

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 8 (637)



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

# КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 8 (637), ЧЕТВЕРГ, 17 МАРТА 2016 Г.

**ИНВЕСТИЦИИ:**  
NIKE: СТРАТЕГИЯ  
ОТ 30 ДО 50

»»» [стр. 4]

**ИНВЕСТИЦИИ:**  
ВАЛЮТНЫЙ  
ОБЗОР

»»» [стр. 4]

**КОМПАНИИ И РЫНКИ:**  
ВОДА  
НА ЭКСПОРТ

»»» [стр. 5]



**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
НАЦБАНК ПЫТАЕТСЯ  
ПОДДЕРЖАТЬ ИНТЕРЕС  
К ТЕНГОВЫМ АКТИВАМ

»»» [стр. 6]

## \* Бриф-новости

### Что мешает отечественному легкопрому?

Растущая конкуренция, связанная со снятием таможенных барьеров, скажется на деловой активности отечественных компаний-производителей в легкой промышленности. К такому выводу пришли эксперты НПП, анализируя основные проблемы отрасли в Казахстане.

»»» [стр. 2]

### Цены на нефть выросли, но трудности остаются

После трех недель колебаний в диапазоне сырьевой индекс Bloomberg – совокупный ценовой показатель многих ключевых сырьевых товаров – сделал резкий рывок вверх и достиг максимального за три месяца значения.

»»» [стр. 4]

### НОНКА перебирает крышу

Финская компания NONKA объявила о перезапуске бизнеса в Казахстане, решив воспользоваться отсутствием на рынке целостных моделей обслуживания. Один из мировых лидеров в области домостроения предложит казахстанским клиентам не только продажу домов, но полный комплекс услуг, начиная от архитектурного проектирования и ландшафтного дизайна – до гарантийного обслуживания.

»»» [стр. 5]

### Ставка на патроны

Первый в Казахстане патронный завод создаст постоянный спрос на поставку материалов и сырья внутри региона. Караганды на долгие годы и оживит работу узкоспециализированных предприятий. Так считают официальные власти, запуская строительство завода на территории специальной экономической зоны «Сарыарка».

»»» [стр. 5]

### Новая волна NPL

Дивидендная политика Халык банка может негативно отразиться на настроениях инвесторов, считают аналитики. В ходе отчетной пресс-конференции были подведены итоги за 2015 год, а также озвучены прогнозы на 2016-й, согласно которым банк ожидает роста проблемных кредитов.

»»» [стр. 6]

### Стартапы уходят в забой

Казахстанские вузы и стартапы обратят более пристальное внимание на потребности добывающей индустрии и будут развивать сотрудничество с компаниями, работающими в области недропользования. Об этом в ходе конкурса инновационных проектов TechGarden's Smart Industry STARTUP DAY сообщил генеральный директор Автономного кластерного фонда «Парк инновационных технологий» Санжар Кеттебеков.

»»» [стр. 7]

### Возвращение келинки

Келинка Сабина возвращается на большие экраны. В продолжение истории знакомые казахстанцам герои столкнутся с новыми препятствиями на пути к семейному счастью. А основную трудность будет представлять первая любовь Жанибека.

»»» [стр. 8]

## Бюджет в шоколаде

Поступления по НДС на товары внутреннего производства выросли в 125 раз

### Налогообложение

**Бюджетные доходы Казахстана за январь–февраль текущего года показали внушительный рост. Поступления в республиканский бюджет превзошли показатели годичной давности в 1,7 раз. По мнению экспертов, ключевым драйвером стала девальвация тенге, которая переключила спрос населения на отечественную продукцию, чем вызвала мультипликативный эффект.**

Арман ДЖАКУБ

### Первичный дефицит бюджета сокращается

По данным аналитического центра «Е-Минфин», общие поступления (в том числе неналоговые платежи и трансферты) в государственный (консолидированный) бюджет на 1 марта текущего года составили 1,25 трлн тенге. К слову, это на 10% больше показателя за аналогичный период 2015 года. Однако процент исполнения к плану за отчетный период составил 90%.

Впрочем, неисполнение не носит принципиального характера и вот почему. По данным министерства финансов, отставание финансирования сложилось по трансфертам из Нацфонда. В частности, перевод из него за январь–февраль составил 182 млрд тенге, что в 2 раза меньше перечисленного за аналогичный период прошлого года и в 3 раза меньше запланированного на текущий.

Поскольку размеры транша определены и зарезервированы в бюджете, возникает вопрос – почему транше не были исполнены? Наиболее вероятным ответом на этот вопрос является взрывной рост налоговых поступлений.

На 1 марта текущего года объем налоговых поступлений составил 1,03 трлн тенге, что в 1,5 раза больше уровня годичной давности, и в 1,4 раза превышает план на текущий год. Как результат, доля налоговых поступлений в консолидированном бюджете выросла с плановых 51% до фактических 82%.

Рост доли фискальных поступлений закономерно привел к снижению доли трансфертов в структуре поступлений в 3 раза или на 465 млрд тенге, с плановых 46,5% до 14,6%. В аналогичном периоде 2015 года доля налогов в госбюджете составила по факту 61,6% (или 705,8 млрд тенге), а трансфертов из Нацфонда – 33,6% (или 385 млрд тенге).



По мнению экспертов, росту налоговых поступлений способствовало удорожание импорта

### Бюджетные драйверы роста

Из совокупного налогового прироста, который составил 320,2 млрд тенге к аналогичному периоду прошлого года, наибольший рост произошел по нескольким видам платежей: НДС (+174,3 млрд тенге), КПН (+43 млрд тенге) и поступлений от природных ресурсов (+40,5 млрд тенге).

Из представленных платежей основной рост идет за счет НДС на товары внутреннего производства – «плюс» 154 млрд тенге. Для сравнения стоит заметить, что в январе–феврале 2015 года по этому виду налога в казну пришло всего 1,2 млрд тенге.

Другими словами, рост доходов в текущем году к аналогичному периоду прошлого составил без малого в 125 раз (!). В сравнении с планом на текущий год (48,1 млрд тенге) доходы превышены в 3,2 раза. Более того, это более чем в 2 раза больше поступлений по налогу, собранному до августовской девальвации тенге 2015 года (66 млрд тенге).

На этом фоне НДС на импорт показал более скромную динамику. К аналогичному периоду прошлого года показатель вырос лишь на 22% или 20,4 млрд тенге. Однако к плановым значениям поступления по налогу выросли лишь на 7% или 7,3 млрд тенге.

Неналоговые поступления обеспечили 34,5 млрд тенге, что в 2 раза (+18 млрд тенге) превышает плановые

значения. Однако, если сравнивать с поступлениями годичной давности, объем поступлений сократился на 30% (или -14,1 млрд тенге).

### Бумажная прибыль

По мнению экономиста, директора Улагат Консалтинг Групп **Марата Каирленова**, одним из ключевых факторов перевыполнения плана по поступлениям стала девальвация тенге в январе 2016 года до своих рекордных значений. «Нужно учитывать, что бюджет верстался в конце 2015 года исходя из той конъюнктуры цен на нефть и базового курса тенге, под который закладывались определенные макроэкономические показатели, включая поступления в бюджет. А поскольку тенге в декабре и январе по факту был ниже, чем заложенный в бюджете курс, это и привело к образованию разницы», – поясняет Марат Каирленов.

При этом экономист не исключает, что перевыполнение плана имело и несколько других факторов, однако девальвация тенге, считает он, была одной из ключевых.

«Особого оживления в экономике не наблюдалось, поэтому это больше бумажная прибыль», – продолжает собеседник. – По-видимому, недавняя корректировка бюджета приведет динамику исполнения доходов бюджета к плановым значениям».

Экономист прав: данные аналитического центра «Е-Минфин» до

сих пор привязаны к трехлетнему бюджету, утвержденному 30 ноября 2015 года. В нем, как заявлял тогда министр национальной экономики **Ерболат Досаев**, правительство опиралось на среднюю стоимость барреля нефти сорта Brent на уровне \$40 и курсе нацвалюты в 300 тенге/доллар. Тогда как в январе цена «американца» доходила до 385 тенге/доллар.

