Несмотря на ожидания от выхода седьмого эпизода «Звездных войн», акции Walt Disney подешевели почти на 4%. Тем не менее, выручка прошлого квартала, а также ожидания киноновинок совместно с Marvel, позволяют аналитикам предположить, что компания в скором будущем отыграет падение.

>>> [стр. 4]

### Как социальные сети могут навредить карьере

Вопрос о том, где начинаются рамки, отделяющие свободу самовыражения от недопустимого поведения в своем собственном аккаунте, с каждым годом становится всё острее. Один неосторожный пост, комментарий или просто слово, брошенное на виртуальный ветер – и карьера даже самого уважаемого и перспективного сотрудника может пойти под откос. История знает немало таких примеров.

>>> [стр. 6]

### Помехи для роста

После четырех лет непрерывного роста на 4,5%, в 2015 казахстанский рынок мобильной связи резко обвалился на 9,1%. По выражению главного исполнительного директора VeelineKazakhstan Александра Комарова, индустрия мобильного телекома «влетела в идеальный шторм», и теперь операторы развиваются в условиях «турбулентности».

>>> [стр. 7]

### Ключевые риски МФЦА

Международный финансовый центр «Астана» (МФЦА) – это, пожалуй, второй крупный проект, который планируется создать на территории Астаны после выставки ЭКСПО-2017. Однако некоторые эксперты полагают, что правительство при его создании упускает ряд ключевых рисков, которые могут возникнуть в процессе его деятельности.

>>> [стр. 8]

### Фондирование дорожает

Снижение суверенного рейтинга Казахстана увеличит стоимость заимствований для государства и корпоративного сектора, что поставит страну в затруднительное положение. Так считают практически все экономисты, комментируя действия S&P. По их мнению, ситуацию может улучшить только повышение цен на нефть.

>>> [стр. 9]

### Угольная промышленность РК – «I will survive!»

В Министерстве энергетики Казахстана, несмотря на имеющиеся трудности с экспортом, в 2016 г. ожидается сохранения объема добычи угля на уровне 101,5 млн тонн.

>>> [стр. 10]

## Правительство спало при прогнозе ВВП

### Показатели

**За совсем короткий период времени правительство во второй раз обновило прогнозы по социально-экономическому развитию страны на 2016 год. Расчет по росту ВВП впервые снижен буквально в четыре раза – с 2,1% до 0,5%. Этот шаг, в свою очередь, вызвал сомнения, есть ли у властей реальный план действий и внятная экономическая политика.**

Динара ШУМАЕВА

На прошедшем 23 февраля заседании Правительства был утвержден новый прогноз социально-экономического развития страны на 2016 год. Предполагается изменение следующих параметров.

Первое: меняется расчетный курс, заложенный в бюджет, с утвержденных ранее в ноябре 300 тенге до 360 тенге. Во-вторых, меняется прогноз по среднегодовой цене на нефть, параметры снижают в соответствии с прогнозами международных финансовых организаций, инвестиционных банков и самих экспертов в области нефти и газа – с \$40 до \$30 за баррель марки Brent.

В связи с этим прогноз по росту ВВП в 2016 году снижен с 2,1% до 0,5%. Стоит напомнить, что сам рост в 2,1% был заложен в проект республиканского бюджета на два года вперед и презентован 15 сентября 2015 года в Мажилисе.

«Мы меняем прогнозы, связанные с ростом экономики. Если при \$40, вы помните, рост ВВП предполагался в 2,1%, мы предполагаем, что по консервативному сценарию рост ВВП в этом году при цене \$30 составит 0,5%. Но мы все равно находимся в положительной зоне», – сказал министр национальной экономики **Ерболат Досаев** во время брифинга в Астане.

По словам министра, уровень инфляции прогнозируется на 2016 год в прежнем коридоре 6%–8%, также ожидается снижение объемов производства в горнодобывающей промышленности на 5%, в обрабатывающей – на 1,4%. В сельском хозяйстве ожидается рост на 3,5%.

Также был озвучен прогноз по добыче нефти в Казахстане. «Согласно прогнозам министерства энергетики, добыча нефти снизится с 77 до 74 млн тонн», – сказал Ерболат Досаев. При этом ранее, в середине января 2016 года, министр энергетики стра-



Министр национальной экономики Ерболат Досаев: «Мы меняем прогнозы, связанные с ростом экономики»

ны **Владимир Школьник** сообщал, что рассчитывает на нефтедобычу в Казахстане в 77 млн тонн.

Кроме того, Ерболат Досаев отметил, что на реализацию антикризисного плана на 2016–2017 годы дополнительно выделено 1,994 трлн тенге.

По его словам, на сегодняшний день Правительство отшло от подходов, связанных с индивидуальной помощью каждому предприятию.

«Мы держимся в направлении того, что надо оказывать системную помощь. В области сельского хозяйства, вы знаете, после вступления в ВТО мы также переходим на общесистемные меры. В растениеводстве переход будет осуществлен в этом году, а в животноводстве – с 1 января 2017 года», – пояснил спикер.

Он также отметил, что системная поддержка будет заключаться в развитии сельскохозяйственной инфраструктуры, развитии науки, внедрении инноваций.

При этом Правительство РК отказалось от возможности использовать дополнительные трансферты из Нацфонда.

### Тепло, но еще не горячо

По мнению директора «Oil Gaz Project» **Жараса Ахметова** понятно то, что правительство решило обновить прогнозы, так как старые были нереалистичны.

«Человек после длительной голодовки не может сразу же наброситься на пищу – это грозит ему серьезными неприятностями. Очевидно, памятуя

об этом, правительство постепенно переходит к реальной оценке текущей экономической ситуации. Это обнадеживает: возможно, со временем, мы услышим от правительства точное описание того, что сейчас происходит, и адекватные сценарии возможного развития», – пишет экономист на своей странице в Facebook.

Как считает директор аналитического департамента АО «Асыл-Инвест» **Айвар Байкенов**, это говорит о том, что у правительства до сих пор нет четкого плана действий при разных сценариях развития ситуации на рынке нефти.

Однако эксперты полагают, что даже эти показатели еще не полностью отражают реальность.

По информации Жараса Ахметова индекс физического объема промышленности (январь 2016 к январю 2015) составил 99,3%, торговли – 91,3%, связи – 96,2%, транспорта – 104%.

«То есть по всем отраслям, кроме транспорта, наблюдается снижение, но один транспорт экономике не вытянет. Тем более, если промышленность и торговля и дальше будут падать, станет падать и транспорт», – считает экономист.

Как считает председатель правления «RBR Invest» **Галим Хусайнов**, по росту ВВП у министра национальной экономики достаточно оптимистичные данные на фоне того, что предполагается значительное сокращение промышленности, и вытаскивать ВВП собираются за счет строительства и сельского хо-

зяйства. По объемам производства он согласен, что будет спад.

По словам директора аналитического департамента ИК «Golden Hills – Капиталь АМ» **Михаила Крылова** рост ВВП на 0,5% в экономической теории обычно говорит о том, что рост почти не ощущается, но и спад экономики, как таковой, тоже не заметен.

«А откуда в экономике Казахстана может быть спад? Около четверти производства приходится на металлургию, и цены в этом секторе упали так глубоко вниз, что больше некуда, может быть только рост», – считает российский аналитик.

«Если закладывать цену на уровне \$30 за баррель, то, безусловно, говорить о каком-либо росте экономики не приходится. Единственная надежда на государственные расходы, однако трудности с пополнением бюджета лишь усугубляются. Все меры по поддержке бизнеса с помощью кредитования банков пенсионными активами не принесут должного результата. Учитывая все это, можно сказать, что даже рост в 0,5% будет весьма не просто обеспечить», – комментирует Айвар Байкенов.

**Инфляция – желаемое за действительное**

Показатели по инфляции в 6%–8% эксперты оценивают как «слишком оптимистичные».

По словам Жараса Ахметова, инфляционные ожидания в стране остаются высокими и сдержать их

можно только за счет ограничения денежной массы, что будет тянуть экономику вниз.

Галим Хусайнов считает немного странным, что инфляция ставит 6%–8% в период кризиса, так как это не совпадает с базовыми принципами контрциклических мероприятий. В период спада экономики целесообразнее разгонять инфляцию, чтобы увеличивать номинальные доходы и стимулировать спрос.

«Такой уровень инфляции возможно достичь только за счет жесткого зажимания покупательской способности, что влияет на экономику неблагоприятно. В текущих условиях, при достаточно высокой импортозависимости, сдерживание инфляции возможно за счет сдерживания цен на внутреннее производство, а это удар по внутренним производителям, так как помимо снижения объема продаж у них будет падать прибыльность. Поэтому в этой ситуации сдерживание инфляции выйдет не совсем понятно. Думаю, наиболее актуальный прогноз по инфляции был бы 12%–15%», – комментирует экономист.

Айвар Байкенов считает, что в этом году однозначно таких значений по инфляции мы не увидим. Эффект девальвации и зависимость от импорта приведут к росту цен и в этом году. Инфляция будет оставаться на уровне двузначных чисел (12%–15%). В целом, даже текущий размер базовой ставки Нацбанка указывает на весьма сильные инфляционные ожидания. Ранее НБРК и сам заявлял о том, что цель в 6%–8% – среднесрочная (в течение 3–5 лет), поэтому такие уровни мы сможем увидеть в лучшем случае в 2017 году.

### Сельское хозяйство – локомотив экономики?

Что касается ожиданий роста в сельском хозяйстве, то эксперты полагают, что они оправданы.

«В сельском хозяйстве достаточно низкая база, и при высоких государственных вложениях можно довольно быстро достичь прироста. Поэтому для сельского хозяйства на следующий год будут предоставлены сравнительно большие государственные инвестиции, что позволит показать существенный рост», – говорит Галим Хусайнов.

Айвар Байкенов полагает, что здесь ожидается серьезная государственная поддержка.

По мнению Михаила Крылова, рост в сельском хозяйстве востребован, потому что есть хотя бы все, и Казахстан – один из крупнейших экспортеров зерна в СНГ. Таким образом прогноз показывает, что ситуация в экономике, конечно, не блестящая, но ресурсы для роста внутри страны внушительные, и в частности в аграрном секторе.

## Байбек поговорил с алматинцами «за жизнь»

### Итоги

**Аким города Алматы в очередной раз вышел в люди. На этот раз он провел встречу с населением, где подвел итоги развития города и озвучил прогнозы. На выступлении, по подсчетам некоторых СМИ, присутствовало около 3 тыс. человек. По традиции, помимо экономической части, удалось поговорить и о велосипедах и о туризме.**

Анна ШАТЕРНИКОВА

По словам акима, рост в легкой промышленности составил 49,5%, объем строительных работ по сравнению с 2014 годом увеличился на 1,1% до 277 млрд тенге, 57,1 млн тенге выделено на строительство доступного жилья. За 2015 год в Алматы было введено 1373,7 тыс. квадратных метров жилья, это на 3,2% больше, чем годом ранее. В рамках бюджетных средств в эксплуатацию введено

296,3 тыс. квадратных метров, доступное жилье получили 2854 семьи.

При этом, отметил градоначальник, рост строительной индустрии означает создание новых рабочих мест: только на строительстве объектов предстоящей Универсиады заняты 1,5 тыс. субъектов малого и среднего бизнеса.

Доходы алматинцев за 2015 год выросли на 3%. В масштабах республики самый крупный город обеспечивает пятую часть ВВП страны, 26% от всех поступлений в бюджет, 66,3% кредитного портфеля, 47,5% оптового товарооборота, 15,4% водоводного в республике жилья.

Безработица сократилась на 0,2%; за прошлый год было создано 22 тыс. и сохранено свыше 260 тыс. рабочих мест, погашена задолженность по заработной плате на сумму свыше 1 млрд тенге. Тем не менее, Алматы в масштабах республики продолжает удерживать лидерство по уровню безработицы.

### В режиме экономии бюджета

В 2015 году реально располагаемый бюджет Алматы составлял 446,5 млрд

тенге, в том числе местный бюджет – 276,1 млрд тенге, трансферты из республиканского бюджета – 170,4 млрд тенге. Городским мажоритом бюджет на 2016 год был утвержден в размере 361,8 млрд тенге, реально располагаемый бюджет за вычетом бюджетных изъятий – 264,2 млрд тенге.

«С учетом ожидаемого снижения налоговых поступлений в текущем году, бюджет города сокращен на четверть за счет проектов, которые будут реализованы бизнесом. При формировании бюджета будут учитываться наиболее экономичные решения, приносящие большую социальную-экономический эффект», – сказал Бауыржан Байбек.

Частным инвесторам, сообщил глава города, предстоит обеспечить развитие алматинского ипподрома – объекта, над которым в прошлом году нависла угроза сноса, но который при правильном управлении может приносить хороший доход. Глава города отметил, что, несмотря на сложную экономическую ситуацию, власти Алматы не планируют сокращать масштабы социальной помощи малообеспеченным жителям. На социальную поддержку населе-

ния из местного бюджета выделено 5,3 млрд тенге, социальную помощь в этом году получат почти полмиллиона горожан. По словам акима, за счет сэкономленных средств, для социально уязвимых слоев населения предусмотрен дополнительный социальный пакет, включающий дотации по хлебу, бесплатный проезд на общественном транспорте, горячее питание для школьников из малообеспеченных семей.

### Было бы здоровее

По данным акимата Алматы, в бывшей столице наблюдается естественный прирост населения, наряду с увеличением рождаемости отмечается сокращение смертности. По итогам 2015 года коэффициент рождаемости на 1000 жителей составил 18,7 (по итогам 2014 года он оценивался в 17,69), смертность снизилась до 6,43 случаев на 1000 жителей.

Власти города констатировали снижение уровня материнской и младенческой смертности. Согласно представленным на встрече данным, за год младенческая смертность снизилась почти в два раза, с 17 до 8–9 на 1000 родившихся живыми.

Уровень материнской смертности по итогам года составил 2,4 случая на 100 тыс., что на 78% ниже, чем в 2014 году. Общая ожидаемая продолжительность жизни мужчин в 2015 году составила 67 лет, для представительниц слабого пола данный показатель составляет 74 года.

Общие расходы городского бюджета на здравоохранение и образование в прошлом году составили 53,4 млрд тенге. Бауыржан Байбек подчеркнул, что медицинские учреждения города испытывают потребность в квалифицированных кадрах: лечебным учреждениям требуется более 4000 врачей и работников среднего медицинского персонала.

До конца текущего года в рамках государственно-частного партнерства планируется открыть более 100 детских садов, в том числе на базе уже построенных пустующих коттеджей, в рамках социальной ответственности бизнеса алматинские предприниматели построят, главным образом в новых районах города, 12 детских садов, две школы, поликлинику.

>>> стр. 2

## ВЛАСТЬ/БИЗНЕС

# Состоялся суд по делу Сейтказы Матаева

### Арест

**Медеуский районный суд №2 г. Алматы определил меру пресечения для руководителя Национального пресс-клуба Сейтказы Матаева – домашний арест. Дом будет охраняться. Все посещения – с письменного разрешения суда. Об этом 24 февраля сообщил BNews.kz.**

**Карина НУРТАЕВА**

Завершился судебный процесс по определению меры пресечения руководителю Национального пресс-клуба Сейтказы Матаеву. Прокурор попросил определить для него меру пресечения – домашний арест.

BNews.kz указывает на то, что на суде Матаев заявил об отсутствии какого-либо давления со стороны следствия на него и его семью и о своей готовности возместить нанесенный ущерб.

Напомним, в понедельник, 22 февраля появилась информация о том, что был задержан руководитель общественного объединения «Национальный пресс-клуб», председатель правления Союза журналистов Казахстана Сейтказы Матаев и его сын, генеральный директор информационного агентства КазТАГ Асет Матаев. Об этом сообщил международный фонд защиты свободы слова «Адил соз». Днем позже стало известно, что Асет Матаев был отпущен через несколько часов после задержания. Обвинив антикоррупционную службу в нарушении норм Конституции Казахстана, заявил,



**Руководитель общественного объединения «Национальный пресс-клуб» и председатель правления Союза журналистов Казахстана Сейтказы Матаев был задержан 22 февраля**

что он и его отец ни в чем не виновны. «Моя позиция, как и позиция моего отца, останется прежней, потому что правда на нашей стороне. Мы ни в чём не виновны, в своей работе чётко следовали букве закона», – говорится в заявлении на kaztag.kz.

Тогда же в прессе появились публикации, что антикоррупционной службой по г. Алматы установлены факты хищения в 2011-2015 годах более 300 млн тенге. Якобы оплаченная государством для размещения в СМИ информация неправомерно публиковалась в закрытом для общества режиме.

Портал zakon.kz со ссылкой на

департамент Национального бюро по противодействию коррупции Алматы сообщил, что совершенные Матаевым коррупционные и экономические преступления являются тяжкими. Ему предъявлены подозрения в совершении хищений и уклонении от уплаты налогов. За эти преступления предусматривается наказание в виде лишения свободы от 6 до 12 лет, с конфискацией имущества.

В обществе эти новости вызвали большой резонанс. В настоящее время продолжается сбор подписей в защиту Матаева.

# Байбек поговорил с алматинцами «за жизнь»

<<< стр. 1

### Традиционно о велосипедах

По словам Бауыржана Байбека, продолжится строительство дорожной инфраструктуры Алматы. В 2016 году планируется завершить пробивку улицы Толе би от улицы Каирбекова до Восточной объездной дороги, закончить строительство дорог, ведущих к объектам Универсиады, продлить проспект Абая от улицы Ауэзова в микрорайон «Калкаман» до границы города.

Продолжится строительство двух новых станций метрополитена «Достык» и «Сарыарка», в городе появится шесть новых подземных переходов. Бауыржан Байбек отметил, что особое внимание городские власти будут уделять строительству дорог в самых «молодых» районах – Наурызбайском и Алатауском.

За последние пять лет, отметил аким, на развитие одного только Алатауского района из бюджета выделено более 170 млрд тенге. С момента основания двух районов построено 9 школ, 10 детских садов, 4 медицинских учреждения.

### Не платите парковщикам

На протяжении многих лет одной из самых горячих для алматинцев является проблема парковки на улицах города. Планы по строительству крупных парковочных комплексов и перехватывающих парковок на въезде в город практически не реализованы, а парковщики продолжают взимать дань с автомобилистов, несмотря на то, что в конце прошлого года власти города запретили взимать деньги.

В перспективе, сообщил Бауыржан Байбек на встрече с населением, городские парковки будут переданы частным компаниям. Установка современных систем сбора денег на парковках требует больших средств, которых у городского бюджета на сегодняшний день нет, признал аким. Исходя из того, что государство не должно делать то, что может сделать бизнес, объявлен конкурс по передаче парковок в доверительное управление частным компаниям. Участвующие в конкурсе компании должны представить жесткие инвестиционные обязательства, а власти города, в



**Аким Бауржан Байбек: «В 2015 году реально располагаемый бюджет Алматы составлял 446,5 млрд тенге»**

свою очередь, должны быть уверенными в том, что частный инвестор добросовестно выполнит работу, и в городе появятся современные и цивилизованные парковки.

Что касается парковщиков, то Бауыржан Байбек призвал алматинцев проявить принципиальность и не платить им деньги. «Акимат создал условия для того, чтобы сборы оказались вне закона, и я призываю горожан не платить и самим контролировать вопрос, на каждую парковку полицейского не поставши. Если есть такая проблема, позвоните в полицию, они придут и решат вопрос», – посоветовал градоначальник. Впрочем, по мнению Бауыржана Байбека, есть и другой способ решить проблемы с парковкой, а заодно снизить ущерб, наносимый экологии города. Речь идет о развитии велосипедного движения.

Во время встречи с алматинцами аким пообещал, что лично он и свыше 80-ти его подчиненных пересядут на велосипеды. Известно, что автомобильный транспорт в Алматы производит свыше 80% выбросов. «Я сам планирую пересечь на велосипеде, а все наши машины мы пере-

ведем на газ. Если мы не покажем пример, то кто это сделает? Это не Астана, здесь погода теплая, и можно делать все, чтобы люди ходили пешком. В Амстердаме выдавливали по 2% автомобилей каждый год, и мы будем», – пообещал Байбек.

### Как привлечь туристов

Одним из драйверов роста экономики крупнейшего города Казахстана власти Алматы по-прежнему видят туризм. По мнению Бауыржана Байбека, туристам из многих стран, например, из ОАЭ, гораздо удобнее и ближе приехать на горнолыжные курорты в Алматы и области, чем на европейские. Хорошую возможность для привлечения туристских потоков даст предстоящая Универсиада: возможно, кто-то приедет в наш город поболеть за своих спортсменов, а кто-то увидит трансляцию по телевидению и поймет, что Алматы – современный город, располагающий инфраструктурой для горнолыжного отдыха, ресурсами для экологического и делового туризма. По данным акимата Алматы, за 9 месяцев прошлого года город посетили 216 тыс. иностранных туристов.

# Переход на «зеленую» экономику через водные ресурсы

### Проект

**14 НПО Казахстана получили поддержку через грантовую программу ЕС/ПРООН/ЕЭК ООН на реализацию водосберегающих проектов в восьми регионах Казахстана. Об этом было заявлено на пресс-конференции Представительства Европейского Союза в Казахстане Посол, глава Представительства ЕС в РК г-н Траян Христеев.**

**Гульмира САРБАСОВА**

В мае 2013 года Казахстан принял Концепцию по переходу к «зеленой» экономике, нацеленную на диверсификацию экономики через ответственное потребление природных ресурсов.

Как отметил Траян Христеев, одной из основных идей национальной

стратегии является эффективное управление водными ресурсами. Эта цель легла в основу запуска нового совместного проекта ЕС/ПРООН/ЕЭК ООН «Поддержка Казахстана для перехода к модели «зеленой» экономики».

Проект финансируется Европейским Союзом в Казахстане и реализуется Программой Развития ООН, Европейской Экономической Комиссии ООН. Проект был разработан при непосредственном участии Комитета Водных ресурсов Министерства сельского хозяйства РК. Длительность проекта – 2015-2018 годы.

«Обеспечение водой в достаточном качестве и количестве соответствует интересам жителей страны, фермеров и промышленности. Поэтому ЕС в тесном сотрудничестве с Комитетом по водным ресурсам, Министерством сельского хозяйства Республики Казахстан на основе соглашения, достигнутого в конце 2014 года, инициировали совместный проект ЕС/ПРООН/ЕЭК ООН при финансовой поддержке ЕС в размере

7,1 миллионов евро. Существенная часть финансирования направлена на реализацию пилотных проектов на местном уровне. Я надеюсь, что выставка EXPO 2017, которая стартует через 15 месяцев, станет импульсом к разработке передовых методов и инноваций».