Однако корректировка республиканского бюджета, утвержденная президентом в начале марта этого года, предполагает наращивание расходов государства на 514 млрд тенге. Важно и то, что рост доходной части идет за счет роста трансфертов из Нацфонда (+721 млрд тенге), наращивания дефицита (+179,2 млрд тенге) и сокращения налоговых поступлений (-305 млрд тенге).

Другими словами, план по налоговым доходам понижен в сторону уменьшения, что не совсем согласуется с динамикой фактических

поступлений за январь–февраль текущего года.

### Внутреннее производство оживает

По мнению финансиста, директора консалтинговой компании Almagest, **Айдархана Кусаинова**, это первый положительный сигнал от девальвации тенге, которая развернула потребительский спрос на товары отечественного производителя.

Как считает эксперт, ключевой проблемой дешевого импорта был тот факт, что он вынуждал отечественных производителей работать в ноль.

«Когда в России девальвировали рубль, импортные товары оттуда подешевели почти в 2 раза, а, следовательно, вдвое выросла маржа импортеров. И в этих условиях отечественный производитель вынужден был конкурировать путем снижения цен. Нужно понимать, что прибыль производителя равна примерно четверти стоимости товара. Соответственно, когда он снижает цены на 10% и более, он вдвое, если не больше режет свою прибыль. И даже в таких условиях конкуренция с импортерами – заранее проигрышное дело», – описывает проблему Айдархан Кусаинов.

«Девальвация автоматически вызвала удорожание импорта, – продолжал глава Almagest, – что позволило отечественным производителям поднять цены и остаться при этом конкурентоспособными».

«В среднем стоимость товаров выросла на 15%–20%. Что это значит? Произошел рост добавленной стоимости, а значит и налогооблагаемой базы. Отсюда и рост поступлений по этому и другим видам налогов. Ведь за счет роста продаж отечественных товаров создается мультипликативный эффект по всей фискальной цепочке», – подчеркнул эксперт.

«Рост доходов бюджета демонстрирует растущую прибыльность отечественного производства, что влечет рост занятости и доходов населения», – подчеркивает Айдархан Кусаинов. По его убеждению, это первый сигнал системных улучшений в экономике, которые принесла девальвация тенге.

### Динамика НДС

Поступления по НДС на товары внутреннего производства с 2010 по 2014 год росли бурными темпами, показав двукратную динамику – с 241,3 млрд тенге до 508 млрд. Однако в последующем этот вид налоговых поступлений стал сокращаться до 408,9 млрд тенге в 2014 и 277 млрд тенге в 2015 году. Причем, затронувшая 2015 год, стоит отметить, что по состоянию на 1 сентября поступления по этому налогу составили 142,9 млрд тенге. К слову, это сопоставимо с объемом поступлений в феврале 2016 года – 132 млрд тенге.

## Птицеводы vs Минсельхоз

### Субсидии

**Ежегодное собрание ОЮФП «Союз птицеводов Казахстана» прошло под заочным противостоянием бизнеса и правительства. Камнем преткновения стал вопрос господдержки отрасли. Птицеводы настаивают на сохранении текущей модели субсидирования, Министерство сельского хозяйства – на ее реформировании.**

Анна ШАТЕРНИКОВА,  
Арман ДЖАКУБ

Как информировал президент Союза птицеводов **Руслан Шарипов**, по итогам 2015 года производство мяса птицы составило 146 тыс. тонн и 4,6 млрд штук яиц. На текущий год планируется нарастить производство мяса до 196 тыс. тонн (на 34%), а яиц до 5 млрд штук (на 8,7%). При этом, порядка 182 тыс. тонн мяса и 3,6

млрд штук яиц будет произведено на птицефабриках.

Таким образом, субсидирование отрасли положительно отражается на ее результатах. В своем выступлении лидер отраслевого союза также подчеркнул, что за время применения действующего механизма субсидирования, повысилась прозрачность и объективность системы господдержки в целом.

«С начала программы субсидирования объемы субсидий отрасли увеличились более чем в 18 раз. Если в 2014 году на яичное птицеводство было выделено 6,7 млрд тенге, то в 2015 году – 9,7 млрд. На мясное птицеводство в 2014 году было направлено 7,1 млрд тенге, в 2015 году – 8,4 млрд. В минувшем году из средств нацфонда по субсидированию приобретены птицефабриками фуражного зерна», – добавил он.

Зависимость от импорта предопределила негативное влияние на отрасль от прошлогодней девальвации тенге, отмечают в Союзе птицеводов. Однако при этом добавляют, что ослабление тенге к рублю значительно сократило долю импорта.

В связи с этим, казахстанские птицеводы настаивают на необходимости продлить субсидирование отрасли до 2020 года, чтобы сохранить текущие темпы роста.

Более того, как подчеркнула замдиректор по финансам и коммерческим вопросам ТОО «Уральская птицефабрика» **Орындык Шарипова**, в связи с ослаблением тенге, остро встал вопрос целесообразности субсидирования покупки ветеринарных препаратов и племенного материала.

Однако присутствовавшие на собрании представители Министерства сельского хозяйства во главе с вице-министром **Гульмирой Исаевой** заметно остудили пыл бизнесменов.

«Сейчас тот вид субсидий, который выделяется птицеводам на килограмм готовой продукции, включает в себя все затраты, которые вы несете. Мы понимаем, что каждая птицефабрика использует свои ветеринарные препараты, в зависимости от кросса (породы птицы). Механизм простой – вы закупаете, мы субсидируем. Но только в том случае, если будет замена механизма существующей системы субсидирования. Не будет рассматриваться

субсидирование ветпрепаратов как дополнительное субсидирование к существующим субсидиям», – подчеркнула вице-министр.

Механизм субсидирования, безусловно, ждет серьезная реформа. Как заявил директор департамента производства и переработки животноводческой продукции **Еркебулан Ахметов**, «в этом году объем господдержки остается в том же объеме, что и в прошлом году». При этом он добавил, что каждая птицефабрика год от года наращивает объем производства, что ведет к тому, что будет нехватка субсидий.

«Все должны понимать это, и мы специально для себя сейчас взяли тайм-аут, чтобы определить: какие приоритетные направления по животноводству оставить в системе господдержки, а от каких необходимо отказаться. Однозначно, субсидию на готовую продукцию нужно пересмотреть. Сейчас эти субсидии получают все подряд, и направляются они на возмещение убытков и недополученной прибыли из-за низкой продуктивности», – указал вектор Еркебулан Ахметов.

Со слов Гульмиры Исаевой, данная работа ведется в русле трансформации механизма господдержки от неэффективных к эффективным субсидиям, и министерству совместно с Союзом птицеводов необходимо активно обсуждать вопрос отказа от неэффективных мер господдержки.

«Субсидия на готовую продукцию является одним из видов неэффективной субсидии в животноводстве, – добавила вице-министр. – Вы сами указываете на критические точки отрасли, как племенная птица и ветеринарные препараты, которые влияют на продуктивность и качество продукции. Давайте по ним идти – они эффективные. Потому что они реально влияют на работу ваших птицефабрик».

По ее убеждению, эффективные субсидии позволяют сократить господдержку неэффективных птицефабрик, имеющих слабые мощности или работающих на устаревшем оборудовании. Взамен представители Минсельхоза выразили готовность обсуждать внедрение эффективных субсидий с увеличением нормативов и объемов поддержки.

# Что мешает отечественному легкопрому?

## Промышленность

**Растущая конкуренция, связанная со снятием таможенных барьеров, скажется на деловой активности отечественных компаний-производителей в легкой промышленности. К такому выводу пришли эксперты НПП, анализируя основные проблемы отрасли в Казахстане.**

**Ержан ПИЧИТАЕВ**

В частности, в качестве главного барьера для развития легкой промышленности в Казахстане называется реэкспорт товаров из Китая через Кыргызстан.

Поставками контрафактной продукции через Казахстан в РФ и дальше зарубежье занимаются, в основном, так называемые челночники, которые в большинстве случаев используют обходные пути ввоза товаров из Китая, а в последующем товар поступает на рынки Кыргызстана. У контролирующих органов Кыргызстана существует проблемный вопрос по регулированию поставок китайского импорта.