Траян Христеев высказал ожидание, что в течение указанных трех лет на примере опыта Европейского Союза проект на практике применит принципы «зеленой» экономики в водном секторе страны. Он проинформировал о том, что в рамках проекта будут разработаны рекомендации по экономическим механизмам водопользования, оказано содействие применению международного водного законодательства, усилено сотрудничество по трансграничному управлению водных ресурсов, возрастет потенциал менеджеров среднего и высшего звена и преподавателей ВУЗов в области управления водными ресурсами.

стр. 3 >>>

# Пережить кризис

### Стратегия

**В нынешнее нестабильное время представителям малого и среднего бизнеса необходимо сохранять повышенную концентрацию, советуют эксперты Deloitte. Причем не только сосредотачиваться на выживании, но и не забывать о поиске новых возможностей, так как в кризисный период хорошие сделки часто совершаются в последнюю минуту.**

**Павел АТОЯНЦ**

Свои рекомендации старший менеджер департамента консалтинга Бек Артыков и менеджер департамента консалтинга Deloitte Каиржан Абдрахманов разделили на пять групп.

### Деньги и ликвидность

Эксперты отмечают, что во время кризиса наблюдается дефицит притока денежных средств из внешних ресурсов. В этой связи очень важно найти потенциальные возможности получения денежных средств на короткий срок. Для быстрой реакции на изменения рынка, бизнес должен иметь возможность вывода денег из оборотного капитала.

Эффективное управление денежными средствами зависит от глубины понимания происходящего на рынке и трезвой оценки состояния компании.

Традиционным способом поддержания коммерческой ликвидности в кризисные времена, конечно, является строгая финансовая дисциплина.

### Среднесрочная финансовая устойчивость

При наблюдающемся ухудшении ликвидности на рынке кредитования, топ-менеджменту следует убедиться, что существующие стратегии капитала и финансов остались актуальными, и что в них нет неопознанных рисков.



В текущее время уменьшается доступность кредитов при том, что ставки растут. В таких обстоятельствах специалисты Deloitte советуют укреплять отношения с текущими и потенциальными кредиторами.

В ближайшей перспективе бизнесу не приходится надеяться на быстрые заработки от полученных дешевых займов, поэтому следует внимательно изучить параметры сроков погашения задолженностей и просить отсрочки платежей.

Эксперты говорят о важности стратегического подхода к управлению расходами. В идеале, через трансформацию бизнес операций должна появляться возможность увеличить свою долю рынка, не упуская из виду рентабельность. Предприниматель должен видеть целими стратегического управления расходами – повышение прибыльности, получение стратегического преимущества, повышение эффективности, изменение финансового акцента, увеличение доли рынка.

Традиционным способом поддержания коммерческой ликвидности в кризисные времена, конечно, является строгая финансовая дисциплина.

### Среднесрочная финансовая устойчивость

При наблюдающемся ухудшении ликвидности на рынке кредитования, топ-менеджменту следует убедиться, что существующие стратегии капитала и финансов остались актуальными, и что в них нет неопознанных рисков.

заработка и работы. Важно донести до них мысль о важности фокусировки внимания на рынке, так как возможность роста существуют для тех, кто в состоянии оставаться сосредоточенным.

Кризисные периоды тестируют лидеров, позволяя выявить истинную мотивацию и способности сотрудников. Кризис требует креативности, нового взгляда и мужества, отмечают специалисты Deloitte.

### Подготовка к будущему

Не нужно переставать искать новые возможности. Успех будет зависеть от получения нужной информации в нужное время. Поэтому полезно постараться взглянуть на отрасль по-новому и сделать переоценку. Попробовать предсказать, какие направления бизнеса будут стратегически полезны для организации.

Также авторы рекомендаций советуют подумать о новых или развивающихся рынках, о потенциальных приобретениях. Инвестиции в инновации позволяют получить преимущество после кризиса – опередить конкурентов и стать более влиятельным игроком.

В кризисное время можно нанять квалифицированных и способных специалистов, потерявших работу, и приобрести бизнес-активы, которые становятся более доступными.

При всем при этом, важно соответствовать собственной стратегии. Об этом не нужно забывать в стремлении выжать максимум из ситуации.

**TRAVEL EXPRESS**  
АВИАТУРАГЕНТСТВО

**GSA PEGASUS AIRLINES**

**БАРСЕЛОНА** от 99 918KZT

**ПАРИЖ** от 107 238KZT

**ЦЮРИХ** от 103 029KZT

**ВЕНА** от 103 029KZT

Стамбул 76<sup>860</sup>KZT

IATA ACCREDITED AGENT

**офис продаж в Алматы**  
ул. Кунаева, 22

GSA TRAVEL EXPRESS

www.travelexpress.kz

+7 (727) 273 17 17

273 21 59

262 06 16

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВЪ**

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Alteco Partners»

Адрес редакции: 050000, РК, г. Алматы, ул. Шевченко, 90, оф. 41

(ул. ул. Наурызбай батыра)

Тел./факс: +7 (727) 232-45-55.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

Главный редактор:  
Марат КАИРБЕКОВ  
Тел. +7 (727) 232-45-55,  
m.kairbekov@kursiv.kz

Зам. главного редактора:  
Кристина БЕРШАДСКАЯ  
Тел. +7 (727) 232-45-55,  
kristina@kursiv.kz

Зам. главного редактора:  
Руслан ИСМАИЛОВ  
Тел. +7 707 171 12 24,  
r.ismailov@kursiv.kz

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

Зам. главного редактора  
по интернет-версии:  
Динара ШУМАЕВА  
Тел. +7 (727) 232-45-55,  
d.shumaeva@kursiv.kz

Редакция:  
«Компани и рынки»  
Гульжанат ИХИЕВА  
«Банки и финансы»  
Ольга КУДРЯШОВА  
«Культура и стиль»  
Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

Технический редактор:  
Олеся ТРИТЕНКО

Корректорское бюро:  
Светлана ПЫЛИПЧЕНКО

Представительство  
в г. Астане:

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

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

Корреспонденты в г. Астане:  
Гульмира САРБАСОВА

Руководитель службы по рекламе и PR:  
Алина КОЖАХМЕТОВА  
Тел. +7 707 333 14 11,  
a.temirzhanova@kursiv.kz

Служба распространения:  
Ертак МЕРЯМ,  
e.meyram@kursiv.kz

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

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

# Бытовое топливо

Рынок техники и электроники – самый растущий сегмент энергопотребления



Казахстанцы используют привычную электропотребляющую технику, не обращая внимания на альтернативу

## Отчет

Минувший год для казахстанского рынка бытовой техники и электроники не был благополучным – по данным GfK TEMAХ, только в III квартале прошлого года он снизился на 21,7%. Тем не менее и в масштабе Центральной Азии, и в Казахстане бытовая техника и электроника представляют собой один из самых активно развивающихся сегментов энергопотребления. Широкое использование бытовой техники в жилом секторе увеличивает нагрузку на сети, расходы на электроэнергию либо для самих жильцов, либо для государства – в случае субсидирования тарифов.

Анна ШАТЕРНИКОВА

По данным исследований, в результате кризиса пострадали практически все категории товаров. В частности, продажи черной техники (телевизоры, аудио- и видеотехника) снизились на 28,4%, цифровой техники (смартфоны, планшеты, ноутбук, ПК, мониторы) и мелкой бытовой техники – на 23,7 и 23,5% соответственно. Сегмент белой техники продемонстрировал снижение на 10,4%. Наименее ошутимо просел сегмент кондиционеров, в котором снижение продаж составило 4%. Оказались в минусе, но по сравнению с другими категориями показали довольно неплохие результаты, кухонная бытовая техника (этот сегмент потерял 2%), встраиваемые поверхности (4%), посудомоечные машины (6%), стиральные машины (8%).

Как отметил операционный директор компании «Технодом» Давид Галиник, рынок смартфонов впервые упал за последние годы, данная категория всегда росла. Тем не менее роста спроса на дешевые марки не наблюдается: казахстанцы любят бренды и предпочитают купить бюджетную модель известного производителя.

Несмотря на то что рынок еще не оправился после февральской девальвации 2014 года, прошлогодняя августовская девальвация в краткосрочном периоде сыграла роль катализатора, в первую очередь в сегменте крупной бытовой техники: дабы уберечь свои сбережения от обесценивания, люди стремились успеть купить товары по старым ценам. Как отмечается в отчете, выросла популярность встраиваемых посудомоечных машин (после

девальвации рынок посудомоечных машин вырос в численном выражении в 1,5 раза), повышенным спросом пользовались холодильники и стиральные машины. Несмотря на то что, покупатели не намерены отказываться от покупки техники, делающей более легким и приятным процесс готовки, поэтому в сегменте мелкой бытовой техники сохранился и даже вырос спрос на кухонные комбайны и миксеры.

В сегменте компьютерной техники производители самой востребованной группы товаров – мобильных компьютеров, в отличие от производителей смартфонов, подняли цены пропорционально росту валютного курса, что сказалось на объеме продаж. Единственным растущим сегментом, занимающим менее 1% рынка, остались компьютерные планшеты, а устройства «2-в-1», недавно показывавшие более чем двукратный рост, оказались в минусе.

### Комфорт и тайные угрозы

И все же нельзя сказать, что казахстанцы отказываются от электронно-бытовых благ цивилизации в ущерб собственному комфорту. Снижение продаж, наметившееся во многих сегментах, отчасти показывает высокий уровень обеспеченности: в наличии у большинства казахстанских семей есть все необходимые приборы, и влияние кризиса проявляется в том, что покупатели считают нужным повременить с заменой старых устройств на новые.

По данным подготовленного Региональным экологическим центром Центральной Азии и Программой ООН по окружающей среде (ЮНЕП) отчета об оценке энергоэффективности бытовых электроприборов и о политике в области стандартов и маркировки энергопотребления, в Казахстане наблюдается высокий уровень обеспеченности домохозяйств практически всеми видами бытовой техники. Практически у 100% казахстанских семей есть холодильники, в квартирах и в частных домах у 99% казахстанцев установлены стиральные машины. Количество телевизоров превышает 120 на 100 домохозяйств. 87% казахстанцев доверяют уборку квартиры пылесосу, у 66% установлены микроволновые печи, чуть меньше, 63%, регулярно пользуются феном, 59% – электрочайниками, 44% казахстанских домохозяйств оснащены компьютерами, 27% – ноутбуками. Менее широко распространены сезонные товары – обогреватели, кондиционеры, вентиляторы, а также бойлеры и электроплиты.

По мнению экспертов, растущий парк бытовой техники в домохозяйствах, а также рост потребле-

ния электроэнергии этой техникой обязывает государство региона разрабатывать и внедрять регулирующие меры и инструменты в сфере энергосбережения. Широкое использование бытовой техники в жилом секторе увеличивает нагрузку на сети, расходы на электроэнергию либо для самих жильцов, либо для государства – в случае субсидирования тарифов.

Благодаря развитию международной торговли, отмечают эксперты, энергоэффективная продукция попадает на рынок разных стран, в том числе тех, где нет четкой политики в области энергоэффективности электроприборов, нет четких требований к уровням энергопотребления разными видами техники, маркировке класса энергоэффективности.

В странах Центральной Азии уже создана общая нормативно-правовая база, поощряющая действия по реализации потенциала энергоэффективности в сегменте электроприборов, разработаны планы по внедрению программ маркирования и стандартизации. В Казахстане, в частности, реализуется государственная программа по постепенному замещению неэффективных ламп накаливания более энергоэффективными, реализуются проекты международных организаций, содействующих этому процессу. Но, считают эксперты, в этой работе необходимо двигаться дальше, строить нормативную и техническую базу для решения конкретных задач, проводить аналитическую работу по оценке затрат и выгод от внедрения стандартов и маркировок энергоэффективности.

### Альтернативная энергетика – первые шаги

На волне подготовки к ЭКСПО-2017, главной темой которой станет «зеленая» экономика, вопросы энергоэффективности, энергосбережения и развития альтернативной энергетики обсуждаются все более активно. Между тем специалисты компаний, осуществляющих поставку таких систем, пока говорят об отсутствии четких тенденций, в том числе даже на доступные энергосберегающие товары. По словам генерального директора компании «Bosch Termotechnik Казахстан, Центральная Азия и Монголия» Владимира Коломыцына, хотелось бы, чтобы клиенты осознали, насколько большие выгоды приносит, скажем, использование возобновляемых источников энергии. В этом, считает эксперт, несложно убедиться даже на примере частного сектора, где можно с успехом применять, например, солнечные коллекторы, для того чтобы до вечера подогреть воду в бассейне.

# Приговор военным полигонам приводят в исполнение

## Закон

Нурсултан Назарбаев ратифицировал протокол, который подразумевает сокращение арендуемых российской стороной земельных участков для военных полигонов. Как известно, переговоры по этому вопросу проходили достаточно сложно. Согласно официальным данным, всего из-под аренды выведут около 600 тыс. гектаров.

Марина ГРЕБЕНЮК

Нурсултан Назарбаев утвердил два закона, которые касаются взаимоотношений между Казахстаном и Россией. Об этом сообщила Kazpravda.kz со ссылкой на пресс-службу Акорды.

Данным протоколом предусматривается сокращение арендуемых российской стороной земельных участков полигона, порядок их дальнейшего использования казахстанской стороной при проведении сезонных сельскохозяйственных и геологоразведочных работ, а также оказания помощи при ликвидации стихийных бедствий.

Также глава государства подписал закон о ратификации протокола между правительствами Казахстана и РФ о внесении изменений в межправительственный договор об аренде объектов и боевых полей 929-го государственного летно-испытательного центра РФ, расположенных на территории Казахстана.

В договор протоколом вносятся изменения касательно ежегодной платы – в связи с сокращением

арендуемой площади. Сумма, уплачиваемая РФ за аренду полигона, уменьшится пропорционально выводимым из аренды земельным участкам.

Какая именно территория в настоящее время первой будет выведена из-под ведома России, не сообщается.

Однако напомним: в начале февраля сенаторы просили у Министерства обороны РК ускорить вывод из-под российского контроля найденных недавно нефтеносных месторождений. В целом в ходе заседания комитета по международным делам, обороне и безопасности сенаторы приняли в работу два законопроекта, касающиеся выведения из-под аренды России до 600 тыс. гектаров, находящихся без эксплуатации. Это участки земель в Атырауской и Западно-Казахстанской областях, где планируется добывать нефть и щебень. Сенаторы напомнили военным о необходимости вернуть эти участки в надлежащем состоянии либо компенсировать ущерб.

Вице-министр обороны Окас Сапаров со своей стороны ответил: «Эти полигоны были еще при Советском Союзе. Мы над этой проблемой работаем... Уже достигли договоренности, что в следующий раз по Сары-Шагану необходимую площадь забираем. В этом году мы подписали документ о закрытии Эмбинского полигона. В 2018–2019 годах у нас заканчивается самое главное соглашение, на этом основании мы хотим либо увеличить арендную плату, либо полностью закрыть полигоны. Но закрыть очень сложно, потому что там объекты, которые давно стоят, передающие и приемные центры, в которые еще при СССР вложили огромные суммы. И одновременно

их закрыть не получится. Поэтому, в крайнем случае, хотим один полигон оставить, все остальные закрыть». Его слова в сообщении приводит Today.kz. Россия платит за аренду земель для ряда полигонов из расчета \$2,33 за 1 гектар. «Я думаю, те объекты, которые важны для ПВО, наверное, должны оставаться... Что касается испытаний, когда с территории России выпускают ракеты... есть определенная опасность, как бы они не попали на нашу территорию», – сказал председатель комитета по международным делам, обороне и безопасности Икрам Адырбеков. Он пояснил, что в целях добычи полезных ископаемых из аренды выводятся: участок «Тайсойган» в Атырауской области, участок «Жаман-тау» в Западно-Казахстанской области для добычи углеводорода, месторождения Уз и Кондыбай в Западно-Казахстанской области для добычи щебня. Помимо этого, по его словам, выведут из-под аренды Российской Федерации 753 гектара в поселке Акжар Атырауской области для строительства и регистрации жилых строений. Произойдет это только после того, как закончатся предыдущие соглашения об аренде в 2019 году. Вице-министр объяснил, что переговоры с российской стороной шли в непростом режиме именно потому, что сроки по договору еще не подошли к концу. При этом количество арендуемых Россией полигонов сократится до одного, а стоимость аренды будет повышена.

Также в январе этого года Госдума России ратифицировала пакет соглашений об отказе от аренды части неиспользуемых боевых полей – полигонов Министерства обороны РФ в Казахстане.

# Переход на «зеленую» экономику через водные ресурсы

<<< стр. 2

28 государств – членов Европейского союза решили постепенно объединить свои ноу-хау, ресурсы и судьбы. В течение периода расширения в 60 лет они создали зону стабильности, демократии и устойчивого развития, сохранив при этом культурное многообразие, толерантность и свободу личности. Европейский союз готов разделять свои достижения и ценности со странами и народами за пределами своих границ, говорится в распространенном пресс-релизе.

В частности, в нем подчеркивается, что ПРООН сотрудничает с представителями всех слоев общества, оказывая помощь в государственном строительстве стран, с тем чтобы они могли противостоять кризису, и поощряя и поддерживая рост, ведущий к улучшению качества жизни каждого человека. Работая на местах в 177 странах и территориях, предлагают глобальное видение и локальные решения, содействующие более полноценной жизни людей и повышающие жизнестойкость государств. «Эффективное управление водны-

ми ресурсами является приоритетом, обозначенным в национальной концепции Казахстана по переходу к «зеленой» экономике, и соответствует Глобальным целям устойчивого развития. Стремление Казахстана стало стимулом для начала совместного проекта по поддержке Казахстана для перехода к «зеленой» экономике, основанной на внедрении «зеленых» практик в управлении водными ресурсами», – сказал постоянный координатор ООН и постоянный представитель ПРООН в Казахстане г-н Нормиса Шимомура.

По словам вице-министра сельского хозяйства РК Ердана Нысанбаева, проект должен продемонстрировать новые, эффективные методы управления водными ресурсами, экономические инструменты по водоснабжению и питьевой воде, устойчивые практики в сельском хозяйстве. «В условиях «зеленой» экономики водный сектор вносит максимальный вклад в повышение уровня благосостояния населения через обеспечение продовольственной безопасности, качественной питьевой воды и здоровья», – говорит он. – «Зеленая» экономика открывает

дополнительные возможности обеспечения роста и занятости в водном секторе. В условиях «зеленой» экономики системы управления водным сектором полностью учитывают экосистемные услуги, а также социальный и экономический факторы».

Основной задачей проекта, по словам г-на Нысанбаева, в целом является совершенствование управления водными ресурсами через внедрение принципов «зеленой» экономики. Данная задача полностью соответствует целям и задачам государственной программы Казахстана по пяти институциональным реформам «100 шагов», нацеленным на экономический рост, продвижение реформ, усиление местного управления и роли общественных советов.

Задачи проекта созвучны Глобальным целям устойчивого развития, считает он. Проект способствует достижению глобальных целей в области здоровья и благополучия, обеспечению населения чистой и качественной водой, эффективному использованию энергии, уменьшению неравенства в обществе и устойчивому экономическому росту.

# Безвизовый плюс

## Возможности

Граждане Казахстана могут посещать без визы 67 из 218 стран мира, на две больше по сравнению с 2015 годом. Это позволило подняться на одну строчку рейтинга Henley & Partners Visa Restrictions Index, до 71-го места.

Ирина ФЕЛЬ

Мировой индекс визовых ограничений (Visa Restrictions Index) компании Henley & Partners анализирует визовые правила более 200 стран и территорий мира и ранжирует их по количеству стран безвизового въезда.

Германия занимает первое место в рейтинге уже три года подряд. В 2016 году граждане Германии могут посещать без визы 177 стран. На втором

месте расположилась Швеция с 176 странами. Третье место разделили пять стран – Финляндия, Франция, Испания, Италия и Великобритания (175 стран).

Казахстанцы могут посещать без визы 67 из 218 стран мира. В этом году показатель немного улучшился – в 2015 году это было 65 стран. Следующим образом разместились в рейтинге ближайшие соседи Казахстана: Россия – 48-е место, Азербайджан – 75-е место, Узбекистан – 58-е место. Последние места рейтинга занимают Пакистан, Ирак и Афганистан. Индекс визовых ограничений издается с 2006 года компанией Henley & Partners в сотрудничестве с Международной ассоциацией воздушного транспорта (IATA).

Отсутствие визовых ограничений позволяет эффективнее вести бизнес в различных юрисдикциях, поддерживать международные контакты, использовать глобальные инвестиционные возможности и путешествовать.

## 2016 vs 2015

Германия удерживает лидирующую позицию с 177 странами для безвизовых путешествий из 218 возможных. Великобритания при этом впервые за три года переместилась с 1-го на 3-е место. Топ-10 по-прежнему включает 28 стран – в список лидеров снова вошла Венгрия после года отсутствия и покинула Малайзия (занимает 12-ю позицию) после трех лет размещения в десятке лидеров. Мальта поднялась на 8-ю позицию, открыв своим гражданам еще две страны для безвизового въезда. Эти данные в своем официальном сообщении приводит компания Henley & Partners. Она выступает в качестве советника правительств различных стран при разработке и внедрении программ инвестиционного гражданства, в том числе через приобретение и строительство недвижимости.

ALUAN TURLI, BIRAQ ÖTE UQSAС | ТАКИЕ РАЗНЫЕ, НО ТАКИЕ ПОХОЖИЕ  
жаңа тикелей рейсі | новый прямой рейс

Алматы → Сиань

SCAT.KZ



## Куанышбек ЕСЕКЕЕВ

Председатель Правления АО «Казакхтелеком»

Родился в 1975 году.

Имеет высшее образование по специальностям «Прикладная математика» и «Финансы и кредит».

Является кандидатом физико-математических наук.

1998–2002 гг. – руководил департаментами информационных технологий в ЗАО «Казакхайл», РГП «Қазақстан темір жолы».

В 2002 году поступил на государственную службу. Курировал вопросы информатизации в должности директора департамента в министерствах финансов и экономики и бюджетного планирования РК.

В 2004 году назначен заместителем Председателя Агентства РК по информатизации и связи.

С 2007 по 2010 год являлся Председателем Агентства РК по информатизации и связи.

С 2010 года – Председатель Правления АО «Казакхтелеком». Под его руководством внедрена связь стандарта 4G (посредством дочерней компании «Алтел»), развиваются облачные сервисы, цифровое телевидение и IP-телефония, обеспечена 100% цифровизация сетей телекоммуникаций, начата масштабная программа трансформации. Ведется активная работа по развитию транзитного потенциала.

# «Меняя философию огромной компании, остаться на прежнем уровне невозможно»

**Крупнейший инфокоммуникационный оператор «Казакхтелеком» за последнее время модернизировал свою деятельность и продолжает существенно влиять на тренды в отрасли. Компания стала ассоциироваться у большинства казахстанцев не только с традиционными услугами связи, как это было раньше, но и со сферой развлечений, поставщиком самой разнообразной линейки продуктов, таких как услуги доступа к интернету, мобильная связь, цифровое телевидение, облачные сервисы и многие другие. О том, как развивается компания и как при этом меняется философия топ-менеджмента рассказал «КЪ» Председатель Правления АО «Казакхтелеком» Куанышбек Есекеев.**

Карина НУРТАЕВА

– Куанышбек Бахытбекович, вы возглавляете «Казакхтелеком» вот уже шестой год. Расскажите, как изменились ваши управленческая стратегия, философия, произошли ли личностные изменения?

– Команде менеджеров «Казакхтелекома» выпал шанс пересмотреть стратегию компании, внедрить кардинальные изменения, которые коснулись всех уровней и были связаны с внедрением новых услуг, преобразованием организационной структуры, пересмотром подходов к ведению бизнеса. Трансформация и постоянно меняющиеся условия рынка заставляют нас проявлять гибкость, отслеживать тренды, детально изучать среду, в которой работает компания, и главное, знать и понимать, чего от нас ждут наши клиенты. Безусловно, любые изменения требуют оперативного принятия решения, но вместе с тем, взвешенного и тщательно обдуманного, и это накладывает на нас огромную ответственность.

В настоящее время от управленцев нового формата ожидают любых нестандартных подходов, которые, в свою очередь, могут быть полезны на пути повышения конкурентоспособности и доходности компании, улучшения бизнес-процессов, привлечения потенциальных клиентов, развития новых направлений деятельности. Учитывая те положительные результаты, с которыми компания завершает каждый год, в том числе, и минувший, полагаю, что менеджмент успешно справляется с поставленными задачами.

Что касается личностных изменений, я, несомненно, стал другим. Согласитесь, невозможно, меняя философию и стратегические направления огромной компании, остаться на прежнем уровне. Меняются масштабы требований к команде, проектам, и прежде всего, к себе. Я посвящаю свободное время изучению бизнес-литературы, общению с людьми, которые добились определенных высот каждый в своей сфере, анализу опыта мировых телекоммуникационных гигантов и стараюсь при первой возможности делиться полученными знаниями с коллегами...

– И, насколько мы знаем, со своими друзьями в социальной сети Facebook. К слову, на вашей странице публикуются интересные материалы на бизнес-тематику, новости компании, сообщения о ключевых событиях в телекоммуникационном мире. Вы сами ведете эту страницу?

– Свой аккаунт я веду сам, когда есть свободная минута; я делюсь с аудиторией тем, что, на мой взгляд, интересно и полезно, отвечаю на вопросы, рекомендую деловую литературу, которая может принести практическую пользу читателям. Если есть конструктивные предложения – перенаправляю руководителям соответствующих подразделений, беру на личный контроль. Кроме того, очень внимательно слежу за тем, что пользователи Facebook пишут о качестве услуг, предоставляемых «Казакхтелекомом» и это держит в тонусе не только меня, но и всю компанию в части улучшения сервиса. Нам важно знать, как оценивает нашу работу клиент, а социальные сети в настоящее время позволяют объективно это делать.



Куанышбек Есекеев: «Раньше считалось, что первый руководитель должен знать все тонкости по каждому направлению, но в настоящее время при повсеместной глобализации бизнес-процессов гораздо важнее управлять талантливыми людьми».

А в целом, страницы в социальных сетях, на мой взгляд, и создают для того, чтобы сформировать канал информирования, обратной связи, укрепить доверие пользователей.

Обычно просмотр новостей в Facebook-странице удаётся сделать в дороге, либо после работы, но времени писать объёмные посты в соцсетях, вести долгие дискуссии, как понимаете, особо нет.

– Считаете ли вы, что в кризис необходимо в корне пересматривать свой управленческий стиль работы? Вы не так давно писали на своей странице в Facebook об участии во Всемирном экономическом форуме в Давосе и об интересной встрече, на которой обсуждалась концепция управления талантами. А точнее, что «сейчас CEO компании скорее HR-менеджер». Расскажите подробнее об этом.

– Концепция управления, на самом деле, кардинально изменилась. Раньше считалось, что первый руководитель должен знать все тонкости по каждому направлению, но в настоящее время при повсеместной глобализации бизнес-процессов гораздо важнее управлять талантливыми людьми. Чем лучше ты подберишь кадры, подчеркни, с высокой компетенцией, опытом и умением предлагать и принимать решения, тем быстрее они раскрываются и приносят пользу компании. Вместе с тем, важно уметь раскрывать таланты внутри компании, а также инвестировать в их развитие. Каким бы ни был талантливым руководителем, он не может быть специалистом во всем, а как раз-таки талант HR-менеджера позволяет первому руководителю эффективно строить процессы внутри компании и добиваться намеченных целей.

– Однажды, отвечая на вопрос о книгах, вы рассказали о применении принципов математики в бизнесе, а также о том, что в кризис выживут только те, кто может пережить процессы в цифры и анализировать. А как же интуиция?

– Основой управления деятельностью любой компании являются данные, полученные в ходе анализа эффективности той или иной группы процессов. И полагаются только на интуицию было бы ошибочным. Ведь решения, принятые интуитивно, основываются на ожиданиях, они не подкреплены аргументарной базой, по сути, это умозаключение одного человека, построенное на информации, которой он располагает, и которое невозможно подкрепить ссылкой на анализ. Это невыполнимая роскошь, основываться на таких «подсказках» и принимать решения. Считаю, что каждое решение руководителя – это глубокий анализ текущей экономической ситуации, оценка перспектив и возможностей.

– Как-то вы высказались о том, что записи с нецензурной лексикой клиентов не помешало бы выкладывать в сеть. Не нарушает ли это личные права человека? Что вы имели в виду?

– При возникновении спорных моментов компания руководствуется Конституцией нашей республики, определено, что каждый имеет право на тайну личных вкладов и сбережений, переписки, телефонных переговоров. Ограничения этого права допускаются только в случаях и в порядке, установленных Законом. Ежедневно супервайзеры в контакт-центрах выборочно прослушивают записи звонков, чтобы установить правдивость ответа, всё ли оператор колл-центра сделал для того, чтобы помочь абоненту, довел ли информацию в полном объеме, но не более того. Размещение подобной информации, разумеется, не практикуется компанией, и эпизод, который вы вспомнили, был озвучен в контексте того, что абоненты иногда позволяют себе нецензурно выражаться при разговоре с сотрудниками компании, выплескивают свое раздражение, проявляют несдержанность, далее дается интерпретация только с одной стороны и распространяется, например, в сети. Безусловно, при

возникновении прецедента будут вынесены все обстоятельства и аудиозапись может быть предоставлена, если будет запрошена судебными органами.

– С какими показателями по прибыли вышла компания к концу года?

– По данным предварительной финансовой отчетности за 12 месяцев 2015 г. консолидированная чистая прибыль по неаудированной отчетности более чем в три раза превысила показатели за аналогичный период прошлого года. Хочу уточнить, что после проведения процедуры аудита финансовой отчетности сумма чистой прибыли, вероятно, будет скорректирована в меньшую сторону.

– Регулярно от лица компании и в интервью топ-менеджмента «Казакхтелекома» публикуется информация о том, как проводится трансформация. Расскажите, какие процессы проходят в компании и каких результатов удалось достичь за минувший год?

– Мы приступили к третьему году осуществления идеи и планов программы трансформации «Эрлеу», основные задачи которой – обновление модели ведения бизнеса и, как следствие, повышение эффективности операционной деятельности и инвестиционной политики для увеличения акционерной стоимости компании. По итогам реализации программы мы ожидаем увеличения капитализации компании и ее акционерной стоимости практически в два раза. На сегодняшний день предпринимается комплекс взаимосвязанных изменений и нововведений, который состоит из блоков инициатив и полсотни проектов, направленных на повышение эффективности компании, следование принципам клиентоориентированности, внедрение инноваций, укрепление лидерских позиций на рынке. Произведены изменения организационной структуры, начато объединение областных дирекций и городских центров телекомму-

никаций в Алматы и Алматинской области, Астане и Акмолинской области, пересмотрен ряд бизнес-процессов. В прошлом году также была разработана новая Стратегия по управлению персоналом, внедрены новые подходы в системе подбора персонала, оценки и мотивации работников, актуализированы механизмы взаимодействия с клиентами, совершенствуются каналы сервиса и продаж.

Также в 2015 году компания запустила новые услуги и сервисы, обновила тарифную линейку и перешла на полностью пакетные предложения, включающие услуги фиксированной телефонии, цифрового телевидения и широкополосного доступа к Интернету. Кстати, в прошлом году в рамках запуска новых услуг «Казакхтелеком» предложил абонентам услугу широкополосного доступа со скоростью до 120 Мб/сек, которая по сей день является рекордной на рынке. Что касается пакетных решений – в Казахстане уже более 600 тыс. абонентов сделали выбор в их пользу.

Хочу отметить, что в ходе масштабной работы всего коллектива и внедрения трансформационных инициатив и нововведений мы видим ощутимые и измеримые результаты, так, к концу 2015 года эффект на свободный денежный поток достиг 16 млрд тенге.

– К 2018 году Казахстан намерен полностью завершить переход с аналогового на цифровое эфирное вещание. В этой связи, отмечаете ли вы рост интереса казахстанцев к iD TV?

– Переход Казахстана с аналогового на цифровое эфирное вещание побуждает население к обновлению телевизионных приемников, приобретению современных телевизоров с расширенными функциями и возможностями. У телезрителей повышается требования к качеству изображения, разнообразию и количеству телеканалов, дополнительным сервисам. Все эти требования реализуются в услуге iD TV. В настоящее время наши абоненты имеют возможность смотреть свыше 130 телеканалов, в том числе 15 каналов в HD качестве, выбрать любимый фильм или сериал из обширной видеотеки, воспользоваться дополнительными сервисами. По мере внедрения новых продуктов и расширения контента интерес казахстанцев к услуге iD TV неизменно растет. Только за 2015 год было подключено почти 70 тысяч новых абонентов.

Отмечу также наше конкурентное преимущество – «Казакхтелеком» предлагает абонентам цифровое телевидение в составе пакетных предложений, которые включают в себя сразу несколько услуг телекоммуникаций, что, кстати, позволяет значительно сократить расходы семейного бюджета.

– Как изменится положение оператора «ALTEL» после объединения компании с оператором TELE 2?

– Ресурсы, вложенные в развитие услуг мобильной связи, и проводимая работа приносят положительные результаты – абонентская база сети 4G/3G/2G неуклонно растет, показав рост более чем на 300% в год. Так, по состоянию на 1 января 2016 года в сети «АЛТЕЛ» было зарегистрировано более 3,6 млн абонентов.

В период с 2012 по 2015 год на базе дочерней компании АО «АЛТЕЛ» была развернута мультитехнологическая сеть с одновременной поддержкой технологий 4G/3G/2G в городах Астана и Алматы, во всех областных центрах, населенных пунктах, с численностью населения свыше 50 тысяч человек, сетью охвачено более 550 населенных пунктов РК. Кроме того, покрытие развинуто и до районного уровня – доступ к связи четвертого поколения создан в 81 районном центре. Мы планируем, что до 2018 года наша связь будет доступна жителям всех районных центров республики, а также во многих других городах, их пригородах и крупных сельских населенных пунктах, и это не только исполнение обязательств перед государством, обеспечение потребности абонентов в качественных услугах, но одно из конкурентных преимуществ. Отмечу также, что в связи с отменой «мобильного рабства» между операторами развернулась серьезная борьба за каждого клиен-

та, и «АЛТЕЛ» с качественной связью, привлекательными предложениями и доступными тарифами делает все, чтобы обеспечивать услуги сотовой связи, мобильного интернета имеющихся и новых абонентов на самом высоком уровне.

Что касается создания сильного третьего игрока на казахстанском мобильном рынке – процесс предполагает объединение мобильных бизнесов, в том числе инфраструктуры, финансовых и человеческих ресурсов. Что касается абонентов объединенной компании, то они однозначно почувствуют качественные изменения. Клиенты Tele2 – за счет возможности предоставления 4G-интернета сразу по территории всей страны, а «АЛТЕЛА» – за счет значительного расширения сети, кстати, в выигрыше будут и абоненты других операторов, которые смогут воспользоваться услугой переноса номера и пользоваться качественной связью по доступной цене.

– Какие сейчас главные технологические тренды на казахстанском рынке телекоммуникаций?

– «Казакхтелеком» отслеживает все новинки и общемировые тренды. Например, сейчас в мире активно развивается тренд конвергенции фиксированной и мобильной связи, развитие видеоконтента, использование Big Data, виртуализация сетевых функций и услуг. Многие из них мы взяли на вооружение. Так, «Казакхтелеком» пока единственный оператор в стране, предлагающий пакетные решения, которые позволяют нашим пользователям оставаться на связи не только в пределах домохозяйства, но и в дороге, в офисе. Представители малого и среднего бизнеса уже оценили конвергентную услугу «Универсальный номер» – это решение содержит на одной сим-карте городскую, мобильную связь и мобильный интернет. Его часто используют представители сферы услуг, потому что им удобно, когда клиенты могут дозвониться как по городскому номеру, так и на сотовый, или отправить сообщение по WhatsApp.

Такой тренд, как мобильное преобладание, реализуется за счет построения мультитехнологичной сети и проникновения и обеспечения абонентов как голосовой связью, так и услугами ШПД не только в крупных городах, но и в сельской местности.

Большое количество сервисов в мире предлагаются по технологии over the top – поверх существующего интернет-подключения. Это и данные, и голос, и телевидение, и транзакции. В данное время у нас есть аналогичное решение для нашего рынка, оно будет постепенно расширяться и развиваться качественным контентом.

Следование трендам всегда влияет на появление новых продуктов. Так было, когда в 2009 г. было внедрено приложение «видео по запросу» услуги iD TV. Также, будучи в тренде телевидения, компания «привела» на рынок продукты, транслируемые по технологии High Definition, внедрялись другие масштабные проекты. За всем этим стоит большая работа. Но мы не делаем того, что для нас неэффективно. Мы ведем прагматичную политику, которая работает на привлечение пользователей.

– На что в ближайшем будущем будет сделан особый акцент компании?

– Меняется мир, меняются запросы абонентов и потребности в услугах. Еще 10 лет назад у пользователей и абонентов не было и половины из имеющихся сегодня средств коммуникации и возможностей для безграничного общения, работы, обучения и развлечений. А сейчас разработчики приложений и контента стремятся предвосхитить ожидания клиентов и работают на опережение. Этот подход актуален для многих компаний, которые оказывают услуги, предоставляют сервис, в том числе и для нас.

Мы уверенно движемся по пути инновационной, развивающейся компании, предоставляющей сервисы и услуги высокого качества. Прделана масштабная работа, но если посмотреть с позиции того, какой компания будет через 5–10 лет и какие цели перед собой ставит, то предстоит сделать еще больше.

## КАРЬЕРА И МЕНЕДЖМЕНТ



## Как социальные сети могут навредить карьере



Работодатели «пристрастились» оценивать сотрудников посредством их аккаунтов в соцсетях

### Личное мнение

**Вопрос о том, где начинаются рамки, отделяющие свободу самовыражения от недопустимого поведения в своем собственном аккаунте, с каждым годом становится все острее. Один неосторожный пост, комментарий или просто слово, брошенное на виртуальный ветер – и карьера даже самого уважаемого и перспективного сотрудника может пойти под откос. История знает немало таких примеров.**

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

В Казахстане один из первых и самых громких случаев увольнения сотрудника за пост в социальных сетях случился в 2013 году. История развернулась вокруг уже бывшего PR-менеджера Tele2 Kazakhstan Нуркена Халыкбергено, на корпоративную почту которого пришло анонимное письмо с сомнительным предложением. Неизвестный, представившись ведущим специалистом по разработке системы телеметрии для одного из министерств, предложил подключить к оператору Tele2 500 тыс. устройств путем изменения их технических характеристик. Работодатель расценил данные действия сотрудника, как разглашение служебной информации, полученной в ходе исполнения должностных обязанностей и в конечном счете, расторг трудовой договор с указанным работником.

Нередки такие случаи и в банковской сфере. В январе прошлого года «Евразийский банк» расторг трудовые отношения с главой департамента банковских карт и платежных сервисов Татьяной Буракиной,

уроженкой Красноярска, после того, как она дала интервью российскому интернет-изданию. В нем она процитировала свою казахстанскую коллегу, высказавшуюся насчет несерьезного отношения казахстанцев к работе. Сотрудники и руководство банка не разделили мнение Буракиной и посчитали подобные высказывания неприемлемыми.

В России одно из самых громких банковских увольнений после небудуманной публикации произошло с участием сотрудницы «Сбербанка». Роковую роль в судьбе smt-менеджера Екатерины Лобановой сыграла неудачная шутка в Twitter о том, что если на стене мелом написать «Сбербанк», у стены, возможно, образуется очередь из 30 пенсионеров. Подобное замечание настолько задело Союз пенсионеров, что руководство банка не только было вынуждено публично извиниться, но и расстаться с сотрудником.

Конечно, первыми под пристальное внимание своих работодателей попадают аккаунты сотрудников государственных организаций. В августе 2014 года заместитель министра экономического развития РФ Сергей Беляков сообщил, что испытывает сожаления по поводу продления моратория на пенсионные накопления. Он заявил, что подобная мера негативно скажется на российской экономике, а также извинился за действия министерства. На следующий день на сайте правительства появилось распоряжение об увольнении Белякова. Основанием для такого решения стал документ «О государственной гражданской службе Российской Федерации».

Немало таких примеров можно найти и в истории США – где, казалось бы, превыше всего ценится именно свобода слова. В декабре 2013 года Жюстин Сакко, директор по коммуникациям из нью-йоркской интернет-корпорации Empire Interactive была уволена после того, как она опубликовала

недвусмысленный твит перед посадкой на рейс из Лондона в Кейптаун. В нем она сообщила следующее: «Лечу в Африку. Надеюсь, что не заражусь СПИДом. Шутка. Я ведь белая!». О том, как изменилась ее карьера после такого высказывания, она узнала сразу по прилету.

Но, как показывает практика, навредить репутации может не только слово, но и безобидная на первый взгляд фотография. В августе 2014 года лишилась работы сотрудница швейцарского парламента, опубликовавшая фотографии эротического содержания, в том числе сделанные в здании Федерального дворца в Берне. После увольнения она удалила свои страницы в Facebook и Twitter, но и это не помогло ей удержаться на своем рабочем месте. А вот парламент Швейцарии отреагировал на такую публикацию весьма оперативно, выпустив документ, в котором призвал сотрудников «не публиковать в интернете ничего из того, что было бы стыдно показать коллегам».

Интересно также и то, что многие работодатели буквально «пристрастились» оценивать потенциальных сотрудников посредством их аккаунтов в соцсетях еще до приема на работу, т. е. после ознакомления с резюме и до первого собеседования. По данным консалтинговой компании Device Research, каждый десятый человек в возрасте от 16 до 34 лет хоть и единожды, но сталкивался с отказом в приеме на работу из-за неудачного комментария или публикации в социальных сетях. По данным исследования Global Assessment Trends Report 2014 компании SHL, социальные сети считают полезным инструментом при оценке соответствия кандидата свободной вакансии 40% опрошенных HR-специалистов, в то время как в 2013 году так думали только 29%. Для 14% респондентов информация, полученная из соцсетей, крайне важна при принятии решений о найме.

## «АрселорМиттал Темиртау» – цели, ожидания, тревоги

### Металлургия

**Генеральный директор «АрселорМиттал Темиртау» Виджай Махадеван рассказал в своем блоге о последних событиях компании и поделился ожиданиями от 2016 года, которые не отличаются оптимизмом. «Къ» попытался разобраться в сложившейся ситуации и в том, как она скажется на работниках предприятия.**

Элина ГРИНШТЕЙН

Так Виджай Махадеван пишет о том, насколько сложным прошлый год был как для компании «АрселорМиттал Темиртау», так и для всей горно-металлургической отрасли в целом, а условия, в которых предприятиям ГМК приходится сегодня «выживать», называет «жесткими». Это нашло отражение в финансовых результатах деятельности компании за четвертый квартал и 2015 г., обновленных 5 февраля 2016 г.

### Порадовать нечем

«К сожалению, я не могу пообещать значительного улучшения условий в 2016 году. Так, в этом году ожидания по показателю EBITDA около \$4,5 млрд, тогда как в 2015 году показатель EBITDA составил \$5,2 млрд», – пишет Махадеван.

Вместе с тем, по словам генерального директора крупнейшего предприятия горно-металлургического сектора Казахстана, на сегодняшний день возглавляемая им компания сделала в РК несколько важных шагов в сторону улучшения конкурентоспособности.

### Где нашли, где потеряли

Махадеван рассказал о положительном влиянии девальвации национальной валюты на работу производственных подразделений компании. Помимо этого, по словам гендиректора, девальвация позволила его компании несколько сократить разрыв между «АрселорМиттал Темиртау» и российскими предприятиями. «Кроме того, мы достигли значительного улучшения в вопросах производства и себестоимости», – говорит руководитель.

Еще одним важным событием 2015 г., отмеченным Махадеваном, стало возвращение Ирана в мировую экономику, которое является для возглавляемой им компании положительным аспектом ввиду того, что «Иран исторически был одним из наших основных экспортных рынков». Отмена экономических санкций в отношении Ирана, затрундривших экспорт металлопродукции в эту страну, позволяет «АрселорМиттал Темиртау» на равных условиях конкурировать с китайскими и индийскими игроками.

Однако, в четвертом квартале 2015 г. достижения компании были практически нивелированы падением цен на металлопродукцию на \$70 за тонну. Наряду с этим, предприятие по-прежнему переживает падение спроса на металлопродукцию на внутреннем рынке. «Это значит, что нам



Значительного улучшения условий в 2016 г. в компании не ждут

предстоит еще один сложный год», – заключает глава «АрселорМиттал Темиртау».