Добавок имеются проблемы и на самой границе с так называемыми «несунами» – лицами, пересекающими границу по несколько раз в день с определенным количеством товаров, с целью не платить пошлины. Тем самым, товары из Китая попадают на рынок под видом кыргызских товаров, а в дальнейшем и в страны ЕАЭС.

По некоторым данным экспертов, прибыль кыргызстанских компаний от реэкспорта в Казахстан составляет примерно \$300 млн в год.

Рынок «Дордой» в городе Бишкеке в полтора раза больше алматинского, его оборот составляет около \$3,5 млрд ежегодно. «Дордой» обслуживает Казахстан и часть России. Товароборот этого рынка вместе с другим крупным базаром «Карасу» в Оше составляет 90 процентов всего розничного оборота страны. Львиная доля общего сбыта товаров Киргизии приходится на иностранных граждан. Рынок «Карасу» охватил своим товаром Таджикистан и Узбекистан.

Учитывая близость городов Алматы и Бишкека и упрощение процедуры пересечения границы, можно предположить частичный переток потребительского спроса жителей Алматы на кыргызский рынок.

Однако данная тенденция идет на спад, в Казахстане стал набирать обороты «Международный центр приграничного сотрудничества «Хоргос», который в ближайшем будущем и должен будет стать основным конкурентом рынка «Дордой». Уже сейчас в ряде Кыргызских СМИ стала появляться информация, где всерьез обсуждаются перспективы возможного закрытия рынка-гиганта «Дордой».



Прибыль кыргызстанских компаний от реэкспорта в Казахстан составляет примерно \$300 млн в год

Так, по данным Государственной налоговой службы Киргизии, в 2014 году с «Дордой» ежемесячно в госказну поступало около 34 млн сомов, а в январе 2016 собрано всего 24,5 млн. Не так давно арендная плата за контейнер составляла здесь более \$1 тыс. Сейчас владельцы готовы сдавать их бесплатно, лишь бы кто-то смог платить взносы за него. Оптимизма данные факты не добавляют, поскольку открытие аналогичного рынка в Казахстане не даст импульса для развития легкой промышленности в стране, а лишь только увеличит поток реэкспорта товара из Китая.

Население Кыргызстана составляет 5,5 млн человек. 2,5 млн из них – трудоспособное население. 1 млн человек находится на заработках в Казахстане и России. В Кыргызстане средняя заработная плата в легкой промышленности составляет \$175, в Казахстане, по данным КС МНЭ, в 2014 году средняя заработная плата в легкой промышленности составила \$230.

В связи с растущей конкуренцией, после снятия таможенных барьеров отечественным компаниям будет не просто выстоять, а некоторым из них, возможно, придется уйти с рынка, возможно вытеснение местных производителей с собственных рынков. Приток рабочей силы из Кыргызстана может привести к повышению конкуренции на казахстанском рынке труда и всплеску трудовой миграции. По расчетам Евразийского банка развития, вступление Кыргызстана в ЕАЭС приведет к росту потока трудовой миграции на 3,5% в год.

Существенными конкурентными преимуществами киргизских производителей продукции легкой промышленности являются: низкие ввозные пошлины на сырье и оборудование из КНР, низкие транспортные расходы на ввоз сырья и оборудования в силу географического положения, а также дешевая

рабочая сила. По данным КС МНЭ РК, в структуре себестоимости легкой промышленности Казахстана наибольшую долю занимает сырье и материалы – 55%, фонд заработной платы – 17%, электроэнергия – 4%.

В этой связи существует риск перетока размещения заказов отечественных производителей на производственные мощности Кыргызстана. Такой подход известен как «контрактное производство». Он широко распространен в Китае и странах Юго-Восточной Азии (Adidas, Zara, H&M). При этом стимулирование роста продаж будет являться главным фактором развития отрасли.

Объем производства за 5 лет вырос в 2,4 раза и составил 65,8 млрд тнг. За последние 5 лет импорт продукции вырос в 4,6 раза и составил \$2 235,5 млн.

По данным КС МНЭ РК, в 2014 доля продаж отечественных предприятий легкой промышленности в общей структуре потребления составила 11%. При этом, по данным Ассоциации предприятий легкой промышленности, доля продаж отечественных предприятий на розничном рынке составила порядка 4%. Основная часть внутреннего потребления формируется за счет государственных закупок национальных оборонного заказа.

Таким образом, учитывая вышеуказанные факты, которые негативно сказываются на конкурентоспособности отечественных предприятий легкой промышленности, Секретари

риатом Комитета обрабатывающей промышленности предлагается сфокусировать внимание на следующих направлениях:

Включение экспортоориентированных предприятий легкой промышленности в программу поддержки экспортеров АО «KAZNEX INVEST» по направлению «Зонтичные бренды».

Оказание содействия по участию отечественных предприятий легкой промышленности в оснащении «ЭКСПО-2017», «УНИВЕРСИАДА-2017», «Олимпийские игры-2016 в Рио-де-Жанейро».

Принятие мер по внедрению системы маркировки товаров легкой промышленности в целях противодействия ввозу, производству и обороту нелегальной и контрафактной продукции.

Рассмотрение вопроса по освобождению от НДС предприятий легкой промышленности с полным циклом производства, при условии, что основная часть налогооблагаемой прибыли будет рефинансироваться в развитие производства.

Выработка подходов и предложений по стимулированию роста продаж продукции отечественных производителей легкой промышленности на внутреннем рынке в рамках Комплексного плана по поддержке легкой промышленности 2015–2019 гг.

Содействие укрупнению производств (создание консорциумов) для усиления позиции ОТП при участии в гособоронном заказе.

## Стратегия

*Комплексный план развития легкой промышленности принят на 2015–2019 годы. В данном документе учтены 17 замечаний и предложений Национальной палаты предпринимателей РК. Предложения направлены на улучшение механизмов привлечения инвестиций в отрасль, совершенствование мер государственной поддержки производителей, а также создание испытательных лабораторий, осуществляющих оценку соответствия продукции легкой промышленности.*

# Из Силиконовой долины – к берегам Капчагая

## Инновации

**Инновационная разработка компании Primus Power, базирующейся в Силиконовой долине, впервые внедрена за пределами США. В Алматинской области на базе солнечной электростанции мощностью 2 МВт, расположенной в Капчагае, запущена энергоаккумулирующая система (ЭАС) EnergyCell.**

**Анна ШАТЕРНИКОВА**

Оператором и владельцем энергоаккумулирующих систем является ТОО Samruk Green Energy.

Инновационная технология позволяет более эффективно адаптировать генерацию возобновляемых источников энергии в энергосистему Казахстана. Пилотный проект реализован Primus Power Corporation – проектной компанией Российско-Казахстанского фонда нанотехнологий (РКФН), созданного АО «Казына Капитал Менеджмент», дочерней компанией холдинга «Байтерек», совместно с «Роснано».

«Фонд выделил на реализацию первого этапа данного проекта \$5 млн; в дальнейшем планируется увеличить объем финансирования по мере того, как успешно пройдет тестовая часть, и установка покажет себя в позитивном ключе. Как только будут увеличиваться общие мощности, вырастет количество установок, со стороны фонда будут выделены дополнительные средства», – отметил заместитель председателя правления АО «Казына Капитал Менеджмент» **Даурен Озоев**.

Energy Cell, по словам разработчиков, является уникальной системой хранения электроэнергии. Президент проектной компании Primus Power Том Степлен отметил, что добавление батарейных систем на солнечную электростанцию увеличивает длительность работы комбинированной системы и снижает расходы единого оператора.

«Самое передовое решение в данной разработке – это батарея мощностью 25 кВт, КПД составляет 70%, что нам дает около 75 кВт/ч чистой электроэнергии для выравнивания мощностей, вырабатываемых от солнечной электроэнергии. Если говорить о том, что дает внедрение этой технологии с позиций рядового потребителя, то нужно отметить, что улучшится качество электроэнергии, не будет скачков», – пояснил генеральный директор Primus Power в Казахстане **Руслан Рахимбай**.

Он сообщил, что электростанция в Капчагае оснащена установкой первого поколения; на сегодня разработано второе поколение устройств, применяемые в нем разработки позволяют значительно удешевить

производство оборудования и, соответственно, обеспечить более низкую стоимость электроэнергии.