### Большой кадровый вопрос

«Я бы хотел подчеркнуть, что даже в таких сложных рыночных условиях, компания остается верной своим обязательствам. Поэтому с января 2016 года в соответствии с коллективным договором была повышена заработная плата всем сотрудникам компании. Согласно договору, часть индексации предоставляется работникам автоматически, в то время как выплата оставшейся суммы зависит от результатов деятельности компании. Поскольку в 2015 году планы по показателям EBITDA и производству конвертерной стали выполнены не были, то оставшаяся часть повышения заработной платы в этом году не выдается. Тем не менее, зарплата всех сотрудников предприятия была немного увеличена», – пишет Махадеван.

Однако необходимо напомнить, что повышение зарплат в компании сопровождалось громкими скандалами. В августе 2015 г. АО «АрселорМиттал Темиртау» намеревалось урезать зарплату сотрудникам на 25%. Это повлекло за собой недовольство профсоюзов, проверки и судебные разбирательства. Однако после введения плавающего курса тенге в компании решили временно с данным решением. Вместе с тем, девальвация, хоть и заметно улучшила финансовые показатели «АрселорМиттал Темиртау» за счет роста доходов от экспорта, сильно ударила по сотрудникам предприятия ввиду быстрой инфляции тенге. Это привело к тому, что в декабре порядка 30 тысяч работников компании потребовали повышения заработной платы.

В итоге, как и написал Махадеван, руководством компании было принято решение об индексации тарифных ставок и должностных окладов сотрудникам компании. С 1 января на предприятии на 6,8% увеличились действующие оклады и тарифы работников стального, угольного департаментов и нескольких ТОО, входящих в состав АО «АрселорМиттал Темиртау». В общей сложности, прибавку к зарплате получили более 30 тысяч человек. Однако, согласно коллективному договору, работодатель должен ежегодно проводить индексацию заработной платы на процент инфляции. Как пояснил председатель профсоюза угольщи-

ков «Коргау» Марат Миргаязов, индексация проводится независимо от того, хотят того в компании или нет и не касается требования профсоюзов о повышении заработной платы.

Необходимо отметить, что в последние годы в АО «АрселорМиттал Темиртау» наблюдается отток персонала. Так в начале 2015 г. на металлургическом предприятии компании работали 13 889 человек, а в декабре 2015 г. – 13 009 человек. Немного раньше, в ноябре, в компании заявили о том, что, несмотря на сложную экономическую ситуацию, не планируют массового сокращения персонала. Однако, в начале февраля 2016 г. издание «Новости Караганды» опубликовало, что компания все-таки планирует увольнения. Так, по данным «НК», по стальному департаменту свою работу могут потерять порядка 800 человек, по угольному – около 850. Но аким Карагандинской области Нурмухамбет Абдибеков успокоил – работники не у дел не останутся: «Мы под высвобождаемые кадры свою программу готовим – куда трудоустроить, переобучить и так далее».

### Амбициозные планы

Махадеван также рассказал о стратегии возглавляемой им компании в плане улучшения производственных показателей.

«Мы продолжим работать на трех доменных печах с оптимальной нагрузкой, что обеспечит надежность и устойчивость производства, поможет увеличить долю нашего присутствия на внутреннем рынке и повысит объем продаж на рынках СНГ и дальнего зарубежья. Мы планируем повысить доход от реализации путем увеличения ассортимента продукции нашей компании, а также продолжим упорно трудиться над сокращением затрат, так как нам необходимо уменьшить разрыв по уровню производительности между нашими и российскими предприятиями. Показатели компании по производству конвертерной стали и отгрузке за 2015 год остались на уровне 2014 года, тогда как рыночная цена тонны металлопродукции упала на \$147. В этом году мы планируем увеличить производство стали на 14% и объем продаж на 17% по сравнению с 2015 годом. Кроме того, в планах компании проведение модернизации алгопроизводства и четвертой доменной печи», – делится автор публикации.

## Кресла для экспатов – вне конкуренции

### Управление

**Недостаток в квалифицированных кадрах, отсутствие корпоративной культуры в местных компаниях и нарушения работодателями требований Закона о труде тормозят «самостоятельное» развитие местных компаний, считают HR-эксперты. Таким образом дефицит собственных положительных примеров управления бизнесом провоцирует рост спроса на иностранных топ-менеджеров.**

Гульжанат ИХИЕВА

### Непривлекательная добыча

Большинство иностранных топ-менеджеров, что составляет 44% от запросов в HeadHunter, по данным портала, хотят работать в сфере продаж в Казахстане. Финансовым сектором страны заинтересованы 11,8% иностранцев и почти столько же – инновационными технологиями. А к добыче сырья интерес проявляют только 7,5% зарубежных соискате-

лей. По мнению исполнительного директора компании Ward Howell Салтанат Дугановой, раньше экспаты были сосредоточены на добыче, так как там не хватало специалистов и необходимого экспертного опыта. Однако сегодня большое количество казахстанцев получило образование в профильных вузах по таким специальностям, как бурение, разведка, добыча, и вполне достойно конкурируют с иностранными гражданами.

В топ-менеджеры стремятся более 20% иностранцев, желающих работать в Казахстане.

По словам г-жи Дугановой, иностранцев на роли первых руководителей Казахстана активно привлекает в такие отрасли, как фармацевтическая, телекоммуникационная, FMCG, финансовая. Государственные компании привлекают иностранных экспертов на такие позиции, как управление изменениями, управление проектами, трансформация бизнеса, а также на роли независимых директоров. Причем в госсекторе иностранцы могут работать как внутренними экспертами, так и в качестве внешних консультантов.

Стремление местных компаний к привлечению иностранцев на руководящие должности менеджер рекрутинговой компании Antal Kazakhstan Руслан Ибрагимов объясняет тем, что в условиях «мо-

лодой» экономики Казахстана растущим местным компаниям нужны наставники с большим опытом, которые, как правило, привлекаются с Запада.

«Достаточно распространенная практика, когда вливание иностранных инвестиций предполагает присутствие в топ-менеджменте иностранца. Но это не основная причина. Приглашают, потому что местные компании стремятся поднять свои показатели на высокий уровень. У нас не хватает таких руководителей. Иностранцы топы привносят сюда новые инструменты по управлению персоналом, по управлению финансами и так далее. К примеру, если взять маркетинг, инструменты по продвижению продукции начали развиваться на Западе намного раньше», – говорит г-н Ибрагимов.

По данным Ward Howell, средняя «вилка» привезенного в Казахстан руководителя второй линейки управления колеблется от 1,5 млн тенге до 3,5 млн тенге. «Разбег» по заработной плате первых руководителей, соответственно, от 3,5 млн тенге и выше.

По словам Салтанат Дугановой, присутствие иностранных специалистов в топ-менеджменте является хорошей практикой подготовки кадров на местном рынке, так как проводится обучение стандартам компании от «носителей» этих тради-

ций, передаются экспертные знания, корпоративная культура и так далее. К примеру, на любом рынке мира очень узнаваем типаж людей, работающих в компании Mags, так как они работают в одной корпоративной культуре, заряжены одинаковыми ценностями компании.

### Проблемы местного содержания

В чем заключаются основные огрехи местных управленцев и куда деваются казахстанские специалисты высшего класса? По этим вопросам мнения экспертов оказались неоднозначными.

По мнению советника председателя правления Bank RBK и председателя HR Клуба КИМЭП Рината Шахметова, беда местного рынка труда в том, что здесь не работает принцип меритократии и игнорируется роль пресловутой корпоративной культуры.

«Работая более 20 лет в сфере управления персоналом, могу сказать, что среди наших соотечественников появилось достаточное количество специалистов различных областей экономики, которые имеют свежее западное образование, полны сил и энергии, но органично влиться в бизнес не могут, потому что бизнес-среда у нас не конкурентная: все решают связи и протекция. Отсюда

и большинство проблем», – говорит г-н Шахметов. Одной из проблем, по его мнению, является отсутствие в местных компаниях «кадрового эскалатора», который позволил бы продвигаться молодым специалистам по карьерной лестнице.

Другого мнения придерживается г-н Ибрагимов, который считает, что трудности с карьерным ростом возникли относительно недавно, и это связано с усилением конкуренции на рынке труда. «Раньше, 5–10 лет назад, специалистов с хорошим образованием и опытом было меньше. И работодатель, прежде, чем повысить сотрудника по должности, присматривается к другим кандидатам, у него есть большой выбор. Во-вторых, требование работодателя к сотрудникам ужесточается, так как рынок у нас развивается, и конкуренция усиливается. И он более детально подходит к вопросу продвижения своего сотрудника», – считает менеджер.

Также, плохая организация работы в казахстанских компаниях может складываться, в первую очередь, из-за того, что не соблюдаются требования законодательства, и в первую очередь – трудового. К примеру, при нормированном рабочем графике переработанные часы должны оплачиваться, но не все компании это выполняют. Скрытие данных о за-

работных платах своих сотрудников тоже влияет на организацию работы.

К слову, авторитарный стиль управления, который не занимается выстраиванием системы мотивации сотрудников, и в чем довольно часто «обвиняются» казахстанские компании, по мнению г-на Ибрагимова, как ни странно, пока не особо вредит местному бизнесу. Такой стиль продиктован не столько отдельными личностями, сколько самим восточным менталитетом, считает эксперт.

«Не исключено, что авторитарность в каких-то компаниях может быть следствием отсутствия знаний менеджмента, когда руководитель считает, что угрозами и криком можно управлять сотрудниками и считает это единственно правильным инструментом мотивации».

Но и не считают, что такой стиль нельзя применять, кроме тех случаев, конечно, когда руководство позволяет себе переходить к оскорблению личности сотрудников. Более того, бизнес у таких руководителей в Казахстане бывает достаточно успешен», – говорит эксперт.

Тем не менее, по его словам, местные компании сегодня стремятся освоить системы мотивации сотрудников, которые используются в компаниях международного уровня, чтобы привлечь хороших специалистов, и не только зарубежных.

# Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 5 (634), ЧЕТВЕРГ, 25 ФЕВРАЛЯ 2016 г.

**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
ЗАКОН ОКОНЧИТ  
БАЛ КОЛЛЕКТОРОВ

>>> [стр. 9]

**ИНДУСТРИЯ:**  
ВИРТУАЛЬНЫЙ  
ГАЗ

>>> [стр. 10]

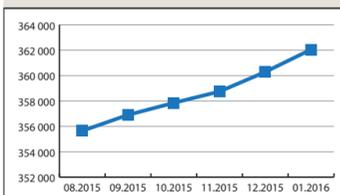
**ИНДУСТРИЯ:**  
ОПРАВДАТЬ ОЖИДАНИЯ –  
НОВЫЕ МЕСТОРОЖДЕНИЯ  
РД КМГ

>>> [стр. 10]

**КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:**  
УГОЛОК РЕДКОСТЕЙ  
КУРАЛАЙ  
МЕЙРБЕКОВОЙ

>>> [стр. 12]

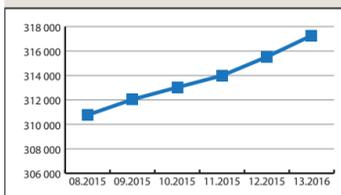
ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫЕ СРЕДНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В РК



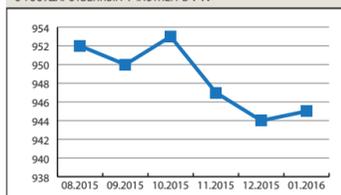
ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫЕ СРЕДНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В РК



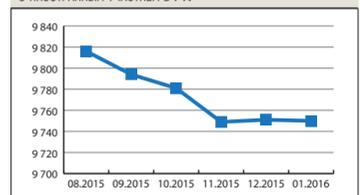
ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫЕ СРЕДНИЕ ЧАСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В РК



ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫЕ СРЕДНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ В РК



ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫЕ СРЕДНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИНОСТРАННЫМ УЧАСТИЕМ В РК



## Помехи для роста

Телеком

После четырех лет непрерывного роста на 4,5%, в 2015 казахстанский рынок мобильной связи резко обвалился на 9,1%. По выражению главного исполнительного директора Beeline Kazakhstan Александра Комарова, индустрия мобильной связи «влетела в идеальный шторм», и теперь операторы развиваются в условиях «турбулентности».

Павел АТОЯНЦ

На пресс-конференции, посвященной подведению итогов, Александр Комаров подчеркнул, что относит себя к реалистам и не хотел бы казаться пессимистом. Тем не менее, в сухом остатке цифры выглядят так, как выглядят, и с этим не поспоришь. В общей сложности, в прошлом году индустрия мобильного телекома недополучила 30 млрд тенге прибыли и после девальвации не имеет ни экономических, ни бизнес-точек роста. Валютные операционные затраты всех сотовых операторов составляют около 20-25% при 70-80% импортозависимости. При этом за последние 3 года капитальные инвестиции в рынок снизились с \$400 до \$200 млн, что соответствует



Мобильные услуги не должны так снижаться в цене

глобальным тенденциям. Сотовые операторы Казахстана столкнулись с падением голосового дохода, который не перекрывает прирост по линии «мобильная data». Вдобавок к этому, существенным фактором, повлиявшим на снижение рынка, стала ценовая война между операторами, в которую, имея технологическое преимущество, активно вмешался четвертый игрок – Altel. В итоге средний чек абонента уменьшился на 8%.

«В структуре затрат среднестатистического казахстанца сотовая связь занимает около 2%. Получив 10% экономии на мобильных услугах, человек стал тратить на 0,2% меньше. По Казахстану наблюдается инфляция, а мы даем дефляцию. Конечно, это благо

для абонентов, но отрасль недополучает деньги. Поэтому на доступность связи смотрю двояко. Конкурировать по цене сотовые операторы могут до бесконечности, но я считаю, что это нужно остановить и предлагать услуги за адекватные цены», – поделился мнением Александр Комаров.

Тем не менее, несмотря на падающий рынок и сверхвысокую конкуренцию, доля рынка компании Beeline по доходам в 2015 году уменьшилась крайне незначительно – всего на 0,47%. Kcell потерял 3,75%, а Tele-2 увеличил долю по доходам на 4,22%. Таким образом, перераспределение рынка произошло за счет двух игроков. Доход Beeline составил 32 694 млн тенге

«Мы оцениваем этот результат как позитивный. Рыночный пирог уменьшился, но кусок, который обслуживает Beeline, остался почти нетронутым», – прокомментировал главный исполнительный директор Beeline Kazakhstan.

Ситуация с долей рынка по абонентам почти аналогичная. Beeline потерял 1,9% по этому показателю, но перераспределение, опять же произошло в основном за счет двух игроков. Доля рынка по абонентам Kcell снизилась на 3,37%, а Tele-2 увеличил свою на 4,65%. На сегодня количество абонентов Beeline составляет 9 миллионов 524 тысяч человек.

В тоже время главной приятной новостью для компании по итогам 2015 года стало увеличение доли рынка по прибыли (EBITDA). Показатель составил +4,28%. Kcell потерял 4,69%. Доля по прибыли Tele-2 выросла на 0,41%. С 2012 года доля рынка в EBITDA Beeline увеличилась с 36,7% до 42,4%, доля Kcell снизилась с 63,3% до 56,5%, доля Tele-2 с момента выхода на рынок Казахстана стала больше на 1,1%. Прибыль Beeline в 2015 году зафиксирована на уровне 13 714 млн тенге. При этом одним из ключевых драйверов роста компании стал проводной интернет.

В 2016 году сотовый оператор сосредоточится на строительстве и запуске сети четвертого поколения. При этом исполнительный директор Beeline Kazakhstan ожидает, что в 2016 году рынок мобильной связи упадет еще на 1,5% до 10,4%.

## Ненакормленный рынок

Рынок

Еду с доставкой в Казахстане заказывают достаточно ограниченный сегмент клиентов – представители среднего класса и выше, активно использующие интернет. Остальная часть населения, а это большинство, ни разу не прибегающая к этой услуге. Такими сведениями с «Къ» поделился генеральный директор Foodpanda Kazakhstan Борис Каптелов, заключив, что потенциал развития рынка огромен.

Павел АТОЯНЦ

Как объяснил гендиректор foodpanda, мировой опыт показывает, что рынку доставки в разных странах требовалось не менее 10 лет, чтобы местные жители начинали стабильно рассматривать вариант заказа еды при нехватке времени на готовку или нежелании выходить из дома. Агрегаторам и службам доставки еды в Казахстане еще предстоит завоевать огромный сегмент клиентов, в основном, старшего поколения, которые интернету предпочитают телевизор или книги, а также не работают в дорогостоящих офисах. Пока направление доставки непривычно и для элитных ресторанов, хотя представляет большой интерес, ведь их аудитория располагает крайне ограниченным свободным временем.

По словам Бориса Каптелова, три наиболее проходимые категории в Казахстане сегодня – это бургеры, суши и пицца, причем тренд последних месяцев показывает, что бургеры стали опережать суши. В сумме же перечисленные категории составляют 70% всего объема доставки. В оставшиеся 30% входят кухни разных стран мира: кавказская, китайская, корейская, русская, французская, казахская и так далее.

«Наконец-то люди пытаются перестать «болеть» суши, хотя, конечно, это блюдо еще долго будет оставаться одним из самых популярных. Сегодня огромный рынок в Казахстане составляют все виды бургеров. Причем это качественные бургеры из хорошего мяса и отличных продуктов. Это удобно завернутая форма, понятная потребителю, но качество продуктов ни в коем случае не ассоциируется с низким. Но вообще, кухня на рынке сегодня диверсифицируется. Появляются новые сегменты рынка, новые формы, новые вкусы. Удобство агрегаторов в этом смысле состоит в том, что потребитель сразу видит широкий ассортимент», – пояснил собеседник «Къ».

Если смотреть в целевом разрезе, в настоящее время еду в Казахстане чаще заказывают домой на ужин и на выходные, продолжил генеральный директор агрегатора. Количество заказов в офисы растет, но это еще не столь крупные объемы, как в городах с 10-миллионным населением. В основном заказывают еду не клиенты-одиночки, а компании друзей и семьи, что отражает культурные особенности Казахстана.

По количеству доставок лидирует Алматы – за счет численности населения, но Астана стремительно сокращает отставание. Во-первых, в столице немного выше уровень зарплат, а во-вторых – хуже погода, что становится причиной, по которой люди реже выходят на улицу.

Средний чек за последние месяцы снизился примерно до 4000–4500 тенге за один заказ, но сумма покупок отличается в зависимости от города, времени года и ценового сегмента.

KFC, Burger King и Girro делают подавляющий объем рынка бургером. Как отмечает Борис Каптелов, ориентированный на более низкий чек Girro, стал одним из основных игроков в Алматы с очень большими объемами. В Астане похожую нишу занимает сеть «Бибигон». А вот рынок суши в Казахстане очень фрагментирован и здесь нет столь явных лидеров. Только в Алматы по доставке суши

существует порядка 200 предложений. «Таких тяжеловесов, как Burger King, KFC или Girro в направлении суши нет. Есть просто хорошие игроки с уверенной позицией на рынке. К примеру, MangaSushi.

Как насчет плова?

Чуть более полугода в Алматы развивается сеть Центров вкусного плова «Rumi», сразу открывшая направление доставки. Управляющий партнер Rumi Management Куаныш Шонбай сообщил «Къ», что начиная с августа и до сегодняшнего дня, число заказов «Rumi» по этой линии выросло в 20 раз до 500–700 в месяц. Заказывают плов компании как минимум из нескольких человек, поэтому средний чек получается достаточно высоким – 12000–15000 тысяч тенге. Много заказов поступает на обеденное время из офисов, но и на вечернее время, когда люди заказывают на дом, спрос есть. Помимо этого, «Rumi» развивает направление доставки до вагона и до самолета.

«Мы хотим, чтобы наша доставка работала как отдельное заведение, которое мы называем on-line ресторан. В он-лайн ресторане вместо курьеров работают он-лайн официанты, а вместо операторов менеджеры он-лайн ресторана. В других заведениях обычно принято, что доставка должна быть на уровне 20% от выручки, но мы не хотим себя ограничивать. Сейчас на рынке плова Алматы мы доставляем примерно 80%. Скоро планируем выходить и на рынок Астаны», – рассказал Куаныш Шонбай.

Довезти за 60 минут

Отвечая на вопрос о стандартах доставки в Казахстане, Борис Каптелов оценил цель на уровне 50 минут. Большая часть игроков ставит своей задачей доставку еды за час, но укладываются, как правило, в промежутки 65–70 минут. И только две компании в Казахстане предлагают доставить заказ быстрее, чем за 50 минут.

«Зимой в Алматы держать среднее время в 40–50 минут – очень интересная логистическая задача. Вы знаете, что такое пробки в Алматы, это главный челленж, который есть в Казахстане. Бывают редкие случаи, когда мы используем метро, когда поведет, и нужно доехать ровно от конца Абая вниз по Фурманова. Но если говорить реалистично, это происходит далеко не каждый день. В тоже время в Москве примерно 50% заказов возят на метро. Поэтому, конечно, мы выступаем за развитие транспортной инфраструктуры», – признался генеральный директор foodpanda.

В свою очередь, как удалось узнать от Куаныша Шонбая, доставка «Rumi» пока действует в ограниченном квадрате города Алматы, но будет расширяться. Плов клиентам обещают доставлять за 40 минут, а в случае задержки дарят порцию в подарок. Кроме того, он поделился информацией о том, что ассоциация рестораторов Казахстана, в которую входит порядка 40 заведений, включая «Rumi», активно обсуждает возможность строительства единой логистической инфраструктуры.

На закуску

Пока еще до конца непонятно, как выстроится архитектура рынка фуд-логистики в Казахстане: будут ли льющую долю заказов выполнять агрегаторы или сами рестораны. В Гонконге 85% заказов доставляют агрегаторы, а на Балканах – все равно наоборот. В случае Казахстана Борис Каптелов предполагает, что все должно закончиться соотношением 50%/50%.

Спрос на доставку, по его словам, растет и будет расти. Это обусловлено тем, что многие казахстанцы только пробуют продукт. Хотя фактор кризиса, безусловно, негативно влияет на рост спроса.

При этом все игроки вынуждены жертвовать своей маржинальностью. Доля закупок в валюте, особенно у производителей суши, достаточно велика. Но цены никто повышать не спешит, чтобы не потерять клиентов.

По оценке foodpanda, в 2016 году рынок доставки еды по Алматы составит 6-8 млрд тенге в год.

## Акции крупнейших компаний всегда будут в цене

Девальвация тенге тревожит казахстанцев и подталкивает на поиск инструментов для сохранения и приумножения своего капитала. О том, как будет вести себя рынок в ближайшее время, что будет с ценами на нефть и курсом тенге к доллару в интервью «Къ» рассказал директор аналитического центра компании Capital Expert Kazakhstan Илья Кариков.

– Илья, расскажите, пожалуйста, о вашей компании. Как возникла идея заниматься этим бизнесом?

– Capital Expert Kazakhstan является ведущим игроком на рынке консалтинговых услуг в Казахстане. Проект возник очень просто – мы заметили, что казахстанские брокеры, в большинстве своем, работают на количество, тогда как качество может страдать. Согласитесь, имея 20-30 менеджеров в штате, достаточно сложно качественно обслужить 10 000 – 20 000 клиентов. Поэтому возникла идея создать компанию Capital Expert Kazakhstan и работать на «качество».

– Можете похвастаться какими-то конкретными результатами, например, по росту активов, количеству клиентов?

– Конечно, когда мы только пришли на рынок, о нас никто не знал. Сегодня о нас уже начали говорить – и это очень приятно. Capital Expert Kazakhstan начинают все больше узнавать на рынке, что нас, безусловно, радует. По количеству клиентов мы приближаемся к 1 000. Но, повторюсь, нас больше интересует «качество» клиентов, а не их количество.

– Кто тогда для вас идеальный клиент?

– Наш типичный клиент – человек от 30 до 55 лет, имеющий доход чуть выше среднего, либо высокий, и интересующийся методами приумножения своего капитала. Хотя бывают исключения – юноши и девушки 18-20 лет, но у них либо обеспеченные родители, либо они добились чего-то сами, начав работать достаточно рано, и теперь пытаются осваивать новые горизонты.



– А как вы выбираете команду?

– Мы выбираем лучших трейдеров, которые имеют многолетний опыт торговли на зарубежных фондовых рынках, работавшие в крупнейших инвестиционных банках мира (таких как Goldman Sachs, Bank of America и других), а также говорящих на русском языке. Таких трейдеров, признаюсь, не так много.

– Какие именно услуги вы предоставляете? По каким рынкам?

– Мы предоставляем консультации по вопросам инвестирования на зарубежных фондовых рынках: американских, европейских, азиатских. Казахстанский фондовый рынок мы не рассматриваем, поскольку здесь работает достаточно своих брокеров. К тому же сам рынок еще достаточно слаб, чтобы удовлетворять потребности наших клиентов.

– То есть вы предоставляете только консалтинговые услуги, но не брокерские?

– Мы являемся агентами мировой ведущей брокерской компании – Epsilon Market Solutions, а также трейдингового центра – Aviaex Trading. В этом центре работают трейдеры, которые имеют большой опыт торговли на своем счету. Они и занимаются торговлей. Не только акциями, но также и производными финансовыми инструментами, фьючерсами на золо-

то, нефть и другие товары. Облигации нам не очень интересны, поскольку их доходность, как правило, невысокая и варьируется от 5 до 7% годовых – для наших клиентов это неинтересно. Большинство инвесторов нацелено на то, чтобы зарабатывать от 5 до 8% в месяц. В принципе, мы им это предоставляем.

– Давайте поговорим о рынке. Сейчас на рынке акций наблюдается достаточно жесткая коррекция, акции падают – как долго это будет продолжаться?

– Это зависит от некоторых фундаментальных факторов, в том числе от цен на нефть. В истории не было такого, чтобы США так пристально следили за рынком нефти и развитием экономики Китая, как сейчас.

Первые шаги по стабилизации цен на нефть были достигнуты на прошлой неделе – Россия, Катар, Венесуэла и Саудовская Аравия решили заморозить добычу нефти на уровне 11 января этого года.

Рынки выросли, но было ожидание, что участники рынка все-таки снизят добычу нефти хотя бы на 2-3% – этого не произошло. Однако сам факт того, что они начали предпринимать первые шаги к стабилизации цен, был воспринят позитивно.

Конечно же, говорить, что нефть достигла дна и теперь будет расти, преждевременно. В случае, если одна из этих стран нарушит данное

соглашение, то цены могут упасть до уровня ниже 25 долларов за баррель.

– На финансовый рынок также сильно повлияло повышение ставки ФРС в декабре прошлого года. Как вы думаете, будут ли ее еще повышать в 2016 году?

– Если сравнить настроения руководства ФРС в декабре и сегодня – это два разных настроения. Если у них так резко меняется настроение, трудно сказать, будет ли ставка повышена или нет. Наши личные ожидания – еще один-два раза ее могут повысить в этом году. Но на марттовском заседании мы этого не увидим, поскольку руководство ФРС отмечает высокую турбулентность на рынках, а так же замедление деловой активности в США.

– Какие у вас прогнозы по курсу тенге/доллар в 2016 году?

– На курс тенге к доллару влияют несколько факторов, например, цены на нефть. Если цены на нефть вырастут до 37 долларов за баррель – это будет важный уровень, после которого можно будет сказать, что мы вышли в бычий тренд, и дно пройдено. В данном случае, мы сможем наблюдать укрепление тенге до уровня 280-300 тенге.

Если ФРС повысит ставку, мы сможем наблюдать укрепление доллара, что приведет к снижению цен на черное золото и, как следствие, это приведет к росту курса выше 390 тенге за доллар во второй половине этого года.

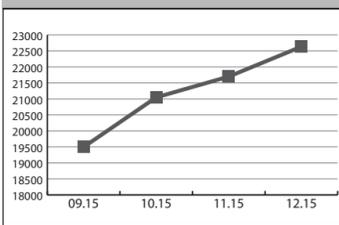
– Какие рекомендации вы могли бы дать по инвестициям в 2016 году?

– На самом деле казахстанцы достаточно грамотные люди, и большинство граждан хранит свои сбережения в иностранной валюте. Это говорит о том, что люди уже обожлись на девальвации и не намерены делать это снова.

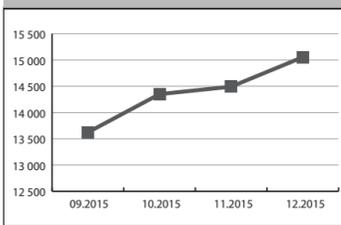
Если задача стоит – просто сохранить средства, то можно рассматривать менее рискованные активы – например, облигации в валюте, у которых доходность немного выше, чем у депозитов в долларах. Но если люди стремятся финансово развиваться и приумножать свой капитал, мы бы посоветовали выбрать грамотного международного брокера, который осуществляет свою деятельность с зарубежными финансовыми рынками и инвестировать в них.

# БАНКИ И ФИНАНСЫ

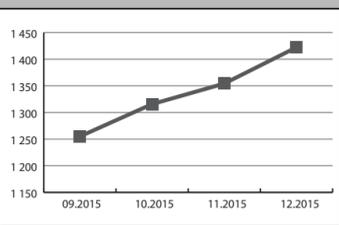
Активы БВУ, в млрд тенге



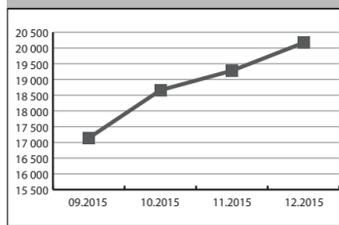
Судный портфель, в млрд тенге



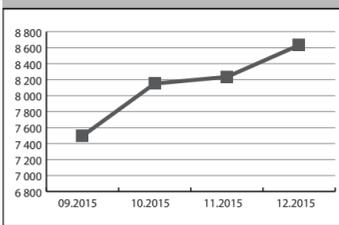
NPL – неработающие займы, в млрд тенге



«Обязательства БВУ, в млрд тенге



Вклады юридических лиц, в млрд тенге



## Инвестиции

**Международный финансовый центр «Астана» (МФЦА) – это, пожалуй, второй крупный проект, который планируется создать на территории Астаны после выставки ЭКСПО-2017. Однако некоторые эксперты полагают, что правительство при его создании упускает ряд ключевых рисков, которые могут возникнуть в процессе его деятельности.**

Сабина МУСТАФИНА

Напомним, что 21 октября 2015 года депутаты нижней палаты парламента РК одобрили проект конституционного закона «О Международном финансовом центре «Астана».

Международный финансовый центр «Астана» представляет собой свободную финансовую зону в пределах территории города Астаны с точно обозначенными границами, определяемыми президентом Республики Казахстан, в рамках которой действует особый правовой режим.

Законопроект предусматривает создание особенных налогового, валютного и визового режимов. В частности, участники центра до 1 января 2027 года освобождаются от КПП, ИПН по доходам, полученным на территории МФЦА, также предусмотрен возврат НДС. Планируется создать особый режим привлечения иностранной рабочей силы органами и участниками центра.

Цель МФЦА – содействие в привлечении местных и иностранных инвестиций в экономику РК путем создания привлекательной среды для инвестирования в сфере финансовых услуг, развитие в Казахстане рынка ценных бумаг, обеспечение его интеграции с международными рынками капитала.

### Валютные риски

Как пишет политэкономист London School Economics **Токтар Турбай**, первыми инвестиционными инструментами в МФЦА будут казахстанские ценные бумаги и самый первый



Правительством умалчивается информация о потенциальных рисках в процессе создания МФЦА

риск, на который иностранные инвесторы обратят внимание, – это валютный риск.

«100%-ное обесценивание тенге и увеличение количества валютных депозитов уже давно не новость. В данный момент на KASE среди корпоративных облигаций самые ликвидные в основном долларové инструменты. В долларовом финансировании казахстанские компании подвергаются риску валютного несоответствия, когда у компаний доход в тенге, но долг в долларах (100%-ное обесценивание тенге сделало долларовый долг казахстанских компаний 2 раза тяжелее). С нынешним недоверием к казахстанской валюте финансирование в тенге будет очень дорогим, где компании будут выплачивать за валютный риск больше, чем за риск, связанный с их финансовым положением», – полагает эксперт.

По его словам, если в МФЦА инструменты будут деноминированы в тенге (по крайней мере, на первых порах, с приватизацией госкомпаний и выпуском гособлигаций), то,

естественно, иностранные игроки потребуют рынок деривативов.

Это могут предоставить БВУ (банки второго уровня) или Национальный банк. По его мнению, в первом случае появится риск коллапса банковской системы, как это было в России в 1998 году. Россия предоставляла высокопроцентные гособлигации, деноминированные в рубль, которые были инвестированы иностранными инвесторами. При фиксированном курсе доллар/рубль для иностранных инвесторов этот инструмент представлял более высокий процент по сравнению с гособлигациями развитых стран. Единственным риском для них была девальвация. Банки предоставляли страхование против такого риска с помощью форвардов, тогда как они сами не имели ликвидных долларовых инструментов для покрытия этого риска. В конечном счете после девальвации рубль государству пришлось ввести контроль над капиталом, чтобы спасти банковский сектор.

Во втором случае, если деривативы предоставит Национальный банк,

возникает риск потери резервов страны, как было в Таиланде перед кризисом 1997 года, когда центральный банк зашел на рынок валютного форварда негласно от народа, косвенным образом гарантируя фиксированный курс для тайского бата. В конечном итоге он потерял резервы.

По мнению аналитика FK FOREX CLUB **Валерия Полховского**, в основном все риски будут связаны с чрезмерным ростом долговой нагрузки для предприятий как государственного, так и частного сектора, а также с резким изменением валютного курса, которые могут сделать непосильной долговую нагрузку, выраженную в иностранной валюте.

«Соответственно, должны быть определены четкие механизмы по устранению этих рисков. Правительство и Национальный банк должны разработать механизм аудита и контроля, в первую очередь за государственными предприятиями и банками, чтобы они выполняли параметры безопасности по всем мировым стандартам. Нацбанк должен

обеспечивать максимально гибкий валютный курс, для того чтобы не накапливались проблемы и дисбалансы и не происходило резких изменений валютного курса», – считает экономист.

Он полагает, что, безусловно, риск валютного несоответствия имеет место. Однако нет ничего плохого в создании рынка деривативов. Это позволит участникам страховать риски и вести нормально хозяйственную деятельность.

Другое дело, что могут возникнуть сложности с созданием такого рынка на практике. Так, например, продажа валютного фьючерса требует покупки этого же фьючерса другой стороной, которая убеждена, что курс будет двигаться в противоположном направлении или хотя бы не изменится.

«В условиях кризиса и высоких девальвационных ожиданий ликвидность на рынке может обнуляться и возможности исполнять функциями свои функции по хеджированию рисков будут недостаточными. Поэтому опять-таки важно не накапливать девальвационный потенциал», – полагает Валерий Полховский.

**Зависимость от иностранного капитала**  
Как считает Токтар Турбай, второй риск, который может возникнуть в МФЦА, – это увеличение зависимости от иностранного капитала.

«При МФЦА в связи с привлечением иностранного капитала есть риск увеличения долга частного сектора и государственного сектора в иностранной валюте. После волны приватизаций компании будут искать альтернативные методы финансирования, и одним из них будет рынок облигаций. Высока вероятность, что

они будут деноминированы в валюту», – пишет экономист.

По сравнению с Азией 90-х годов на данный момент Казахстан имеет относительно небольшое количество краткосрочного долга в размере 4,59% от ВВП на 2014 год. Но если обратить внимание на объем обслуживания всего внешнего долга (проценты плюс выплата внешних долгов более одного года и краткосрочный долг в течение одного года), то картина сразу меняется. Вместо краткосрочного долга у нас огромный долгосрочный внешний долг, который ставит нашу страну по обслуживанию долга на 8-е место в мире (среди развивающихся стран) с 33,1% от экспорта (товара плюс услуг и первичный доход) на 2013 год.

По мнению Валерия Полховского, такой риск действительно присутствует, но не факт, что он будет реализовываться. Государство само может ограничивать объемы своего внешнего заимствования. Точно так же Национальный банк может устанавливать нормативы безопасности для коммерческих банков, не допуская избыточных рисков в банковской системе.

«Что касается частных нефинансовых компаний, то это в принципе не забота государства, это проблемы потенциальных кредиторов», – считает экономист.

По мнению финансового аналитика Fitch Ratings **Романа Корнева**, у Казахстана негативный имидж в инвестиционной среде из-за банковских дефолтов и реструктуризаций 2009–2014 годов. Кроме того, инвестиционная привлекательность страны страдает из-за падения цен на нефть и замедления экономического роста. Поэтому опасаться наплыва инвесторов и перегрева экономики в текущих условиях нет смысла.

### По примеру Дубая

Международный финансовый центр планируют создать по примеру Дубайского международного финансового центра (ДМФЦ). ДМФЦ – это федеральная финансовая свободная зона, где одним из главных элементов является фондовый рынок – NASDAQ Dubai. Более того, ДМФЦ предоставляет право на 100%-ное участие иностранного капитала и свободную конвертируемость валют. Кроме этого здесь предусматривается отсутствие налогообложения на 50 лет; широкая база договоров о двойном налогообложении; высокие стандарты законов, норм и регулирования; независимая судебная система; полностью прозрачная среда оперирования; доступ к высококвалифицированной рабочей силе; единое окно для различных требований, в том числе по вопросам визы и разрешений на работу.

## ОО «Казахстанская федерация спортивной стрельбы», данные для опубликования публичного отчета за 2015 год

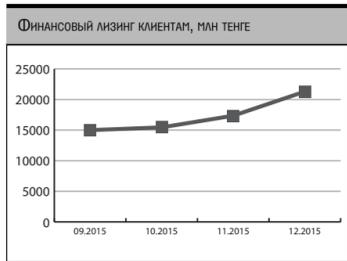
Информация, необходимая для составления публичного отчета об использовании денежных средств, выделенных АО «Самрук-Казына» в рамках оказания спонсорской помощи спортивным федерациям и ассоциациям

Бюджет			
№	Сумма	Статья расхода	Расшифка (что конкретно было куплено, на какие соревнования поехали, какие УТС провели и т.д.)
1.	276 238 530	Расходы по участию на соревнованиях и УТС	1. ЧСНГ по компакт-спортиву с 01.10.2014 по 12.10.2014 г., в г. Алматы. 2. Участие в Кубке Президента с 05.12.2015 по 12.12.2015 г., в г. Алматы. 3. Проведение и участие в МТ «Алтын Мерген» с 16.09.2015 по 23.09.2015 г., в г. Алматы. 4. Кубок мира среди молодежи с 01.08.2015 по 12.08.2015 г., в г. Алматы. 5. ЧСНГ по спортиву с 11.10.2015 по 19.10.2015 г., в г. Алматы. 6. Чемпионат мира в г. Лонато (Италия) с 06.09.2015 по 18.09.2015 г. 7. УТС и участие в ISSF г. Граната (Испания) с 05.09.2014 по 20.09.2014 г. 8. УТС перед Чемпионатом Азии г. Граната (Испания) с 05.09.2014 по 20.09.2014 г. 9. УТС и участие в МТ Аль-Кувейт с 23.01.2015 по 02.02.2015 г. 10. УТС перед Чемпионатом мира в г. Лонато (Италия) с 06.09.2015 по 18.09.2015 г. (проводились совместно с итальянскими спортсменами) 11. УТС перед Чемпионатом Азии в г. Аль-Кувейт с 27.09.2015 по 15.10.2015 г. 12. УТС к Лицензионному Кубку мира в г. Габала (Азербайджан) с 27.07.2015 по 07.08.2015 г.
2.	803 627 440	Расходы, связанные с приобретением имущества	1. Комплекты машинок Bowmapт-Спортинг, Nasta Olympik Trap – Nasta Olympik Skeet 4 для стендовой стрельбы. 2. Куртка стрелковая (летняя, зимняя). 3. Пневмолульки. 4. Винтовочные кейсы. 5. Патроны для стендовой стрельбы. 6. Мишени тарелочки. 7. Мишень электронная для тира «Алау». 8. Финальное табло Сиус для тира «Алау». 9. LED-экраны для демонстрации результатов для тира «Алау» и прочий инвентарь.
3.	24 347 010	Расходы по содержанию аппарата управления	Заключены индивидуальные трудовые договоры с 9 работниками, установлен оклад в размере 59 425 тенге в месяц, ФОТ составил за 12 месяцев 6 417 900 тенге, соответствующие налоги, соц. налог и соц. отчисления составили в сумме 782 095 тенге. Премирование работников за достижение хороших показателей составило 2 730 000 тенге. Расходы по содержанию и аренде офисов – 10 530 500 тенге. Прочие расходы (услуги банка) – 3 886 515 тенге.
4.	62 450 560	Расходы по информационному сопровождению	Согласно медиаллану.
			Общий бюджет 1 164 169 560

Результаты				
№	Полное наименование соревнования	Место проведения	Участвовавшие спортсмены	Результаты
1.	ЧСНГ по компакт-спортиву стендовой стрельбе (2014 г.)	г. Алматы	Принимали участие 50 спортсменов РК.	Золото – 1 Серебро – 1 Бронза – 1
2.	Участие в Международном турнире «Алтын мерген»	г. Алматы	Принимали участие 60 участников РК.	Золото – 14 Серебро – 15 Бронза – 15
3.	Участие в Кубке Президента ФСПС	г. Алматы	Принимал участие 61 участник РК и 1 участник Таджикистана.	Золото – 7 Серебро – 7 Бронза – 7
4.	Проведение УТС и участия в ISSF г. Граната (Испания) стендовая стрельба	г. Испания	В Чемпионате мира участвовало 2034 участника из 94 стран. Разыгрывались лицензии для участия в Олимпийских играх 2016 г.	6-е место в финале
5.	КМ среди молодежи по стендовой стрельбе	г. Алматы	Участники РК – 70 спортсменов, участвовало 46 стран.	Золото – 4 Серебро – 3 Бронза – 2
6.	Чемпионат мира г. Лонато (Италия)	г. Италия	Количество участвующих стран и количество спортсменов: 65 стран, 800 участников (стендовая стрельба). Состав команды РК – 20 спортсменов.	Спортсмены Казахстана приняли участие в двух видах программы – трап и скит. Все они остановились на стадии квалификационных соревнований.
7.	ЧСНГ по компакт-спортиву стендовой стрельбе (2015 г.)	г. Алматы	Участвовало 200 спортсменов, из них около 100 спортсменов из стран ближнего зарубежья.	Золото – 1
8.	Чемпионат Азии	г. Аль-Кувейт	Участвовало около 800 спортсменов из 32 стран мира, отменены розыгрыши олимпийских квот в Аль-Кувейте.	Золото – 2 Серебро – 2 Бронза – 2

Результаты (общие)			
1.	29 золотых:	1) 5-10.2014 г., г. Алматы (Казахстан) на V Чемпионате Союза (Гран-при СНГ) по стендовой стрельбе в упражнении компакт-спортив среди юниоров Мухамедиев А. 2) 10-19.10.2015 г., г. Алматы открытый Молодежный Кубок мира в г. Алматы Упражнение «Траншейный стэнд» Рысбекова Сарсенкуль 1 м с рез. 47/75 среди девушек Бердов Руслан 1 м с рез. 103/125 среди юниоров Упражнение «Круглый стэнд» Хайлова Ольга 1 м с рез. 63/75 среди девушек Мачжон Юнус 1 м с рез. 103/125 среди юниоров 3) 16-19.10.2015 г., г. Алматы Гран-при СНГ в г. Алматы. Упражнение «Компакт-спортив» Мухамедиев Александр 1 м с рез. 175/200 юниоры Хайлова Ольга 1 м с рез. 143/200 среди девушек	
2.	25 серебряных:	1) 5-10.2014 г., г. Алматы (Казахстан) на V Чемпионате Союза (Гран-при СНГ) по стендовой стрельбе в упражнении «Компакт-спортив» среди юниоров Почивалов М. 2) 10-19.10.2015 г., г. Алматы открытый Молодежный Кубок мира в г. Алматы Упражнение «Траншейный стэнд» Досмагамбетова Айжан 2 м с рез. 57/75 девушки Упражнение «Круглый стэнд» Насырова Рината 2 м с рез. 67/75 среди девушек Мухамедиев Александр 2 м с рез. 116/125 юниоры 3) 16-19.10.2015 г., г. Алматы Гран-при СНГ в г. Алматы Упражнение «Компакт-спортив» Почивалов Давид 2 м с рез. 170/200 юниоры Насырова Рината 2 м с рез. 136/200 среди девушек	
3.	27 бронзовых:	1) 5-10.2014 г., г. Алматы (Казахстан) на V Чемпионате Союза (Гран-при СНГ) по стендовой стрельбе в упражнении «Компакт-спортив» среди юниоров Почивалов Д. 2) 10-19.10.2015 г., г. Алматы открытый Молодежный Кубок мира в г. Алматы Упражнение «Круглый стэнд» Шалтакбаева Анея 3 м с рез. 43/75 среди девушек Ещенко Эдуард 3 м с рез. 109/125 среди юниоров 3) 16-19.10.2015 г., г. Алматы Гран-при СНГ в г. Алматы Упражнение «Компакт-спортив» Дмитриенко Мария 3 м с рез. 171/200 женщины Кравченко Зоя 3 м с рез. 126/200 девушки	

Сотрудничество			
Дата начала сотрудничества с АО «Самрук-Казына»	Как началось сотрудничество	Какие изменения произошли за время сотрудничества	Комментарии, пожелания
15.10.2010 года	С подачи заявки ООО «КФСС» на дополнительное финансирование.	За период сотрудничества с АО «Самрук-Казына» улучшилось материальное обеспечение спортсменов ООО «КФСС», что повлияло на улучшение результатов и подготовки олимпийского резерва.	Надеемся на дальнейшее сотрудничество с АО «Самрук-Казына», ООО «КФСС» ценит Фонд как надежного, крепкого партнера.