По мнению советника председателя правления АО «Самрук-Энерго» **Гани Салимжурова**, внедрение подобных решений поможет решить проблему дефицита электроэнергии в южных регионах Казахстана. Он также сообщил, что такие энергоаккумулирующие системы второго поколения планируется установить на ветровой станции мощностью 45 МВт в Ерейментау.

В рамках реализации проекта по установке ЕАС EnergyCell предусматривается трансферт технологий, в том числе создание СП между Primus Power и «Самрук-Энерго» по производству в Казахстане энергоаккумулирующих систем промышленного класса. По словам Руслана Рахимбая, переговоры относительно локализации планируется начать в ноябре нынешнего года. Сама локализация не требует длительного времени, поскольку система построена по модульному принципу.

«Мы начнем со сборки модулей и впоследствии увеличим казахстанское содержание за счет того, что в Казахстане производится железо, титан, пластик, трубы, то есть необходимые составляющие. Мы намерены увеличить казахстанское содержание до 50%, покупая казахстанский продукт для наших комплектующих, это нам даст около 30% экономии на производстве батареи, что будет способствовать удешевлению электроэнергии. Это потенциально экспортный продукт, который будет применяться в Казахстане и поставляться в страны Таможенного союза», – сообщил эксперт.

Проект по локализации может быть реализован уже в 2017 году. Пока, отмечают эксперты, перспективы несколько омрачает то обстоятельство, что в Казахстане и соседних регионах трудно найти сферу применения такой разработки. Но в любом случае, это передовое решение, и «Самрукэнерго» идет в ногу со временем, внедряя его на своих электростанциях.

Гани Салимжуров напомнил, что к 2020 году 3% электроэнергии, вырабатываемой в Казахстане, должно приходиться на долю возобновляемых источников. К 2030 году доля возобновляемых источников в общем объеме производства электроэнергии должна увеличиться до 30%, а к 2050 – до 50%. В настоящее время, по оценке эксперта, доля возобновляемых источников составляет порядка 1,5%.

Проект может быть реализован в 2017 году, планируем начать производство, хотя вопрос в том, куда применить накопители. Это передовая вещь, уникальный продукт, и Самрукэнерго идет в ногу со временем, внедряя ее на своих электростанциях.

# Трансформация БРК: превратится ли гусеница в бабочку?

**«Дочка» холдинга «Байтерек» – «Банк развития Казахстана» объявил о переходе на новую модель кредитной деятельности. Помогли ему в этом международные консультанты Ernst&Young и McKinsey. О том, превратится ли «тормоз экономики» (как в свое время назвал финансовый институт Имангали Тасмагамбетов) в драйвер развития несырьевых отраслей, рассказал «Къ» первый заместитель председателя правления банка Аскар Достияров.**

**– Аскар Абаевич, в двух словах опишите те изменения, которые произошли с банком?**

– Основной процент возмущений клиентов банка был не в том, что отклонили заявку, а в том, что заемщик тратил уйму времени, собирал кучу документов, а также привлекал экспертов за деньги и получал в итоге отказ. Мы перестроили систему, чтобы заемщик максимально снизил свои затраты на этапе рассмотрения проекта. Что это означает? Все необходимые внешние экспертизы, где клиент должен привлекать консультантов и нести денежные расходы, будут проводиться на финальном этапе. То есть тогда, когда



вероятность финансирования будет составлять не менее 80–85%.

Второе – в рамках новой модели клиент будет предоставлять необходимые документы (внешние экспертизы), только когда банк на 70–80% будет готов рассматривать проект для дальнейшего финансирования. В рамках новой кредитной модели, до 70% всех процессов будут автоматизированы к концу 2017 года. Если раньше срок рассмотрения проекта составлял порядка 100 рабочих дней, то сейчас в рамках целевой модели на это будет уходить 70–75 рабочих дней. Это достаточно агрессивно с

учетом специфики, какие проекты мы рассматриваем. При этом говоря о сроках, подчеркнем, что речь идет об оптимизации тех процессов, за которые отвечает банк, а не заемщик. Другими словами, если клиент не предоставляет тот или иной документ, он тем самым тормозит процесс рассмотрения.

**– Не так давно БРК открыто называли «тормозом экономики». В этой связи напрашивается вопрос – новая модель кредитования это своеобразная реакция на критику в адрес банка?**

– Та критика, которая звучала в отношении банка, она, скажем так, была адресована к результатам, которые банк показывал до 2013 года. Не секрет, что в определенный период количество отклоненных заявок банком доходило до 90%. С другой стороны, динамика кредитной активности была достаточно низкой. За последние два года мы попытались это изменить. Если в 2013 году БРК заключил сделки по 3 проектам на сумму 89 млрд тенге, то 2014 году было профинансировано уже 8 проектов на сумму 207 млрд тенге. В 2015 году мы реализовали 18 проектов на сумму 247 млрд тенге. Я думаю, результаты и динамика – налицо. Более того, за два последних года кредитный портфель банка вырос с 378 млрд тенге (на конец 2013 года) до 1,5 трлн тенге или в 4 раза (на начало 2016 года). Сегодня, с учетом тех результатов, которые показывает банк, нас сложно назвать «тормозом».

**– Что повлияло на необходимость менять рабочие процессы?**

– С момента прихода в банк мы сразу же поставили перед собой вопрос – насколько эффективно мы работаем с учетом тех реалий, с которыми столкнулись в 2014 году? Была проблема, что 80% займов, выданных БРК, была номинирована в иностранной валюте. При этом выручка по таким проектам была преимущественно в национальной валюте. Это создавало так называемые валютные ножицы. Мы видели, что наши заемщики подвержены валютным колебаниям, соответственно кредитный риск для банка существенно возрастал.

Нужно было менять структуру портфеля и увеличивать долю тенговых займов. В результате, за последние два года БРК увеличило долю тенговых займов с 20% на конец 2013 года до 41% на начало 2016 года. В абсолютном выражении объем тенговых займов вырос в 8 раз. Другими словами, с 78 млрд тенге на конец 2013 года до 625 млрд на начало 2016 года. Во-вторых, руководство банка реализовало ряд мероприятий по реструктуризации

и рефинансированию части наших заемщиков. Той части, которая была наиболее чувствительна к валютным колебаниям.

**– Повлияла девальвация тенге на качество кредитного портфеля? Наблюдаете ли Вы рост проблемных займов?**

– В феврале текущего года мы провели стресс-тестирование всего портфеля банка. Это 38 проектов. Оно проводилось по ряду сценариев. Результаты показали, что весь портфель банка можно разделить условно на 3 группы. Первая группа – это наименее чувствительные и мощные с точки зрения своих залогов проекты, где валютные риски минимальны. На сегодня эта группа представлена в количестве 20 проектов или 41% всего кредитного портфеля банка. Вторая группа – чувствительные к валютным колебаниям, но тем не менее, достаточно устойчивые с точки зрения залогового обеспечения проекты. Они составляют примерно 43% нашего кредитного портфеля или 10 займов. Третья группа – подверженные валютным колебаниям проекты. Речь идет о 8-ми проектах или порядка 15% всего портфеля займов. В рамках новой модели кредитной деятельности банк провел переговоры с нашими заемщиками. Разработан план мероприятий по снижению зависимости от курсовых изменений. Более того, мы также сделали стресс-тест на предмет, как повлияет реализация этого комплекса мер на кредитоспособность заемщиков. На основе полученных результатов мы можем уверенно сказать, что все будет хорошо.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВЪ**

Газета издается с июля 2002 г.

Собственность: ТОО «Altisco 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 по интернет-версии: Гульжанат ИХИЕВА Тел. +7 (727) 232-45-55, d.shumaeva@kursiv.kz

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

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

Технический редактор: Олеся ТРИТЕНКО

Корректорское бюро: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО

Представительство в г. Астана: Астана, пр. Кабанбай батыра, 2/2, оф. 201. Б.Ш «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. Астана: Гульмира САРБАТОВА

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

Служба распространения: Елена 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.

Отпечатано в типографии РПНК «Экспресс».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

**Галымбек МАМРАЕВ**

Заместитель председателя правления казахстанского центра ГЧП

Родился 1984 г.