## Фондирование дорожает



Снижение рейтинга вызовет ряд негативных последствий для экономики Казахстана

### Рейтинг

**Снижение суверенного рейтинга Казахстана увеличит стоимость заимствований для государства и корпоративного сектора, что поставит страну в затруднительное положение. Так считают практически все экономисты, комментируя действия S&P. По их мнению, ситуация может улучшить только повышение цен на нефть.**

Динара ШУМАЕВА

Напомним, что 17 февраля агентство Standard & Poor's понизило долгосрочные суверенные кредитные рейтинги Казахстана в иностранной и национальной валюте с «BBB» до «BBB-», краткосрочные кредитные рейтинги в иностранной и национальной валюте с «A-2» до «A-3», а также рейтинг эмитента по национальной шкале «kzAA+» до «kzAA» с негативным прогнозом.

Снижение рейтингов было обусловлено ухудшением ожиданий по росту экономики (0% в 2016 году), по поступлению по текущему счету (снижение на 30% в 2016 году) и по доле чистого внешнего долга (выше 100% от поступлений по текущему счету) после снижения среднесрочных и долгосрочных прогнозов цен на нефть. Агентство ожидает, что средняя цена на нефть составит приблизительно \$40/баррель в 2016-м и \$45/баррель в 2016–2019 годах.

По причине снижения способности государства осуществлять чрезвычайную поддержку на одну ступень, с «BB+» до «BB», были снижены долгосрочные кредитные рейтинги еще ряда компаний: Народного банка Казахстана, КЕГОС, НК «КазМунайГаз», «КазТрансГаз», «КазТрансОйл» и «Казахстан темир жолы».

Прогноз по рейтингам «Самрук-Энерго» был снижен со «стабильного» на «негативный», долгосрочный кредитный рейтинг компании был подтвержден на уровне «BB».

По словам экспертов, снижение суверенного рейтинга Казахстана хоть и было ожидаемым, все равно

вызовет ряд негативных последствий для экономики республики и финансовой стабильности.

По словам аналитика MFJ Broker **Антон Краско**, дело в том, что финансовая система страны сильно зависит от западного рынка капитала: внешний долг по состоянию на 2015 год составил более \$155 млрд, что составляет примерно 130% ВВП, и практически весь этот долг рефинансируется на внешних рынках капитала (прежде всего – в Европе). Снижение рейтинга увеличит стоимость заимствований для государства и корпоративного сектора Казахстана. В частности, это касается крупнейших компаний в республике – «КазМунайГаз», «КазТрансГаз», «КазТрансОйл» и других. В их отношении вполне вероятно, что расходы на обслуживание долга вырастут в среднем на 10–15%, что будет значительно давить на их рентабельность.

По мнению эксперта, к сожалению, на 2016 год ничего хорошего для экономики Казахстана ожидать не приходится. Рост ВВП в лучшем случае составит 1%, а если цены на нефть останутся ниже \$40 за баррель в течение года, то экономика республики может сократиться еще на 0,2–0,3%. «Что касается суверенного рейтинга, то его снижение было вполне ожидаемым и, к сожалению, в нынешних условиях неизбежным. Повышение рейтинга возможно лишь в двух случаях: если цены на нефть окажутся выше ожидаемых или если властям страны удастся существенно диверсифицировать экономику в ближайшие годы и снизить зависимость от нефтегазового сектора», – комментирует Антон Краско.

С российским коллегой согласен и независимый экономист **Тимур Мусин**. Он отмечает, что снижение суверенного рейтинга связано в том числе с низкими ценами на нефть и в целом негативной ситуацией на международном финансовом рынке. Учитывая, что поступления от добычи и продажи нефти имеют значительную долю в экономике страны, понижение ее стоимости скажется негативно на подушке безопасности страны и возможности ее поддержки и увеличения.

«Из негативных последствий снижения суверенного рейтинга основным является удорожание внешних заимствований. В данном случае

увеличение странового риска инвесторы будут компенсировать увеличенной ставкой по своим вложениям», – говорит Тимур Мусин.

По его словам, кроме повышения стоимости нефти на показатели рейтинговых агентств оказывает важное влияние рост экономики и эффективность проводимой экономической политики страны. Поэтому, чтобы изменить ситуацию, экономика должна стать более эффективной и инновационной и, следовательно, привлекательной для инвесторов, в том числе внешних.

Аналитик ожидает, что в 2016 году более тесная интеграция Казахстана в мировую финансовую систему способствует усилению конкуренции и борьбы за рынок, соответственно частный бизнес в целях сохранения статуса-кво будет все больше адаптироваться и станет более гибким. «Возможно, пришло то время, когда доля МСБ начнет увеличиваться и отвоевывать свою часть рынка», – считает эксперт.

По мнению аналитиков Haluk Finance, эта новость не была неожиданной, так как снижение рейтингов квазисуверенных компаний и компаний, имеющих системную значимость, вслед за рейтингом страны является обычной практикой.

Директор аналитического департамента АО Private Asset Management **Дамир Сейсембаев** не думает, что снижение суверенного рейтинга несет какие-то серьезные последствия для Казахстана. По его мнению, снижение рейтинга отражает лишь факт ухудшения состояния и перспектив казахстанской экономики, которое произошло под воздействием снижения цен на нефть. А сам факт негативен и ухудшил способность Казахстана привлекать зарубежные займы.

«Ухудшение рейтинга является, таким образом, следствием негативных явлений. Об этом свидетельствует динамика еврооблигаций Казахстана, доходность по погашению которых росла в периоды падения цен на нефть (но не всегда). После сокращения суверенного рейтинга доходность суверенных еврооблигаций сократилась с текущей даты», – считает финансист.

Эксперт полагает, что повышение рейтинга возможно только в случае повышения цен на нефть.

## Закон окончит бал коллекторов

### Кредитование

**Закон «О коллекторской деятельности» ограничит коллекторов, но добавит прав заемщикам, полагают аналитики. Кроме реструктуризации проблемных должников, специалисты не ожидают дополнительного влияния на банки, однако говорят об увеличении судебных разбирательств по проблемным кредитам, к которым раньше банки прибегали только в критических случаях.**

Ольга КУДРЯШОВА

Нацбанк активно ведет работу над законопроектами «О коллекторской деятельности» и «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам коллекторской деятельности», об этом «КЪ» рассказали в пресс-службе банка.

В ведомстве сообщили, что создание такого законодательного акта призвано решить задачи по усилению прав должников и механизмов их защиты, устранению практики недобросовестного взыскания долгов со стороны коллекторских агентств, неправомерные действия которых повышают нестабильность в личной жизни должников, приводят к потере работы и нарушению нравственных устоев в государстве.

«В настоящее время отсутствуют нормативные правовые акты, регулирующие правоотношения в области коллекторской деятельности. Соответственно, коллекторскими агентствами не представляется отчетность в Национальный банк Республики Казахстан», – сообщили в Нацбанке.

Отдельные сферы деятельности коллекторских компаний регулируются некоторыми положениями Гражданского кодекса, Предпринимательского кодекса, а также Законами Республики Казахстан от 31 августа 1995 года «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан», Законом Республики Казахстан от 28 декабря 2004 года «О третейских судах» и Законом Республики Казахстан от 28 января 2011 года «О медиации».

Однако эти законодательные акты не регулируют должным образом коллекторский рынок, этот факт и стал определяющей причиной разработки законопроекта.

«Анализ информации, публикуемой в СМИ, а также запросов заемщиков (должников), поступающих в адрес Национального банка, позволяет говорить о непрозрачности функционирования коллекторских агентств», – отметили в пресс-службе банка.

Законопроекты предусматривают введение механизма учетной регистрации коллекторских агентств. Согласно разрабатываемым документам контроль будет осуществляться путем предоставления отчетности Нацбанку коллекторскими агентствами, а также проведения проверок деятельности коллекторов со стороны Нацбанка.

### Объем просрочки

Точных данных по объемам выкупленных у банков проблемных кредитов Нацбанк не имеет, однако в рамках разработки концепции законопроекта «О коллекторской деятельности» банком была запрошена информация о активно действующих

коллекторских агентств. Выяснилось, что объем просроченных кредитов, переданных банками в работу (по договору о взыскании) коллекторским агентствам, за период с 2012 по первое полугодие 2014 года составил 125,8 млрд тенге, а объем просроченных кредитов, уступленных банками коллекторским агентствам (по договору уступки права требования), за период с 2012 по первое полугодие 2014 года составил 3,7 млрд тенге.

### Эффективность идеи

По мнению специалистов Первого кредитного бюро (ПКБ), коллекторская деятельность – это неотъемлемая часть процесса кредитования, которая влияет на качество портфеля в посткредитном (постпродажном) периоде. «Вполне естественно, что значимость коллекторской деятельности и ее масштабы приводят к регуляции, и это всегда эффективно для рынка и всех его участников», – рассказали в бюро.

Однако на этапе обсуждения оценить эффективность регулирования трудно, отмечают в бюро, поскольку деятельность по взысканию зависит от нескольких факторов: от правильного анализа проблемного портфеля, инструментов взыскания, человеческих ресурсов и автоматизации.

По мнению аналитика ГК «ФИНАМ» **Богдана Зварича**, закон о коллекторской деятельности должен решить две проблемы: четко определить порядок деятельности коллекторов, их права и возможности, а также защитить заемщиков от недобросовестных действий коллекторов. «Да, это ограничит возможности коллекторов, однако не допустит полного беспревия заемщика», – отмечает г-н Зварич.

### Влияние на банки

По мнению аналитиков, значительного влияния на состояние кредитного рынка в банках регулирование коллекторской деятельности не окажет.

Директор в группе финансовых организаций международного рейтингового агентства Fitch Ratings **Роман Корнев** считает, что регулирование коллекторских компаний не отразит рисков для качества кредитного портфеля банков. «Более активная деятельность коллекторских агентств на этом рынке может несколько смягчить эти риски, но вряд ли фундаментально изменит ситуацию», – полагает аналитик.

Он подчеркнул, что риски в большей степени обусловлены высокой концентрацией и волатильностью экономики, рискованной политикой многих банков и достаточно низкой платёжной дисциплиной заемщиков.

«Смягчение мер, которыми могут пользоваться коллекторы, приведет к ухудшению с просроченной задолженностью – передача долга коллекторам уже не так сильно будет страшить заемщика. Однако, скорее всего, количество таких людей будет минимально, в результате чего это не скажется на состоянии банковского сектора», – считает г-н Зварич.

### Связь и риски

По мнению г-на Зварича, главным побочным фактором может стать активизация реструктуризации должников.

«Коллекторы будут более внимательно смотреть на состояние покупаемых долговых обязательств, что будет подталкивать банки к более активной работе с просроченной задолженностью. При этом банки более охотно будут идти навстречу должникам, в результате чего реструктуризация долга может стать

выгодна как должнику, так и банку», – объяснил он.

«В теории закон о коллекторской деятельности призван систематизировать и упорядочить работу по взысканию долгов. Он должен быть максимально точным, детальным, прозрачным и жизнеспособным. Тогда коллекторский бизнес выйдет из тени и окажется полностью подконтрольным. Это в свою очередь положительно скажется на стратегии реструктуризации долгов банковских клиентов», – считает старший аналитик «Альпари» **Анна Бодрова**.

Г-н Корнев, напротив, считает, что взаимосвязь коллекторского рынка и процесса реструктуризации кредитов не очевидна. «Банки в основном прибегают к услугам коллекторов тогда, когда все прочие методы взыскания или оздоровления кредита уже использованы и не принесли желаемого результата», – поясняет она.

«Однако обо всем этом пока можно говорить только в теоретической плоскости, так как никакие предварительных вариантов законопроекта не обнародовано. Но в любом случае это процесс небystрый», – заключила г-жа Бодрова.

### Судебная практика

О том, стоит ли применять судебные санкции к проблемным заемщикам через коллекторские компании, г-н Корнев пояснил, что это будет зависеть от того, какие услуги оказывать и какие риски готовы на себя принимать коллекторские агентства. «Мы не ожидаем, что в ближайшей перспективе банки будут передавать большие портфели третьим лицам в рамках договоров цессии. В такой ситуации кредитные риски и нагрузка по ведению судебных процессов останутся на банках», – пояснил аналитик.

В ПКБ отметили, что кредитные организации все чаще передают проблемные кредиты в суд. «Если раньше обращение в суд применялось как мера взыскания только по очень проблемным заемщикам (клиентам в так называемой глубокой просрочке), то сейчас диапазон дебиторов расширяется и кредитные организации готовы с первых же дней передавать «кредитное» дело в суд», – поделились в ПКБ.

В ПКБ отметили, что на данный момент коллекторы не предоставляют информацию о погашенных и непогашенных кредитах в бюро. «Мы со своей стороны лишь фиксируем факт передачи и можем предоставить эту информацию в рамках кредитного отчета для банка или МФО», – пояснили в организации.

Сейчас у ПКБ 111 активных поставщиков и получателей кредитных отчетов из бюро. При этом в техническом плане для коллекторов уже существуют организационные и технические решения для подключения к системе ПКБ, а также специализированные аналитические инструменты для оптимизации коллекторского процесса.

Основные клиенты коллекторов – это банки второго уровня, микрофинансовые организации, а также организации, осуществляющие отдельные виды банковских операций.

В Нацбанке рассказали, что, по данным Министерства национальной экономики Республики Казахстан, по состоянию на 2 июня 2014 года официально зарегистрировано 264 коллекторских агентств, 90% из которых являются малыми предприятиями до пяти человек. Другая статистика по действующим на рынке коллекторским агентствам в государственных органах отсутствует.

## А.М. Best подтвердило кредитный рейтинг АО «СК «Коммекс-Өмір»

### Позиции

**Международное рейтинговое агентство А.М. Best подтвердило АО «Страховая компания «Коммекс-Өмір» кредитный рейтинг «b+» с прогнозом «стабильный».**

Ирина ФЕЛЬ

В экспертном заключении рейтингового агентства отмечается, что подтверждение рейтинга отражает позицию АО «СК «Коммекс-Өмір», занимаемую на казахстанском рынке страхования, с учетом изменчивости внешней операционной среды и соответствующим

уровнем капитализации компании.

Аналитики А.М. Best ожидают, что в 2016 году уровень капитализации компании будет оставаться на том же уровне с корректировкой на риск, поддерживаемый существенной прибылью от переоценки иностранной валюты за предыдущий год.

По итогам 2015 года прибыль компании составила 3,37 млрд тенге, в то время как в 2014 году этот показатель был равен 312 млн тенге.

По мнению агентства, существенными факторами, влияющими на деятельность компании, в том числе и на рост прибыли, остаются высокая конкуренция на казахстанском страховом рынке и инвестиционные риски, связанные со сложной экономической ситуацией в стране.

Портфель «Коммекс-Өмір» в большей степени представлен обязательным страхованием гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств и медицинским страхованием. В связи с этим компания планирует в дальнейшем развивать добровольные виды, в том числе страхование ответственности и автокаско, диверсифицируя каналы продаж.

Уровень капитализации с корректировкой на риск продолжает отражать стратегию поддержания значительного уровня капитала выше минимальных нормативных требований, который усилен нераспределенной прибылью и стабилизационным резервом компании. На 1 января 2016 года коэффициент маржи платежеспособности составил 2,41.

## Банк ВТБ (Казахстан) получил новый транш от фонда «Даму»

### МСБ

**В начале февраля 2016 года между Банком ВТБ (Казахстан) и АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» подписано новое соглашение об участии в госпрограмме финансирования региональных приоритетных проектов субъектов МСБ «Даму регионов III» на сумму 500 млн тенге сроком на семь лет.**

Марина ГРЕБЕНЮК

ДО АО Банк ВТБ (Казахстан) сотрудничает с ФРП «Даму» с 2011 года. Банк

участвует в ряде государственных программ, направленных на развитие малого и среднего бизнеса.

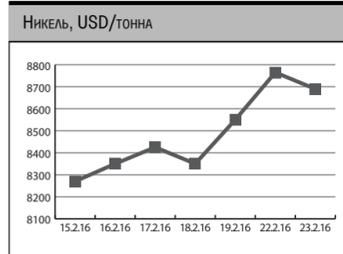
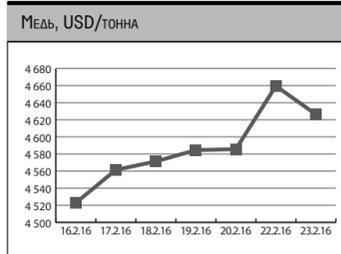
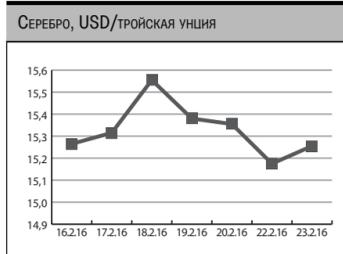
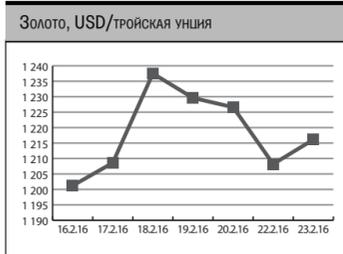
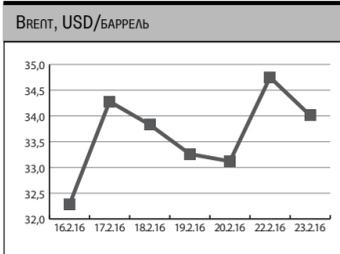
Например, в рамках единой программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020» в портфеле банка 339 займов на сумму более 11,5 млрд тенге, из них 37 займов выданы в городах Алматы и Астане и 302 – в регионах республики.

В части обусловленного размещения средств в рамках программ «Даму регионов III» и «Женское предпринимательство» на 1 января 2016 года в портфеле банка 190 займов на сумму более 1,5 млрд тенге, из которых 15 займов освоены в городах Алматы и Астане и 175 – в регионах республики.

«Успешное освоение средств в рамках государственных программ

стало возможным благодаря тесному взаимодействию банка с фондом «Даму». Для реализации поставленных задач банком разработана специальная методологическая база, на постоянной основе проводятся семинары и рабочие группы с участием сотрудников фонда», – отметил председатель правления Банка ВТБ (Казахстан) **Дмитрий Забелло**. Банк ориентирован на финансирование проектов, направленных на развитие регионов Казахстана. Среди приоритетных направлений: инновации в производстве, сельское хозяйство, женское предпринимательство и обрабатывающая промышленность. Проекты будут способствовать укреплению малого и среднего бизнеса в Казахстане и развитию экономики страны.

## ИНДУСТРИЯ



# Угольная промышленность РК – «I will survive!»

## Энергетика

**В Министерстве энергетики Казахстана, несмотря на имеющиеся трудности с экспортом, в 2016 г. ожидают сохранения объема добычи угля на уровне 101,5 млн тонн.**

Элина ГРИНШТЕЙН

Об этом было сообщено в рамках заседания расширенной Коллегии министерства «Об итогах деятельности МЭ РК в 2015 году и задачах на 2016 год», которое состоялось 17 февраля 2016 г. По сообщению на официальном сайте премьер-министра РК, в заседании приняли участие представители Сената Парламента РК, Министерства национальной экономики, Министерства по инвестициям и развитию и других государственных органов, национальных компаний, крупных недропользователей, подведомственных организаций МЭ РК, а также неправительственных и международных организаций.

### Снижение спроса нипочем

По информации Минэнерго, в 2015 г. плановый показатель добычи угля был выполнен – угледобывающими компаниями было добыто 102,2 млн тонн угля (без учета угольного концентрата), что составило 95% к аналогичному показателю 2014 г.

Спрос на энергоресурс также упал: «В течение 2015 года на внутренний рынок было поставлено 67,5 млн тонн угля. Из общего объема угля, поставленного казахстанским потребителям, 74,0% или 51,0 млн тонн отгружено энергопроизводящим предприятиям, что на 1,6 млн тонн меньше, чем за 2014 год», – говорится в справке об итогах деятельности за 2015 г. и задачах на 2016 г.

Снижение внутреннего потребления угля в министерстве объяснили следующим образом: «Объем добычи угля зависит от режима работы энергопредприятий и имеет сезонный характер. Снижение спроса на уголь произошло по причине сезонности с целью недопущения складирования больших объемов угля на складах во избежание эндогенных пожаров и потери качества угля».

Однако, несмотря на снижение спроса, угольная промышленность работала в течение прошлого года достаточно стабильно. В Минэнерго отмечают, что угольной продукцией были обеспечены все потребители согласно контрактам.

Что касается объемов экспорта ископаемого топлива, по данным МЭ РК, они упали на 4% к 2014 г., составив 29,2 млн тонн. В министерстве это объясняют отказами россий-



В 2015 г. угледобывающими компаниями в РК было добыто 102,2 млн тонн угля

ских электростанций от заявленных объемов: «Данные отказы связаны с устойчивой тенденцией снижения с российской стороны спроса на энергетические угли, используемые в качестве основного вида топлива в процессе выработки электрической и тепловой энергии, а также политической импортозамещения в России».

Напомним, что 15 февраля на заседании Правительства РК министр энергетики Владимир Школьник сообщил, что тема поставки казахстанского угля в РФ достаточно актуальна: «Мы согласовываем вопросы последней поездки нашей делегации в Москву – вопрос поставки электроэнергии в РФ до 500 мегаватт. Вопрос обсуждался в Министерстве энергетики и правительстве РФ, также мы на всех уровнях обсуждали вопрос подписания индикативного баланса поставки угля на электростанции РФ до 2020–2023 годов».