Присоединился к команде Центра ГЧП в 2012 году после более чем трех лет работы в национальном энергетическом холдинге «Самрук-Энерго».

Его опыт включает казначейские операции и сделки на рынке ценных бумаг, а также маркетинг, корпоративное финансирование и инвестиции. Выпускник New York University Wagner School и Harvard Kennedy School.

В Центре ГЧП отвечает за консультирование клиентов, привлечение инвесторов и внедрение новых бизнес-процессов.

# Ожидания игроков по доходности в рамках ГЧП вряд ли уменьшатся

**В условиях снижения возможностей бюджета финансировать капитальные затраты в инвестиционных проектах неожиданно интересными оказались возможности государственно-частного партнерства. Новое казахстанское законодательство по ГЧП характеризуется как гибкое, к тому же место в механизмах, связанных с партнерством, находится и для банков, начинающих создавать кредитные продукты специально для ГЧП.****Об этом «Къ» рассказал заместитель председателя правления Казахстанского центра государственно-частного партнерства Галымбек Мамраев.****Николай ДРОЗД****– В чем основные преимущества нового закона о ГЧП для инвесторов и концессионеров?**

– Он был принят в ноябре прошлого года, вступил в силу, и его основное отличие от закона о концессиях – большая гибкость. Сняты отраслевые ограничения, и теперь те объекты, которые не рассматривались в качестве применимых для ГЧП, становятся таковыми. Мы законодательно отрегулировали многие вещи, которых не было в законе о концессиях. К примеру, определили, что банки теперь напрямую с самого начала могут участвовать в структурировании сделок. А это означает, что на этапе проведения конкурсов и выбора частного партнера мы уже имеем заинтересованность финансовых институтов и источники финансирования.

**– То есть с банками как с институциональными инвесторами проводятся прямые переговоры?**

– Точнее сказать – как с финансирующими организациями. Что касается прямых переговоров, то их мы проводим согласно закону о ГЧП с частными партнерами, то есть заявителями проекта. Если у них есть какой-либо готовый объект, который может быть использован в рамках проектов, или исключительные интеллектуальные права, частный партнер может сам инициировать проект, не дожидаясь госорганов. Разработанная концепция может быть внесена в госорганы, и за счет этого очень сильно сокращается стадия начала проектов. Мы все понимаем, что частный бизнес намного быстрее все считает, принимает решения, быстрее их осуществляет. Потенциально, предлагая для ГЧП свой объект, частный партнер может обойти все конкурсы, если больше никто не изъявит желания осуществлять проект. Это очень сильно сокращает объем предварительных процедур. Если раньше мы говорили, что все стадии в рамках концессии могут занимать до двух лет, то в рамках закона о ГЧП, даже если необходим конкурс, все происходит быстрее. Полностью убрал один из подготовительных этапов. По местным проектам на уровне акиматов, если речь идет о стандартном договоре и стандартной конкурсной документации, если известно, что хотим построить, то нет необходимости проходить экспертизу. То есть, можно тщательно отработать механизмы на примере одного детского садика и определиться с условиями. В дальнейшем для аналогичных проектов мы уже хорошо понимаем, как можем участвовать и на каких условиях.

**– Данная схема ГЧП больше применима для таких объектов, как новые поликлиники и детские сады?**

– Да, речь идет больше о социальных проектах.

**Появилась такая вещь, как конкурентный диалог****– А для строительства каких-то крупных партнерств в рамках ГЧП типа БАКАДа или ЛРТ это не актуальный алгоритм?**

– Для таких капиталоемких проектов, как БАКАД, законодательство о ГЧП также открывает новые возможности и позволяет быстрее структурироваться. Например, появляется такая вещь, как конкурентный диалог. Конкурсная документация может дорабатываться на основе того, что скажут инвесторы и потенциальные частные партнеры. Мы можем дорабатывать предложения и делать их такими, что позволяет гарантировать спрос на конкурсе. То есть, интерес частных инвесторов будет

**Галымбек Мамраев: «Главное отличие Закона о ГЧП от закона о Концессиях – его большая гибкость».****обеспечен, и они будут биться за выигрыш и право построить объект и обслуживать его.**

Плюс, что очень интересно для банков, если по объекту нет обязательства компенсации инвестиционных затрат с его последующей передачей в госсобственность, то мы разрешили залоги. Аргументация многих банков раньше состояла в том, что им обязательно нужно залоговое обеспечение согласно пруденциальным требованиям и их собственным политикам. Теперь государство идет навстречу, и если не предусматривается передача объекта в госсобственность, говорит: хорошо, берите в залог. Это ограничение было в законе о концессиях и снято в законе о ГЧП. И если мы говорим о каких-то проектах в возобновляемой энергетике или ЖКХ, где финансовые потоки понятны, и есть утвержденный тариф, и сам объект можно не передавать государству, он коммерчески хорошо выглядит, то его можно брать и в залог. Кроме того, это становится фактором снижения уровня проблемных займов. Помимо роста кредитования механизмы ГЧП дают возможность использовать проблемное имущество банков. То, что получено в качестве залогов по проблемным кредитам, может быть благодаря закону о ГЧП снова возвращено в экономический оборот. Например, есть неработающий бизнес-центр, по которому имеется проблемный кредит, его необходимо погашать. Объект может быть переоценен и выведен на социальные нужды, под нужды акиматов. К примеру, нужен какой-то социальный объект, но нет возможности начать стройку. А в имеющемся готовом здании можно оборудовать поликлинику, детский сад либо больницу. Все, что нужно, это поставить оборудование, получить гарантии от государства и начать работать.

**– Но это будет прозрачный процесс, не будет ли каких-то закулисных договоренностей?**

– Да, процесс прозрачный. Все шаги понятны, любой человек может посмотреть законодательство. Все этапы и процедуры получения одобрения прозрачны. Абсолютно понятны критерии отбора.

Еще один плюс для банков в том, что механизм позволяет вовлекать в оборот ретроактивные сделки. То есть речь идет не только о «незавершенке», но и о готовых зданиях, которые сейчас используются неэффективно, находятся не в лучшем состоянии и которые можно пере-профилировать.

**Участие банков – это ключевой момент для ГЧП****– Но банкам придется согласиться с какими-то убытками, поскольку вряд ли в рамках ГЧП можно осуществлять все выплаты по кредитам, выданным когда-то?**

– На сегодня мы не предполагаем, что данные сделки будут невыгодны для какой-либо из сторон. Риски будут распределены равномерно, как и выгоды и затраты. Все это предмет торга и будет обсуждаться. Не должно быть такого, чтобы одна из сторон была в заведомо убыточном или невыигрышном состоянии.

**– Чем вообще обусловлена необходимость привлечения банков и институтов развития? Это связано с тем, что в рамках ГЧП пока не так много внешних инвесторов?**

– Необходимо сказать, что участие банков – это ключевой момент для ГЧП. Практически все контракты осуществляются с помощью долгового финансирования, 85% финансирования – это банковские займы, поэтому они будут в этих проектах всегда. Что касается институтов развития, то их роль также очень важна. Мы проанализировали их опыт: даже на развитых рынках ГЧП институты развития продолжают играть роль якорей для коммерческих банков. Потому что большинство проектов предусматривает участие государства, и институты развития как структуры, ориентированные не только на получение коммерческой прибыли, но и на государство, будут участвовать в таких проектах. Степень участия может различаться, конечно. Последние два месяца, после поручения главы государства о разъяснениях и применению механизмов ГЧП, мы тесно сотрудничаем с фондом «Даму», поскольку есть действующий инструмент в рамках ДКБ-2020, где фонд предоставляет определенные субсидии, гарантии и сами займы через банки. Речь идет, в основном, о том, что «Даму» участвует в инвестиционной фазе проектов, мы с помощью наших механизмов в рамках ГЧП помогаем сделать проект привлекательнее в эксплуатационной фазе. В инвестиционной фазе «Даму» снижает риски заемщиков и банков, а в эксплуатационной фазе ГЧП позволяет сделать проекты эффективнее, перспективы для инвесторов более понятными и снизить стоимость финансирования за счет снижения рисков. Обсуждается также участие «Казына Капитал Менеджмент». Можно сказать, что специализированный инвестиционный фонд в сегменте ГЧП уже создан и работает. Сейчас в холдинге «Байтерек» вообще очень большой разворот в сторону ГЧП. И «Даму», и БРК, и ККМ, и Жилстройсбербанк – каждый по своему направлению готов участвовать, и обсуждают конкретные возможности с бизнесменами. Применительно к Жилстройсбербанку можно говорить о механизмах партнерства, связанных с социальным и арендным жильем. Пока состоявшихся решений нет, но они появятся уже в ближайшее время.

**– Речь идет о привлечении одних и тех же банков и в инвестиционной, и в эксплуатационной фазах, то есть сначала они проходят часть пути с «Даму», а потом – с вами?**

– Да, сотрудничая с «Даму», мы видим, что органы, принимающие решения, у нас одни и те же. Важно синхронизировать процесс и для банков и для заемщиков, чтобы для них не было необходимости идти сначала в «Даму», потом в банк, и в центр ГЧП. Сейчас мы работаем над тем, чтобы было какое-то пакетное решение и чтобы инвестор, поняв, какими будут условия осуществления проекта, мог бы начинать непосредственно работать. Многие банки говорят нам, что уже в этом году готовы расширить свою продуктивную

линейку, выделив как отдельное направление проекты ГЧП, как ранее МСБ или, например, фондирование обрабатывающих отраслей.

**– Ценообразование будет примерно на том же уровне, что при кредитовании МСБ?**

– Мы ожидаем, что это будет дешевле. И вдобавок речь может идти о более доступных кредитных ресурсах.

**– Если говорить о крупных проектах, которых, например, в Алматы три (БАКАД, ЛРТ и строительство обводной железнодорожной ветки), какова тут может быть роль банков? Необходимо ли в них стратегический инвестор или будет преобладать банковское финансирование?**

– В таких больших проектах нужны, как мы ранее обсуждали, институты развития ЕБРР или ВБ, чтобы они пришли и какую-то часть финансирования взяли на себя, чтобы дать комфорт коммерческим банкам и снизить стоимость финансирования. Чисто коммерческое финансирование таких больших проектов нецелесообразно. Слишком дорого. Поэтому, конечно, необходим якорный инвестор, который возьмет на себя большую часть финансирования, а остальным банкам после этого будет уже проще сформировать пул и осуществлять финансирование.

Видите, все три крупных проекта в Алматы – транспортные. Транспортные проекты есть также в Восточном Казахстане. Плюс энергетика, где существуют долгосрочные тарифы, и ГЧП позволяет, с одной стороны, сдерживать тарифы, а с другой – вводить новые мощности.

**Мы уходим от возмещения капитальных затрат из бюджета****– То, что возможности бюджета****сейчас сильно ограничены, существенно влияет на интенсивность продвижения ГЧП?**

– Лучше сказать, что мы переходим к новому этапу бюджетной политики и уходим от возмещения капитальных затрат из бюджета, во-первых, на модель сервисных услуг, а во-вторых, в целом на модель ГЧП. Для нас гораздо эффективнее заключать контракт на оказание услуги, чем тратить бюджетные деньги на капитальные затраты, а потом еще на подержание объекта. Конечно, определенные ограничения в бюджете есть, и ГЧП как раз позволяет их обойти юридически и финансово и делать то, что необходимо для развития, но с меньшими затратами. Кроме того, частный партнер, который понимает, что ему придется содержать проект после завершения строительства, делает его эффективнее с точки зрения капитальных инвестиций. Содержание будет обходиться дешевле, и будет меньшая нагрузка на бюджет в дальнейшем.

**– Влияют ли последние события в макроэкономике на норму рентабельности в таких проектах? Может быть, инвесторы согласны на снижение?**

– Учитывая в целом новую нормальность в условиях высокой волатильности, ожидания по доходности вряд ли уменьшатся. Но интерес повышается за счет того, что ГЧП

более стабильный бизнес. Ты знаешь, как в течение 10–15 лет будет развиваться твой проект. В условиях макростабильности ГЧП выглядят таким островками, позволяющими работать уверенно и планировать будущее своего бизнеса.

**– На предварительных этапах обсуждения закона говорилось, что государственные гарантии в рамках ГЧП не будут подвергаться секвестру. Это правило действует?**

– Действует. Все ГЧП и концессионные обязательства не подлежат секвестру, после их принятия они будут стопроцентно исполнены. Поэтому данный инструмент выглядит даже привлекательнее, чем гарантия. Гарантии срабатывают при определенных обстоятельствах, например, при наступлении дефолта, а выплаты по нашим ГЧП обязательствам начинают действовать с первого дня работы объекта. Несеквеструемость расходов дает очень высокую надежность для всех участников. Они уверены, что деньги придут в любом случае.

**– Скопилось критическая масса бизнесменов, которая начала двигать рынок ГЧП.****– Вы видите изменение восприятия механизма ГЧП со стороны частного бизнеса и банков?**

– Мы начали обсуждать изменения в закон заранее, и еще были бизнесмены, которые ожидали его появления и задавали вопросы, когда он появится. Сразу же возникли идеи, реализуемые в рамках партнерств. И если сравнивать с 2014 и 2015 годами, активность частного сектора существенно выросла. Конечно, сыграла роль БАКАД, очень сильно поднявшая осведомленность людей о том, что такое ГЧП. И механизм прямых переговоров, думаю, сильно воодушевил бизнесменов благодаря тому, что проекты можно инициировать и продвигать самостоятельно.

**– Сейчас можно говорить уже о десятках проектов в рамках ГЧП?**

– На сегодня на государственном уровне заявлено уже о 102 проектах, без учета 20–30 проектов, которые идут по линии частной инициации. Мы говорим уже о существенном возрастании пула после упрощения правил игры. Да, ГЧП – это определенные обязательства и определенные риски. В целом, очевидно, что прошло время, скопилось критическая масса бизнесменов, которая начинает двигать рынок. Есть даже казахстанские компании с необходимым опытом концессии, заявляющие: «Мы готовы создавать прецеденты и по концессиям, и по ГЧП. Видим, как эти механизмы действуют, и готовы идти дальше».

**– То есть, это уже какие-то серьезные игроки, которые осуществляют несколько проектов в сфере ГЧП и концессий?**

– Да, можно так сказать.

**Казахстанский центр государственно-частного партнерства**

Казахстанский центр государственно-частного партнерства – ведущий аналитический и экспертный центр по развитию государственно-частного партнерства нового типа. Был организован в 2008 году.

Центр соединил в команду высококвалифицированных экспертов, обладающих уникальными знаниями и практическим опытом в сфере ГЧП. Деятельность сосредоточена на проведении исследований, экспертиз и оценки реализации инвестиционных проектов в сфере ГЧП. Обеспечивают полное консультационное сопровождение проектов и содействуют их реализации. Важная часть работы – формирование научной базы и развитие кадрового потенциала.

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

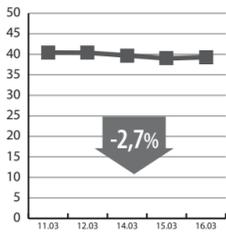
**ПОДПИСКА 2016**

# ИНВЕСТИЦИИ

## ОФИЦИАЛЬНЫЕ КУРСЫ ВАЛЮТ НА 16/03/16

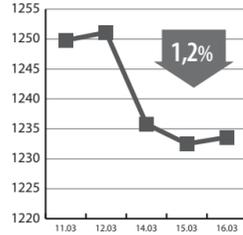
1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	256.02	1 ДИРХАМ ОАЭ	AED / KZT	93.46	1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN / KZT	88.77	1 ТАЙСКИЙ БАТ	THB / KZT	9.78	1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK / KZT	41.09
100 БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ	BYR / KZT	1.66	1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	343.23	1 РИЯЛ САУДСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	91.54	1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	118.89	1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	347.22
1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ	BRL / KZT	93.78	1 ЕВРО	EUR / KZT	380.23	1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	RUB / KZT	4.85	100 УЗБЕКСКИХ СУМОВ	UZS / KZT	12.03	1 ЮЖНО-АФРИКАНСКИЙ РАНД	ZAR / KZT	21.95
1 ВЕНГЕРСКИЙ ФОРИНТОВ	HUF / KZT	12.28	1 ИНДИЙСКАЯ РУПИЯ	INR / KZT	5.1	1 СДР	XDR / KZT	478.98	1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	12.81	100 ЮЖНО-КОРЕЙСКИХ ВОН	KRW / KZT	28.76
1 ДАТСКАЯ КРОНА	DKK / KZT	50.99	1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	52.7	1 НОРВЕЖСКАЯ КРОНА	NOK / KZT	40.27	1 ЧЕХСКАЯ КРОНА	CZK / KZT	14.06	1 ЯПОНСКАЯ ЙЕНА	JPY / KZT	3.03

### BRENT (11.03 – 16.03)



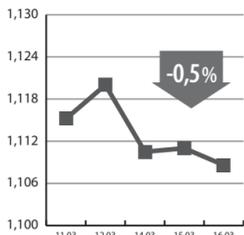
Нефть стала снижаться в течение недели после дождливого повышения, причинами этого стали ожидания отчета Минэнерго США и заседание ФРС.