### Мина замедленного действия

Как известно, сокращение спроса на уголь в настоящее время наблюдается не только в России, но и по всему миру. Но стоит отметить, что, по мнению аналитиков, настоящая проблема заключается вовсе не в этом, а в избытке предложения. Согласно моделям спроса и предложения «Deutsche Bank», избыток предложения на рынке энергетического угля составляет 30 млн тонн и грозит увеличиться до 68 млн тонн в 2018 г.

Аналитики на основании этих факторов прогнозируют неминуемый закат

эры угля как энергоресурса. Однако произойдет это не так уж скоро. «Большинство серьезных прогнозов в сфере электроэнергетики сходятся на том, что уголь останется важнейшим компонентом мирового энергетического баланса на многие годы вперед», – говорится в отчете компании «Deloitte» «Тенденции развития-2016».

Управление по энергетической информации США (EIA) также успокаивает – по его данным, на долю ископаемого топлива будет по-прежнему приходиться почти 80% мирового энергопотребления вплоть до 2040 г.

«В действительности, мировой спрос на уголь должен увеличиться к 2019 г. до 9 млрд тонн, что означает средний прирост на 2,1% в год. Дефицит электроэнергии в африканских, азиатских и южноамериканских странах в сочетании с предполагаемым взрывным ростом мирового энергопотребления на 40% к 2040 г. также может подстегнуть спрос на ископаемое топливо», – считают в «Deloitte».

Таким образом, несмотря на то, что доля угля на рынке будет сокращаться в пользу природного газа и возобновляемой энергии, он все равно останется актуальным.

### Баланс на мировом рынке энергетического угля



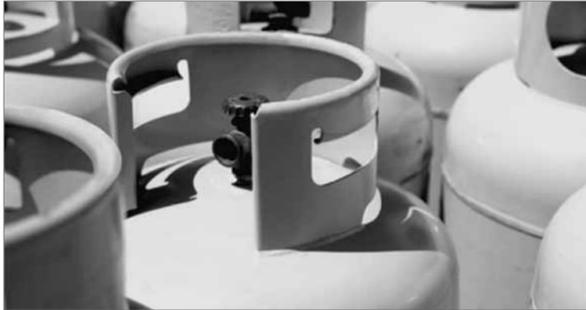
# Виртуальный газ

## Газификация

**В Боливии 18 февраля 2016 г. состоялось открытие так называемого виртуального газопровода. Его головной завод в г. Санта-Крус де ла Сьерра в сутки производит 120 тонн сжиженного природного газа.**

Эстер ЛИВАНСКАЯ

Сам виртуальный газопровод представляет собой сеть СПГ-станций с головным заводом по сжижению природного газа. Работа инфраструктуры заключается в слаженной системе транспортировки и хранения сжиженного природного газа. Это позволяет газифицировать удаленные населенные пункты, к которым экономически невыгодно прокладывать газопровод. Схема проста: топливо закачивается в парк грузовиков с криогенными цистернами, которые доставляют его на мобильные заводы регазификации и локальные регазификационные стан-



ции. По сообщению властей Боливии, общее число станций составляет 27 единиц. На них сжиженный газ хранится в специальных емкостях до момента распределения их по муниципалитетам и автозаправочным станциям. Примечательно, что объем газа при технологии его сжижения можно уменьшить в 600 раз.

Возвращаясь к боливийскому газопроводу: владельцем данного комплекса является государственная компания YPFB. А строительством занимался консорциум EPC, возглавляемый испанской компанией Sener.

По словам представителей компании, в ближайшем будущем виртуальный газопровод будет расширен, что позволит обеспечить газом еще 33 муниципалитета, в которых в настоящий момент отсутствует доступ к голубому топливу.

Кстати говоря, объем хранилища сжиженного газа на головном заводе боливийского виртуального газопровода составляет 3 тыс. м<sup>3</sup>. Благодаря этому завод может считаться центром снабжения СПГ не только г. Санта-Крус де ла Сьерра и прилегающих районов, но также Сан-Хулиана, Сан-Хосе де Чикитос и Туписа.

Примечательно, что по запасам природного газа Боливия занимает в Латинской Америке третье место после Венесуэлы и Республики Тринидад и Тобаго. Доказанные запасы природного газа в стране по оценке British Petroleum составляют 0,3 трлн м<sup>3</sup>, а ежегодная добыча «товарного» газа за 2014 год составила 21,4 млрд м<sup>3</sup>. Для сравнения: по РК эти показатели

составляют 1,5 трлн м<sup>3</sup> и 19,3 млрд м<sup>3</sup> соответственно.

Аналитик в нефтегазовой области для Боливии открытие виртуального газопровода наиболее оптимально с учетом географических особенностей страны – высокогорье, труднодоступные регионы, тропические леса и равнины. «Наиболее рентабельными и эффективными, конечно же, являются обычные газопроводы. Но их строительство в таких условиях затруднительно и высокочастотно. Видимо, поэтому будет реализован проект доставки газа посредством его сжижения. В целом, ничего революционного в этом решении нет. Это применяется во многих странах», – говорит эксперт.

Что же касается Казахстана, г-н Байдильдинов говорит, что частично виртуальная газификация применяется у нас уже давно, но с учетом значительной территории страны и отдаленности регионов, традиционные газопроводы имеют неоспоримые преимущества.

Напомним, в апреле прошлого года АО «КазТрансГаз» также заявило о начале строительства в Жамбылской области завода по сжижению природного газа, мощностью не менее 100 млн м<sup>3</sup> входного объема в год, с развитием необходимой транспортной инфраструктуры. Компания также намерена осуществить работы по подключению к газопроводу АО «КазТрансГаз Аймак», которое, в свою очередь, предоставит возможность подключения к газопроводам в Жамбылской области и обеспечит согласованные объемы входного газа для бесперебойной работы завода. Инвестором проекта выступило ТОО «Астана-Транс-Ойл», а объем средств, вложенных в строительство, составит порядка \$100 млн.

# Оправдать ожидания – новые месторождения РД КМГ

## Нефть

**АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз» сообщило об обнаружении нефти на трех новых месторождениях. В обнародованных компаниями 18 февраля 2016 г. результатах геологоразведочных работ говорится о получении притоков безводной нефти при испытаниях разведочных скважин на участках структур северо-восточное крыло С. Нуржанов, блоки Лиман и Аккудук.**

Эрика НАРМОНОВА

Так, при испытании продуктивных пластов в скважине, пробуренной в прошлом году на структуре северо-восточное крыло С. Нуржанов был получен фонтанный приток безводной нефти дебитом 130 тонн (около 900 баррелей) в сутки. Как сообщили в компании, исследовательские работы на участке пока не окончены, и после их завершения на триасовом горизонте будут продолжены на юрских и меловых горизонтах. По предварительным же оценкам перспективные ресурсы данного месторождения оцениваются в размере 3,9 млн тонн извлекаемого углеводородного сырья.

В 2016–2017 гг. РД КМГ планирует пробурить на данном месторождении еще две оценочные скважины. Это будет сделано с целью оконтуривания новых залежей, проведения подсчета запасов и проектирования пробной эксплуатации месторождения, которую компания планирует начать в 2018 г.

Необходимо отметить, что структура северо-восточное крыло С. Нуржанов отделена от основного разрабатываемого месторождения С. Нуржанов системой нарушений амплитудой 180 и более метров. Месторождение С. Нуржанов является одним из основных месторождений АО «Эмбамунайгаз» (ЭМГ). Оно находится в эксплуатации с 1963 года и обеспечивает около 17% добычи нефти ЭМГ и около 16% запасов категории 2Р.

Что касается блока Лиман, то на нем был получен промышленный приток безводной нефти дебитом 3,3 м<sup>3</sup> в сутки (20 баррелей в сутки). «Компания планирует бурение четырех разведочных скважин в 2016 г., а также проведение оперативного подсчета запасов и проектирование пробной эксплуатации. Начало пробной эксплуатации подкарнизных отложений блока Лиман запланировано на 2017–2018 гг.», – сказано в пресс-релизе РД КМГ.

На третьем месторождении – блоке Аккудук – при испытании разведочной скважины был получен приток безводной нефти с дебитом до 18 м<sup>3</sup> в сутки (110 баррелей в сутки). Также в результате испытания разведочной скважины на этом новом участке была открыта новая залежь в среднеюрских отложениях. РД КМГ планирует бурение двух оценочных скважин в 2016–2017 гг. и ввод в промышленную эксплуатацию нового участка месторождения после утверждения прироста запасов нефти и уточненного проекта разработки.

### Награда за упорство

Однако, по мнению эксперта в нефтегазовой отрасли **Олжаса Байдильдинова**, это только первые результаты и по ним пока очень трудно что-либо сказать. Тем более, предварительные итоги не позволяют говорить о том, что открыто крупное месторождение. «Необходимо провести еще много работ, включая анализ химического состава нефти, физических свойств и т. д. Во всяком случае, скважины «не сухие», что уже неплохо», – говорит аналитик.

А вспоминая серию сухих скважин на шельфе Каспия, названную экспертами «Тюб-караганским синдромом», новые месторождения задают оптимистичный настрой. Напомним, в

последние годы попытки обнаружить новые залежи черного золота в данном регионе практически регулярно терпели фиаско. Ожидания не оправдали такие проекты, как, например, «Тюб-Караган», «Аташ». Что примечательно, перспективный блок Лиман расположен от них совсем не далеко, а ведь некоторые отраслевиков уже ставили крест на шельфе, говоря, что новой нефти там и вовсе нет, как и нет смысла тратить огромные средства на разведочные работы.

Следует также отметить, что большинство участков, на которых РД КМГ в настоящее время ведет добычу нефти, относятся к давно открытым месторождениям. Многие из них эксплуатировались еще в советский период и в скором времени уже могут перейти в стадию падающей добычи. Именно поэтому разведка новых месторождений для РД КМГ является очень актуальной темой.

Помимо сухих скважин и иссякающих источников, по РД КМГ, разумеется, сильно ударили кризис и падение цен на нефть. И эти факторы оказали весьма сильное негативное влияние на финансовое положение не только АО «РД «КазМунайГаз», но и его материнской компании АО НК «КазМунайГаз», а также остальных компаний, входящих в группу.

Так о потенциальном ухудшении показателей кредитоспособности АО НК «КазМунайГаз» в связи со значительным снижением цен на нефть говорится в отчете о деятельности компании, опубликованном рейтинговым агентством Moody's в начале февраля. «Мы видим значительный риск того, что в среднесрочной перспективе цены будут повышаться гораздо более медленными темпами, чем ожидалось ранее, а также риск того, что падение цен может продолжиться», – сказано в кредитном заключении.

Аналитики Moody's сделали особый акцент на ухудшении показателей операционной деятельности компании в 2014 г. Вместе с тем, в рейтинговом агентстве настроены пессимистично и ожидают, что ухудшение показателей продолжится в течение ближайших 18 месяцев. По мнению экспертов, это обусловлено несколькими факторами. На первом месте стоит слабая конъюнктура нефтяного рынка, на котором цены на нефть остаются на уровне \$30 за баррель.

### Увеличения добычи можно не ждать

Также аналитики отмечают отсутствие в Казахстане предпосылок для увеличения добычи углеводородов в среднесрочной перспективе. Напомним, что по прогнозам министерства энергетики РК, добыча нефти в стране снижается. «На этот год мы планируем 77 млн тонн добычи нефти при \$40 за баррель. То есть мы уже видим – по сравнению с итогами прошлого года идет существенное снижение, порядка на 3 млн тонн. Мы полагаем, что если цена нефти будет снижаться, пойдет дальнейшее сокращение буровых работ и капитального ремонта скважин. Возможно даже, если цена будет ниже \$30 за баррель, то добыча может рассматриваться на уровне 74 млн тонн», – сообщил 23 февраля вице-министр энергетики РК **Асет Маргауов**.

### Вопрос открыт

Все эти факторы порождают вполне закономерный вопрос – а смогут ли в текущих условиях новые месторождения, которые, к слову, требуют больших денежных вливаний, хоть как-то улучшить положение РК «КазМунайГаз» и ее материнской компании? Директор OIL Gaz Project **Жарас Ахметов** утверждает, что пока не посчитаны коммерческие запасы и, хотя бы примерно, не посчитаны затраты на освоение, говорить что-либо определенное на этот счет невозможно. «Предварительная оценка – это, все-таки, предварительная оценка. Она будет уточняться в ходе пробной эксплуатации. Что-то можно будет сказать по результатам оперативного подсчета запасов, а пока еще рано», – говорит эксперт.

### АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз»

По итогам 2015 г. АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз» входит в тройку лидеров по объему добычи нефти в Казахстане. С учетом долей в компаниях ТОО «СП «Казермунай», ССЭЛ (АО «Каражанбасмунай») и «ПетроКазakhstan Инк.» объем добычи РД КМГ в 2015 г. составил 12,4 млн тонн (251 тыс. баррелей в сутки). Объем консолидированных доказанных и вероятных запасов РД КМГ, с учетом долей в совместных предприятиях, по состоянию на конец 2014 г. составил 177 млн тонн (1 303 млн баррелей), из которых 132 млн тонн (981 млн баррелей) приходится на АО «Озенмунайгаз», АО «Эмбамунайгаз» и ТОО «Урал Ойл энд Газ» (м-р Рожковское, Федоровский блок). Касательно финансовой деятельности, РД КМГ намеревается опубликовать консолидированные финансовые результаты за 2015 г. в пятницу, 26 февраля 2016 г.

# Игра по правилам

**Правительство Казахстана продолжает успокаивать предпринимателей тем, что проводит большую работу для поддержки отечественных производителей после вступления в ВТО. Одним из главных факторов здесь является максимальный по продолжительности переходный период. Рассчитывается, что это должно позволить отечественным товаропроизводителям поэтапно перейти к рыночным условиям ведения бизнеса и повысить конкурентоспособность производимых товаров. «Къ» попросил Национальную палату предпринимателей «Атамекен» подвести небольшой итог полугодия.**

**Исполняющий обязанности заместителя председателя правления НПП РК «Атамекен» Дана ЖУНУСОВА. Записала Гульжанат ИХИЕВА**

Объем импорта в Казахстан из третьих стран в 2015 году составил \$19,4 млрд и по сравнению с 2014 годом снизился на 27%.

Вместе с тем, необходимо понимать, что в рамках вступления Казахстана в ВТО обязательства РК по поэтапному снижению таможенных пошлин взяты в отношении 3 877 товарных позиций.

Основными условиями вступления Казахстана в ВТО являются, в том числе, тарифные обязательства по ряду товарных позиций – Перечень изъятий, ввозная ставка которых в условиях ВТО ниже от действующих таможенных пошлин в рамках Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза.

На сегодня Перечень изъятий состоит из 1 347 товарных позиций (58 товарных групп из всех 97 в рамках экстерта, в том числе сельскохозяйственная продукция, легкая промышленность, транспортные средства и др.), к которым с декабря 2015 года уже принимаются более низкие ставки ввозных таможенных пошлин, чем ЕТТ ЕАЭС (Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза).

Из-за опасения реэкспорта казахстанских товаров, ввезенных по заниженным таможенным пошлинам в рамках ВТО со стороны стран ТС, главы государств ЕАЭС подписали ряд документов по утверждению тарифных обязательств Казахстана.

Стоит отметить, что 60% товаров, по которым пошлины для Казахстана ниже, чем для других стран ЕАЭС, поставляются из стран дальнего зарубежья (ДЗ). Остальные 40% импортируются из стран СНГ, с которыми торговля является беспрошальной.

В пример можно привести легковые автомобили, попадающие под изъятие, в 2016 году импортная пошлина РК составляет 15-20% (ставка ЕТТ ЕАЭС – 25%). В среднем, этот импорт из стран ДЗ за 2012-2014 гг. составил \$996 млн, тогда как в 2015 году был \$233 млн.

Учитывая, что на сегодня в Казахстане увеличена ставка первичной регистрации автотранспортных средств, то наплыва иностранной продукции не ожидается.

Одним из наиболее импортируемых товаров все же является арматура для трубопроводов, котлов, резервуаров, цистерн, баков и аналогичных емкостей, включая редуционные и терморегулирующие клапаны. Импортная пошлина РК данной категории товаров на 2016 год составляет 5%, ставка ЕТТ ЕАЭС – 9%.

Импорт по данному товару за 2012-2014 гг. составил \$144,4 млн, тогда как в 2015 году снизился до \$136,4 млн. Именно этот товар относится к категории импортозависимых.

Вместе с тем, прогнозировать насколько увеличится общий объем импорта в 2016 году весьма сложно на фоне свободноплавающего курса национальной валюты и состояния мировой экономики в целом.

Исходя из данных, предоставленных Комитетом государственных доходов в 11 января по 8 февраля этого года, товаров по сниженным ставкам в рамках ВТО было ввезено на общую сумму в \$19,2 млн. Номенклатура насчитывает 114 позиций. Основные товары это автомобильные транспортные средства (\$8,7 млн или 45% от общей суммы), техника (\$3,1 млн. или 16%), тростниковый сахар (\$2,6 млн или 14%), лекарственные средства (\$8,3 млн или 4,3%), алкогольные напитки (7,1 млн или 3,7%).

## Бизнес и господдержка в рамках ВТО

Правила ВТО разрешают оказывать поддержку в виде субсидий. При этом, оказывая поддержку, государства должны выполнять два основных условия, во-первых, не увязывать эту поддержку с экспортом, а во-вторых, она не должна быть направлена на импортозамещение. Все остальные виды поддержки разрешены. Более того, на сегодня Правительством предусмотрены меры государственной поддержки, которые полностью соответствуют международным обязательствам страны.

Стоит отметить, что в ходе переговоров были выявлены некоторые



виды поддержки, которые противоречат правилам ВТО, и по которым Казахстану был предоставлен переходный период для их отмены. Так, например, применяемые государством меры по поддержке казахстанских товаропроизводителей в свободной экономической зоне и Свободных складов в виде освобождения от уплаты таможенных пошлин и НДС, будут осуществляться до 1 января 2017 года. Вместе с тем, оказываемая автопроизводителям государственная поддержка, а именно таможенные льготы в отношении импортируемых компонентов будут действовать до 1 июля 2018 года. Казахстан сохранил также возможность предоставлять льготы в виде отмены 70 % НДС для сельскохозхозяйственных производителей и переработчиков до 1 января 2018 года, что также является запрещенной мерой в рамках ВТО.

Кроме того, в соответствии с правилами ВТО и принятыми обязательствами, Казахстан не будет субсидировать стоимость затрат на транспортные расходы при экспорте сельскохозяйственной (экспортные субсидии). В этой связи Министерство сельского хозяйства совместно с Министерством национальной экономики и НПП предстоит проанализировать действующую систему субсидирования и выработать альтернативные меры поддержки сельхозпроизводителей, предоставление которых не будет увязано с осуществлением экспортных операций.

Вместе с тем, вступление Казахстана в ВТО способствует созданию более благоприятных условий доступа на мировые рынки на основе предсказуемости и стабильности торговых отношений, получению доступа к новым возможностям для развития торговли, а также устранению дискриминации в торговле с помощью механизма ВТО по разрешению споров.

Необходимо отметить, что вступление Казахстана в ВТО снимает дискриминационное отношение к казахстанским товарам и открывает свободный доступ на внешние рынки, а также способствует доступности сырья, комплектующих и запчастей из дальнего зарубежья, что в конечном итоге позволит стимулировать развитие экспорта.

Кроме того, работа по развитию экспорта ведется также и в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС), в состав которого входят Казахстан, Россия, Белоруссия, Армения и Кыргызстан.

29 мая 2015 года принято решение Евразийского межправительственного совета № 2 «О мерах, направленных на развитие экспорта».

Согласно данному решению, правительства государств – членом ЕАЭС поручено принять меры, обеспечивающие кредитную и лизинговую поддержку экспорта продукции, произведенной на кооперационной основе. Также, в целях развития выставочно-ярмарочной и экспозиционной деятельности, одобрена инициатива по проведению ежегодного форума «Евразийская неделя» поочередно в государствах – членах ЕАЭС. Предполагается, что в 2016 году данный форум пройдет в Российской Федерации, в 2017 году – в Республике Казахстан.

## Время – деньги

Переходные периоды, которые согласовал Казахстан в рамках вступления в ВТО, по расчетам должны дать достаточно времени для подготовки легитимных в рамках ВТО и ЕАЭС альтернативных мер государственной поддержки отечественным товаропроизводителям.

В настоящее время уполномоченными органами совместно с НПП «Атамекен» проводятся действия по разработке альтернативных мер поддержки отечественных товаропроизводителей на основе рекомендаций, которые были подготовлены международными экспертами Всемирного Банка.

Единственно, можно отметить, что при разработке данных мер будет

проанализированы все бенефициары субсидий. На основании данного анализа будет очевидно, кто действительно нуждается в предоставлении той или иной помощи.

В настоящее время по инициативе НПП создана рабочая группа с участием представителей государственных органов и представителей бизнеса – с целью разработки альтернативных мер государственной поддержки с определением условий их предоставления после 1 января 2017 года.

Также Министерством национальной экономики РК разработан План мероприятий по приведению национального законодательства в соответствие с обязательствами, принятыми РК при вступлении в ВТО. Одним из пунктов Плана является создание рабочей группы по разработке альтернативных мер поддержки промышленности, сельского хозяйства, экономики и разработка возможных альтернативных (адаптационных) мер в соответствии с правилами ВТО.

Деятельность рабочей группы будет направлена на защиту отечественных товаропроизводителей в связи с отменой казахстанского содержания, преференциального режима, субсидирования экспорта, а также принятием обязательств в области сельского хозяйства, в сфере недропользования, регулирования закупок субъектов квазигосударственного сектора, государственных закупок и т.д. Это основной перечень обязательств, которые Казахстан взял на себя в рамках ВТО, и которые могут оказать непосредственное влияние на отечественный бизнес.

## Налоги и ВТО

В настоящее время юридическим лицам, производящим сельскохозяйственную продукцию и продукцию животноводства и птицеводства, а также переработчикам сельскохозяйственной продукции предоставляется льгота в виде сокращения суммы НДС, подлежащей к уплате в бюджет на 70%.

Данная льгота противоречит статье III Генерального соглашения по торговле и тарифам (ГАТТ) 1994, создавая преимущество для товаров отечественных сельхозпроизводителей и сельхозпереработчиков в сравнении с импортными товарами.

Стоит отметить, что Казахстан отстоял право применения льготы по уплате НДС до 1 января 2018 года. Вместе с тем, действующее налоговое законодательство предусматривает огромный спектр налоговых льгот для отечественных производителей и инвесторов, резидентов СЭЗ и т.д. В связи со вступлением в ВТО предоставление налоговых льгот будет продолжаться.

В рамках разработки альтернативных мер поддержки не исключается, что производителям будут предложены налоговые льготы в рамках действующего законодательства, которые заменят противоречащие ВТО меры поддержки.

В настоящее время ведется мероприятие по разработке Нового Кодекса о налоговом и таможенном регулировании, который полностью будет содержать нормы, соответствующие правилам ВТО.

## Экспортеры с поддержкой

В соответствии с принятыми обязательствами, Казахстан должен, с момента вступления, отменить все экспортные субсидии, а также привести все действующие программы развития в соответствие с Соглашением СКМ. Аналогичные обязательства у Казахстана и в рамках членства в ЕАЭС. Протокол № 28 «О единых правилах предоставления промышленных субсидий» Договора о ЕАЭС является аналогом Соглашения СКМ и соответственно предусматривает схожие правила предоставления промышленных субсидий.

23 октября 2012 года Комитет ВТО по субсидиям и компенсационным мерам утвердил финальное предле-

ние переходных периодов (до конца 2013) для экспортных субсидий 19 развивающимся странам. На данный момент ни один член ВТО не применяет экспортные субсидии в понимании Статьи 3 Соглашения СКМ.

В настоящее время в рамках программы «Экспортер 2020» по линии АО «КАЗНЕКС ИНВЕСТ» экспортеры продолжают получать сервисную, информационно-аналитическую поддержку, также экспортеры получают возмещение части затрат на рекламу, брендинг, содержание представительств.

Вместе с этим, государственная поддержка финансирования экспортных операций продолжает предоставляться через АО «Экспортно-кредитная страховая корпорация «КазЭкспоГарант» в виде страхования экспортных кредитов и предоставления пост-экспортного финансирования. Эти финансовые инструменты предоставляются на основе международной практики, включая Договоренности ОЭСР по официально поддерживаемым экспортным кредитам, и соответствуют правилам и нормам ВТО.

Кроме того, в рамках обязательств перед ВТО Казахстан не должен посылать экспортные пошлины, либо снизить или отменить их в соответствии с утвержденным перечнем из 370 позиций (часть V, Раздел А).

Установление ввозных таможенных пошлин на указанную продукцию будет регламентироваться согласно существующей практике – Приказ Министра национальной экономики Республики Казахстан от 27 мая 2015 года № 405.

Касательно экспорта готовой продукции в третьи страны: следует понимать, что уровни обязательств каждой отдельной страны при вступлении в ВТО различны. Для определения преимуществ доступа казахстанской продукции на рынок других государств-членов ВТО необходимо провести анализ обязательств этих государств при вступлении в ВТО: тарифные обязательства, предоставление режима наибольшего благоприятствования (РНБ) и др.

Например, на экспорт казахстанской продукции в Туркменистан вступление Казахстана в ВТО не окажет никакого влияния ввиду того, что Туркменистан не является членом ВТО. Узбекистан и Иран являются странами-наблюдателями ВТО. Кыргызская Республика, Таджикистан и Турция являются членами ВТО, и согласно нормам и принципам предоставляют товарам и услугам иностранного происхождения национальный режим. Китай с 2002 года является частично признанным членом ВТО. С вступлением в ВТО Китай снизил средне-ввезенный тариф по импортным пошлинам с 15,3% до 9,8%.

Практика показывает, что результаты вступления в ВТО, проявляются

в долгосрочной перспективе. Однако уже сегодня и правительство, и НПП РК «Атамекен» разрабатывают и совместно обсуждают альтернативные меры защиты внутреннего рынка и отечественных производителей. Проводится анализ наиболее чувствительных групп товаров, по которым налажено собственное производство в Казахстане, и при этом существуют тарифные обязательства по снижению ввозных таможенных пошлин.

## Сложности бизнеса

Как раз отмена нижеперечисленных льгот для отечественных товаропроизводителей будет самым сложным для казахстанского бизнеса. Усугубляется положение еще и тем, что, начиная с 1 января 2017 года, участники свободной экономической зоны должны будут оплачивать таможенные пошлины при вывозе товара на остальную часть территории ЕАЭС.

Автопроизводители, которые функционируют в рамках таможенного режима «свободный склад», также должны будут уплачивать таможенные пошлины и НДС, что приведет к многократному затратам в связи с тем, что многие автокомплектующие – иностранного производства.

Чтобы избежать каких-либо потерь на рынке, в настоящее время ведется работа по разработке механизма поддержки товаропроизводителей в условиях членства в ВТО.

Кроме того, для отечественных производителей, пожалуй, самым сложным будет конкуренция с импортными товарами, ввезенными по заниженным ввозным пошлинам. Принимая во внимание то, что обязательства Казахстана по снижению средне-ввезенного таможенного тарифа до 6,5% с действующих 10,4% в рамках Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза распространяются более чем на 3000 товарных позиций, работы и у государственных органов, и у бизнеса предстоит немало.

Как все понимают, в рамках вступления в ВТО такой эффективный инструмент защиты национальных товаропроизводителей от иностранной конкуренции, как таможенно-тарифное регулирование, уже не сможет применяться в полной мере. Но нельзя забывать и о нетарифных методах регулирования внешнеэкономической деятельности, которые в соответствии с международными

соглашениями применяются в виде исключения из общего правила свободной торговли и направлены на обеспечение национальной безопасности. Нетарифное регулирование позволяет государству вводить временные количественные ограничения экспорта или импорта отдельных товаров, применять специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры и др. методы.

В целом хотелось бы отметить, что нормы ВТО содержат ряд положений, которые правомерно можно использовать в целях защиты отечественных товаропроизводителей. И главная задача – выявить целевые группы, нуждающиеся в максимальной поддержке на первоначальном этапе.

## Переходный период

В рамках переговорного процесса Казахстан закрепил следующие переходные периоды:

– Товары, произведенные на территории свободной экономической зоны резидентами, зарегистрированными до 1 января 2012 г., а также признанные казахстанскими согласно критериям достаточной переработки, освобождаются от таможенных пошлин и налогов при вывозе с территории СЭЗ на остальную часть таможенной территории ЕАЭС до 1 января 2017 г.

– Казахские товары, произведенные в рамках таможенного режима «Свободный склад» владельцами свободных складов, зарегистрированными до 1 января 2012 года, и реализуемые на остальную часть таможенной территории РК, освобождаются от НДС, для владельцев свободных складов, до 1 января 2017 года.

– Товары, произведенные на территории свободной складовладельцами свободных складов, зарегистрированными до 1 января 2012 года, и отвечающие критериям достаточной переработки, освобождаются от таможенных пошлин при вывозе со свободной складовладельцами свободных складов, до 1 января 2017 года.

– Товары, произведенные на территории свободной складовладельцами свободных складов, зарегистрированными до 1 января 2012 года, и отвечающие критериям достаточной переработки, освобождаются от таможенных пошлин при вывозе со свободной складовладельцами свободных складов, до 1 января 2017 года.

Стоит отметить, что данные переходные периоды также были закреплены в Соглашении ТС по СЭЗ и свободным складам.

– Льготы в виде уменьшения уплаты НДС на 70% для казахстанских юридических лиц – переработчиков сельскохозяйственной продукции и юридических лиц – производителей сельскохозяйственной продукции до 1 января 2018 года.

– предоставление тарифных льгот при условии 30% локализации производства в рамках режима промышленной сборки автомобилей, предусмотренного в соглашениях о промышленной сборке АО «Агримашхолдинг», ТОО «СарыаркаАвтоПром», АО «АзияАвто», подписанных в 2010 году, и АО «АзияАвто Казахстан», подписанного в 2012 году, до 1 июля 2018 года.

Также в ходе переговоров Казахстан отстоял переходный период для контрактов на недропользование, заключенных до 1 января 2015 года, в части требования «местного содержания», до 1 января 2021 года.

Стоит отметить, что у Казахстана максимальный по продолжительности переходный период, что должно позволить отечественным товаропроизводителям поэтапно перейти к рыночным условиям ведения бизнеса и повысить конкурентоспособность производимых товаров.

Также планируется, что в течение переходного периода Правительство будет выработаны и внедрены альтернативные меры государственной поддержки отечественных товаропроизводителей, не противоречащие требованиям ВТО и международным обязательствам РК в рамках ЕАЭС.

## Казахстан в ВТО

*Проект вступления Казахстана в ВТО 22 июня 2015 года был официально утвержден, а затем направлен в Генеральный совет для официального принятия каждым из 161 члена ВТО. Заявка на вступление в ВТО была подана 29 января 1996 года. В рамках переговоров Казахстан оговорил пятилетний возможный переходный период после вступления для приведения национального законодательства в соответствие с международными правилами.*

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

**Дауыс Периодика 2770483**  
Nomad Press 3311240  
Агенство Евразия Пресс 3822511  
Эврика-Пресс 2337850

**ПОДПИСКА 2016**

## КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

И придет всем  
Апофиз

Режиссер и компания «Lionsgate» извинились за преимущественно белый актерский состав

## Кино

Критиковать фильм Алекса Пройаса «Боги Египта» начали года за два до его выхода на экраны. Причем не за сюжет, персонажей и спецэффекты, а за то, что среди его ведущих актеров нет ни одного египтянина. Или хотя бы араба. В результате, режиссер и компания «Lionsgate» извинились за преимущественно белый актерский состав, а зрители фильмом заинтересовались. Потому что преимущественно белый состав – это Николай Костер-Вальдау («Игра престолов»), Джерард Батлер («300 спартанцев») и Brenton Thwaites («Малифисента»)...

Елена ШТРИТЕР

Однажды Осирис устал от правилительственных забот и решил передать бремя власти своему сыну Гору (Николай Костер-Вальдау). Однако у брата Осириса – пустынного бога Сета (Джерард Батлер) на этот счет есть свое мнение: себя он считает более достойным правителем царства египетского. В общем, Осирис мертв, Гор без глаз пьянствует в его (Осириса) гробнице, несогласные боги отсиживаются у жены тирана Нефтиды.

Люди строят самый большой обелиск в честь великого Солнца Ра – очень уж Сету хочется заслужить отцовское одобрение. Но после небольшого апгрейда собственной личности (крылья Нефтиды, мозг премудрого Тота, зоркий глаз Гора и

храброе сердце Осириса) коварное божество и вовсе решает не только объединить пустыню с долиной Нила (собственно Египет), но и добавить к получившимся владениям Запад – мир мертвых, который находится на обратной стороне земного диска. А мнение отца, стоящего на пути к великим свершениям, перестает быть важным...

В результате всех этих божественных разборок пришел Египту Апофиз. Большой и зубастый.

Обычно, когда Голливуд заманивается на древнюю мифологию, на выходе получается размашистый фэнтези-блокбастер о войне божеств. Взять того же «Геракла» Бретта Рэтнера, который получился зрелищным, но с хромающим на обе ноги сюжетом. Во всяком случае, для людей, с легендами и мифами Древней Греции знакомыми. И это понятно: сценаристы, продюсеры и режиссеры стараются приблизить историю из покрытого пылью фолианта к современному реалиям, а значит, по законам жанра из нее убираются излишние философствования, отрицательным персонажам добавляется монструозности (а как же без этого?), положительным – прямолинейности. Ну и внешний вид последних подтягивается под современные каноны красоты.

Что-то подобное случилось и с «Богами Египта». Алекс Пройас («Темный город», «Я, робот», «Знамя») и Ко взяли за основу легенду о противостоянии Гора и Сета и немного ее подправили, где-то добавив драматизма (на самом деле Гор лишился одного глаза, в фильме – обоих), где-то экшна (крылатый бой богов на фоне разваливающегося храма до боли напомнил «Звездные войны»), позаботились о чувствах младших зрителей (поскольку вместо крови у богов золото, то даже

самые кровавые сцены таковыми назвать сложно) и сделали богов ближе современному человеку. По поведению и манере речи это такие «в доску свои парни».

Кроме того, к примеру, ту же Нефтиду, которой полагается щеголять головой коровы, нам покажут в виде обычной красивой женщины. А сами Сет и Гор – современные американские или скандинавские идеалы мужской красоты: брутальные мачо с квадратными мужественными подбородками и трехдневной щетиной. И даже без грамма макияжа, что для египтян того времени было совсем уж не комильфо. Куда большим, чем растительность на лице. Единственным «родным» египетским божеством в экранизации остался, пожалуй, Анубис, который, как и положено, щеголяет головой шакала.

Конечно, если вы египтолог со стажем и мечтаете погрузиться в атмосферу древнего царства, то этот фильм у вас вызовет нервные спазмы и зубовой скрежет. Но если ожиданий таких нет, или от них получится абстрагироваться, то этот фильм может стать самым настоящим событием. Потому что картинка на экране просто завораживающая. Особенно на крупных планах. И не важно, природа на них или людское море, рассекаемое воинами («300 спартанцев») такое и не снилось). Ладья Ра, проплывающая над земным диском – зрелище воистину завораживающее. Сам Ра в исполнении блистательного Джеффри Раша, кстати, тоже получился если и не каноничным, то очень колоритным.

В общем, продюсеры вложили десятки миллионов долларов в декорации и компьютерные эффекты не зря. А единственное, что вызвало сожаление – это то, что фильм был не в 3D.

## «Тень любви сильнее самой любви»...

## Чтиво

Каждый новый роман Людмилы Улицкой становится настоящим событием для читателей. «Лестница Якова» – не исключение. Масштабность, глубина, четко прорисованные сюжетные линии и невероятный язык, присущий этому автору, я думаю, придется по вкусу многим ценителям современной прозы.

Елена ШТРИТЕР

В библиографии писательницы более десятка книг и множество престижных литературных наград. Первой большой книгой Улицкой стал сборник рассказов «Бедные родственники», изданный в 1993 году на французском языке. Год спустя во Франции была признана лучшей переводной книгой года ее повесть «Сонечка», написанная в 1992 году. За это произведение писательница была награждена премией Медичи, а в Италии получила литературную премию имени Джузеппе Ачерби. Роман «Казус Кукоцкого», по которому был снят одноименный телесериал, стал лауреатом премии Русский Букер за 2001 год. Кстати, Людмила стала первой женщиной, получившей эту награду.

Действие ее последнего романа «Лестница Якова» проходит через сотню лет и тысячи километров. За это время в семье Осеевских сменилось шесть поколений. А вокруг них бушевали войны и революции. Менялись приоритеты, жизненные ценности



и нравы. Люди любили и предавали, стремились к великим свершениям и тонули в безразличии...

Красной нитью, проходящей сквозь сюжет, стала связь поколений, символизирующая течение жизни. Наиболее ярко она выразилась между Яковом Осеевским и его внучкой Норой. Их «знакомство» состоялось в начале XXI века, когда Нора прочла переписку Якова и бабушки Марии и получила в архиве КГБ доступ к его личному делу. Заголовок романа, кстати говоря, отсылает к библейской лестнице из сна Иакова, соединяющей Землю и Небо. Как бы намекая на то, что герои романа – своего рода ступени из прошлого в будущее, по которым суждено пройти читателю.

Роман, пожалуй, можно назвать громоздким. В нем много уточнений, мест и определений. Много философии. В какой-то степени он напомнил «Войну и мир».

Как и в других романах писательницы, здесь много сюжетных линий: к примеру, это отношения Якова и его невесты Маруси, отношения Норы с матерью Амалией и отдельной линией – Норы с сыном Юриком. И все они своего рода лакмусовая бумажка своего времени.

Каждая сюжетная линия прорисована необыкновенно четко. Улицкая не терпит плоских персонажей и схематичного фона. Причем порой возникает вопрос, что является основным: история государства ли показана через призму жизни отдельно взятой семьи, или же основное тут как раз семья, которая прошла через горнило политических игр...

Несомненно одно – роман достаточно тяжелый. Не в плане чтения, а в плане эмоционального восприятия. Она порой трогает до слез, порой злит и выводит из себя. Зато для тех, кто пытается осмыслить судьбы своих бабушек и дедушек – это хрестоматийное произведение.

Если абстрагироваться от сюжета, то еще одним несомненным достоинством «Лестницы» можно назвать язык (это, кстати, отличительная черта произведений Улицкой). Образный и вкусный, доставляющий наслаждение каждым четким выверенным словом, фразой, оборотом. И в то же время живой и легкий.

Отдельного внимания заслуживает переписка Якова с его невестой. Это неспешный разговор из другой эпохи. Язык, построение фраз, некая аристократичность – все это не из нашего времени. Кстати, письма, которые, по сути, и легли в основу романа, взяты из личных архивов автора.

Вообще книги Улицкой – это своего рода авторская кухня, которая зачастую понятна только гуэрманам. Ибо только они смогут прочувствовать все оттенки вкуса и насладиться горечью (а чаще всего это так) послевкусия. А «Лестница Якова» – одна из тех книг, к которым спустя время хочется вернуться.

Уголок редкостей  
Куралай Мейрбековой

## Выставка

В алматинской галерее «Тенгри-Умай» состоялся vernissage первой персональной выставки Куралай Мейрбековой – «Corner of curiosities», организаторами которой выступила творческая коммуникационная платформа «Artcom».

Ольга МИЛЛЕР

Куралай Мейрбекова – выпускница художественной школы «Kokil», Bellerbys College в Лондоне и Архитектурного университета в Ливерпуле. Интересоваться искусством она начала еще в раннем детстве, а впервые представила свои работы на суд зрителя в 2010 году в рамках групповой выставки. С тех пор ее творения уже выставлялись в Лондоне, Астане и Алматы вместе с другими художниками. «Искусство – это духовная пища, которую мы воспринимаем визуально, будь то живопись, скульптура, музыка, литература и даже кулинария. Все это делает человека лучше, добрее и счастливее», – рассказывает Куралай.

Девушка признается, что огромное влияние на ее творчество оказала выставка Ван Гога, которую она посетила в Лондоне. Тогда в хронологическом порядке были выставлены все его картины, зарисовки и письма к брату. «Я была поражена и надолго вдохновлена его техникой, цветопередачей и постоянными поисками в работах своего «Я», – отмечает художница.

Экспозиция «Corner of curiosities» стала для Куралай дебютом, который, по мнению критиков, несомненно удался. Своим названием выставка обязана именно творческому любопытству, ведь что такое «corner



of curiosities»? В буквальном переводе английское слово «curiosity» означает «пытливость», «любопытность». Однако это же слово можно перевести как «редкость», «дикинина». Немногие знают, что прародителями современных музеев были так называемые «кабинеты редкостей» – небольшие помещения, в которых размещались и хранились различные тематические коллекции (от антиквариата до естественнонаучных экспонатов). Возникли они в Европе в XVI веке, а всевозрастающая популярность этого явления и привела в конечном итоге к созданию первых тематических музеев.

Персональная выставка Куралай Мейрбековой предоставляет посетителям редкую возможность окунуться в такой вот «уголок редкостей». Правда, вместо дикинов и антиквариата, в «уголке» художницы представлены результаты ее собственного творческого любопытства. Как признается сама Куралай, она постаралась переделать концепцию традиционной Кунсткамеры в своеобразное хранилище эмоций и переживаний, вызывающих любопытство и потребность в познании.

«Работы Куралай наполнены эмоциями – от простой радости бытия, любви и беззаботности до глубоких личностных переживаний. Вдохновение художник черпает из наблюдений за окружающим миром, в особенности, за людьми и их отношениями. В поиске путей самовыражения и диалога со зрителем Куралай публикует свои работы в социальных сетях, но потребность именно живого общения подталкивает ее к демонстрации своего творчества широкой публике», – отмечает Айгерим Капар, сооснователь Творческой коммуникационной платформы «Artcom».

При первом взгляде на работы Куралай, создается впечатление, что она делится очень личными, почти интимными переживаниями. Однако впоследствии понимаешь, что в своих картинах художница рассказывает зрителю о нем же. Ведь кого из людей не волнует тема любви и одиночества, тоски и радости жизни? Каждый человек, независимо от возраста, сможет найти в живописи Куралай что-то близкое своему собственному опыту.

Выставка продлится до 27 февраля 2016 года.

## Weekend с «Курсивъ»

## Анонс

**Выставка Алеси Артемьевой «Все в наших руках»,** 26 февраля в 19:00

В этот вечер гостей ждет vernissage выставки «Все в наших руках» художницы Алеси Артемьевой, создающей картины с помощью древнейшей японской техники Oshibana (XV век), а также презентация книги «100 выдающихся людей Евразии» (Великобритания).

Место: TPC Esentai Mall, пр. Аль-Фараби, 77/8, 3 этаж.

**Концерт Амира Бисенгалиева,** 27 февраля в 18:30

Скрипач Амир Бисенгалиев – лауреат международных конкурсов. Выходец из семьи казахстанских музыкантов, племянник известного скрипача и дирижера Марата Бисенгалиева, Амир дает концерты для публики на разных континентах. Ему посчастливилось играть с оркестрами высочайшего уровня во многих уникальных залах – Royal Festival Hall (Лондон), UNESCO Concert Hall (Париж), Tel-Aviv Opera House (Тель-Авив), Cairo Opera House (Каир), Abravanel Hall (Калифорния) и других.

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

**Концерт «Жемчужины барокко»,** 27 февраля в 17:00

В программе концерта прозвучат произведения вокальной и инструментальной музыки. Артисты хора Казахского государственного академического театра оперы и балета имени Абая. Концертмейстеры – Асель Давлетьярова, Диана Нурканова, Марина Омирбекова.

Место: ГАТОБ им. Абая, ул. Кабанбай Батыра, 110.

**Показ спектакля «Искатели жемчуга»,** 27 февраля в 15:00

В рамках зимнего театрального фестиваля «Theatre HD» состоится показ спектакля «Искатели жемчуга». В последний раз «Искатели жемчуга» звучали в 1916 году, во времена Энрико Карузо. Под управлением Джандреа Нозеды в главных партиях выступают Диана Дамрау, Мэтью Поленциани и Мариус Квечень.

Место: Kinopark 11 (Esentai) IMAX, пр. Аль-Фараби, 77/8.

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

В ПАРИЖ СО СВОЕЙ ПОЛОВИНКОЙ

«Эйр Астана» приглашает влюбленных отправиться в романтическое путешествие во Францию. Спешите приобрести билет в Париж до 29 февраля и получите второй билет бесплатно.\*

\*не включая аэропортовые и прочие сборы

airastana.com