### GOLD (11.03 – 16.03)



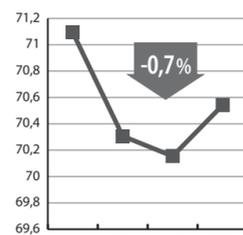
Золото дешевеет в ожидании заседания ФРС США.

### EUR/USD (11.03 – 16.03)



Пара EUR/USD формируется на ожиданиях в преддверии заседания ФРС США.

### USD/Rub (11.03 – 16.03)



На рубль негативно влияет снижение нефтяных цен.

## ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

### Цены на нефть выросли, но трудности остаются

**Оле Слот ХАНСЕН, стратег и директор отдела биржевых продуктов инвестиционного банка Saxo Bank**

• Возможно, цены на сырую нефть наконец перестали падать, но риски превосходят фундаментальные факторы

• Под влиянием решения ЕЦБ цены на золото достигли одного максимума

• Промышленные металлы проходят проверку на прочность в условиях реальности после недавнего роста

#### Заседание ОПЕК может не оправдать ожиданий

После трех недель колебаний в диапазоне сырьевой индекс Bloomberg – совокупный ценовой показатель многих ключевых сырьевых товаров – сделал резкий рывок вверх и достиг максимального за три месяца значения.

Положительную динамику возглавил энергетический сектор. Цены на бензин подскочили, а рынок сырой нефти завершил в плюсе четвертую неделю подряд. Еще в середине января нефть падала в бездну, однако теперь она восстановила равновесие, заставив многих экспертов, включая Международное энергетическое агентство, поверить в то, что минимум наконец установлен.

Растущий спрос на бензин в США и сокращение производства в сочетании с перебоями поставок внутри ОПЕК в значительной степени перекрыли волнения игроков по поводу увеличивающихся запасов энергоносителей, а также по поводу того, что встреча представителей ОПЕК и России 20 марта может не оправдать ожидания.

#### Спрос на металлы продолжает расти, в основном за счет китайских металлургических комбинатов

Промышленные металлы прошли испытание в реальных условиях после резкого роста, вызванного надеждой на то, что Китай усилит меры, направленные на поддержание роста экономики, что в свою очередь стимулирует спрос на ключевые сырьевые товары, в частности металлы. Прошедшая неделя выдалась безумной для рынка железной руды: в прошлый понедельник был зафиксирован сильнейший однодневный рост в истории торговли этим сырьевым товаром.

В результате мы уже целый месяц наблюдаем подъем, обусловленный пополнением запасов на китайских металлургических комбинатах и перебоями со снабжением в крупных портах Австралии и Бразилии.

#### Нефть достигла отметки в 40%, однако существует риск, что динамика не оправдается фундаментальными факторами

Золото обновило однолетние максимумы на фоне очередной дозы стимулов от ЕЦБ, которые, вопреки ожиданиям, привели к росту курса евро к доллару. Хедж-фонды приостановили покупки золота, которые они осуществляли на протяжении восьми недель подряд. В то же время игроки продолжили инвестировать в биржевые индексные продукты в ожидании, что новые достижения в этом сегменте не за горами.

Нефть сорта Brent вплотную подошла к отметке \$41,50 за баррель и к настоящему моменту вернула 50% потерь, понесенных с октября прошлого года. Диапазонная торговля в течение последней недели свидетельствует о том, что энергоноситель достиг зоны сопротивления. Существенный рост выше указанного уровня может привести к неблагоприятным последствиям, так как цена станет привлекательной для производителей и они могут увеличить объемы добычи как раз в тот момент, когда избыток мирового предложения только начал сокращаться.

Еще раз отметим, что существует высокий риск того, что ценовая динамика на рынке не оправдывается фундаментальными факторами, а значит, есть угроза коррекции. Инвестиционные менеджеры владеют рекордной совокупной длиной позиции по сортам Brent и WTI: общий объем контрактов, принадлежащих трейдерам, которые делают ставку на рост цен, равен 726 млн баррелей. Таким образом, укреплению на рынке в течение последнего месяца способствовало не только закрытие коротких позиций.

При стоимости выше \$40 рынок рискует оказаться в ситуации, когда его ценовая динамика не будет оправдываться фундаментальными факторами.

В краткосрочной перспективе под влиянием восходящего импульса нефть сорта Brent способна дотянуться до \$44 в лучшем случае, но затем снова начнутся продажи. Прорыв ниже отметки \$39 за баррель может означать, что нисходящее движение возобновилось, и цена может продолжить падать к уровню \$36 и даже опуститься до \$34,25.

#### Золото восстановило позиции после снижения на прошлой неделе. Металл продолжит консолидироваться в широком диапазоне с сопротивлением на уровне \$1310

На рынке золота наблюдается тенденция к росту, в особенности благодаря покупкам биржевых индексных продуктов, обеспеченных этим металлом. В течение прошлой недели цена немного понизилась, но встретила поддержку в районе отметки \$1237 за унцию, скорректировавшись на 50% в рамках самой последней волны роста.

Однако никаких признаков панических продаж на рынке зафиксировано не было. Это подтверждает нашу точку зрения о том, что, несмотря на прелюстия, созданные ростом котировок акций и цен на сырьевые товары, психология рынка не изменилась.

Большая часть объема, равного 275 тоннам, который инвесторы купили с начала года, вероятно всего, сейчас находится в распоряжении долгосрочных инвесторов, вернувшихся на рынок золота в обстоятельствах низких и даже отрицательных ставок по депозитам.

На заседании в прошлый четверг ЕЦБ объявил об очередном снижении ставок и увеличении покупок активов. Это помогло золоту восстановить позиции, особенно учитывая неожиданное падение курса доллара США, что всегда благоприятно для золота. В конце прошлой насыщенной недели желтый металл лишился части достижений на фоне укрепления американской валюты и фондовых рынков.

Мы по-прежнему считаем, что золото продолжит консолидироваться в широком диапазоне с сопротивлением на уровне \$1310, где может начаться запоздалая фиксация прибыли. В то же время понадобится прорыв ниже отметки \$1190, чтобы тактические трейдеры, такие как хедж-фонды, начали задумываться о сокращении длинных позиций.

## ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (11.03 – 16.03)

KASE				Dow Jones			
рост	изм. %	падение	изм. %	рост	изм. %	падение	изм. %
AO "Косм"	12.3	AO "Банк ЦентрКредит"	0	JPMorgan Chase & Co	5.15%	United Technologies Corp	-1.62%
AO "Национальный оборотный банк ФРС"	-2	AO "Розберга Добрыча "Кадунский"	0	Apple Inc	3.97%	Wal-Mart Stores Inc	0.18%
AO "ТрансОйл"	4.2	AO "КЕГОС"	-2.3	Goldman Sachs Group Inc/The	3.42%	Procter & Gamble Co/The	1.17%
AO "Казимич"	2.6	AO "Казимичан"	0	El du Pont de Nemours & Co	3.40%	Pfizer Inc	1.25%
AO "КЕГОС"	2	—	—	Microsoft Corp	3.34%	Home Depot Inc/The	1.27%
AO "Казимичбанк"	0	—	—	Chevron Corp	3.22%	Coca-Cola Co/The	1.30%
—	—	—	—	Visa Inc	3.11%	Exxon Mobil Corp	1.41%
—	—	—	—	Merck & Co Inc	3.07%	McDonald's Corp	1.42%
—	—	—	—	Intel Corp	2.64%	Verizon Communications Inc	1.44%
—	—	—	—	Int. Business Machines Corp	2.55%	Boeing Co/The	1.51%

NASDAQ				FTSE 100			
рост	изм. %	падение	изм. %	рост	изм. %	падение	изм. %
Alexion Pharmaceuticals	10.03	Walgreens Boots Alliance	1.41	London Stock Exch. Group PLC	7.17%	Ashraed Group PLC	-8.82%
Biomarin Pharmaceutical	5.7	Express Scripts	1.23	Direct Line Ins. Group PLC	5.40%	Barclays PLC	-8.11%
Regeneron Pharmaceuticals	26.19	Activision Blizzard	0.54	Leopold & General Group PLC	4.10%	Fresnillo PLC	-6.20%
Citrix Systems	4.43	SBA Communications	1.44	Wolfsley Group PLC	4.08%	Hilma Pharmaceuticals PLC	-3.51%
Illumin	9.27	Innatech Surgical	8.43	Prudential PLC	3.94%	Randgold Resources Ltd	-2.47%
Seagate Technology	1.87	Plurion International	0.78	Hargreaves Lansdown PLC	3.42%	Glencore PLC	-2.06%
Sigurta Solutions	3.95	Sirus XPL	0.04	Aviva PLC	3.31%	Rayd Bank of Scotland Gr PLC	-1.56%
Western Digital	2.25	The Kraft Heinz Company	0.64	Whitbread PLC	3.11%	Asafogana PLC	-0.72%
Discovery Communications	1.43	Carmer	0.42	British Land Co PLC/The	3.11%	Peet PLC	-0.44%
TripAdvisor	3.5	Costco Wholesale	0.49	Old Mutual PLC	3.05%	Insu.Papierm.PLC	-0.40%

MMVB				Nikkei 225			
рост	изм. %	падение	изм. %	рост	изм. %	падение	изм. %
Мечел	1.58	Уралмаш	0	Infocoupling-Harima/Novy Ind	26	Uniy Group	8
Роснефть	0.01	МРСК	-0.01	Alps Electric	231	East Japan Railway	95
АРОСА	0.98	Сургутнефтегаз (грпц)	-0.04	sumco	77	India Finance	3
Новатек	7.2	ФосАгро	-3	JFE	135	ITC DATA	50
Роснефтегаз	0.97	Роснефть	-0.4	Mitsumi Electric	48	Tokyo Dome	4
—	—	—	—	TAKYO YUDEL	91	COMSERV	11
—	—	—	—	Yashu Motors	84	Furukawa	1
—	—	—	—	Mitsui OSK Lines	16	Terumo	20
—	—	—	—	Kawasaki Heavy Industries	23	TOBU RAILWAY	3
—	—	—	—	Olympus	305	Osakaya Electric Railway	6

PTC				S&P 500			
рост	изм. %	падение	изм. %	рост	изм. %	падение	изм. %
Роснефть	0.01	ТНК	0	Range Resources	2.01	United Technologies	-1.57
Мечел	1.22	ГМК	0	Alexion Pharmaceuticals	10.03	Peabottom Mining	-0.44
АРОСА	0.95	Сургутнефтегаз	-0.02	Regeneron Pharmaceuticals	26.19	Edison International	-1.28
Новатек	6.8	ТЭК	-0.02	Lincoln National	2.36	Devon Energy	-0.46
Роснефтегаз	0.9	Тенетер (грпц)	-0.4	Prudential Financial	4.22	IntercontinentalExch. Group	-6.38
Новат	98	Palmetto International	-1.5	Pioneer Natural Resources	7.57	Linear Technology	-1.18
ОСК ЭСЗ	0	Роснефть	-0.65	Citrix Systems	4.43	Southeastern Energy	-0.16
ВТБ	0	НАМК	-0.27	Citigroup	2.42	Owens-Illinois	-0.42
АФ	4.5	Тенетер	-1.35	Regions Financial	0.46	Platherton Oil	-0.25
ЭОН Россия	0.03	Черкизово	-5	E-TRADE FINANCIAL	1.42	Platorola Solutions	-2.3

DAX				EURO STOXX 50			
рост	изм. %	падение	изм. %	рост	изм. %	падение	изм. %
Boyer AG	1.13%	Deutsche Boerse AG	-0.40%	Indtrec	1.17	Stanol	0.25
Wyerscher/Poronen/Warke AG	0.95%	oddis AG	0.09%	Esi	0.4	Vivendi	0.07
Commerzbank AG	0.79%	Bietersdorf AG	0.19%	Telefonica	0.26	Siemens	0.28
Daimler AG	0.73%	Continental AG	0.33%	Unicredit	0.08	Essilor International	0.35
WAS SE	0.60%	Allianz SE	0.43%	Banco Santander Central Hispano	0.08	Deutsche Telekom	0.05
Allianz SE	0.43%	BASF SE	0.60%	Soci t B n rate SA	0.66	SAPM	0.16
Continental AG	0.33%	Daimler AG	0.73%	Intesa Sanpaolo	0.04	Carrefour	0.06
Beiersdorf AG	0.13%	Commerzbank AG	0.79%	ING Group NV	0.19	beardot	0.01
oddis AG	0.09%	Wyerscher/Poronen/Warke AG	0.95%	WUOL	1.28	Enje SA	0.01
Deutsche Boerse AG	-0.40%	Boyer AG	1.13%	Deutsche Bank	0.23	Unilever	0.07

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ		СЫРЬЕ		FOREX	
	изм. %		изм. %		изм. %
KASE	-1,32%	Light	1,94%	Eur/Chf	0,05%
Dow	0,13%	Natural Gas	1,24%	Eur/JPY	0,22%
NASDAQ	-0,45%	Алюминий	-0,39%	Eur/Kzt	-0,05%
Nikkei 225	-0,83%	Медь	0,38%	Eur/Rub	0,21%
S&P500	-0,18%	Никель	0%	Eur/Usd	-0,13%
PTC	0,37%	Олово	0%	Usd/Chf	0,16%
Hong Seng	-0,15%	Палладий	-0,09%	Usd/JPY	0,34%
MMVB	0,16%	Платина	1,33%	Usd/Kzt	0,00%
IBOVESPA	-3,56%	Серебро	0,39%	Usd/Rub	0,53%
IBOVESPA	-0,88%	Цинк	0%		

## ИНВЕСТИДЕЯ

# Nike: стратегия от 30 до 50



**Эрлан АБДИКАРИМОВ, директор департамента аналитики Freedom Finance**

**Одна из самых ценных торговых марок в спортивной индустрии – компания Nike, несмотря ни на что, продолжает увеличивать прибыль. По прогнозам аналитиков, к 2020 году выручка компании может составить \$50 млрд в противовес \$30 млрд, заработанному за 2015 год. Специалисты рекомендуют покупать акции компании с потенциалом роста более 30%.**

– Какие факторы обеспечивают стабильный рост компании?

– Nike – крупнейший производитель спортивной одежды, обуви и аксессуаров в мире. Компания постоянно совершенствует свою продукцию, в том числе с использованием высоких технологий в партнерстве с Apple. Кроме этого Nike является спонсором многих известных спортсменов, команд и национальных сборных, благодаря чему бренд является одним из самых узнаваемых в спортивном мире. Из года в год спорт на товары Nike остается высоким, что

обеспечивает стабильный прирост доходов компании не только в США, но и за пределами страны.

– Планируются ли существенные корпоративные события?

– Ожидается, что 22 марта компания сообщит о росте выручки и чистой прибыли на 10%, до \$8,2 млрд и \$850 млн соответственно.

– Что способствует росту?

– Основным драйвером роста может стать наращивание позиций в Китае и увеличение доли продаж через интернет и собственные магазины, что положительно сказывается на маржинальности бизнеса.

– Продолжится ли тенденция роста?

– По нашим прогнозам, последовательная реализация долгосрочной стратегии развития позволит Nike к 2020 году нарастить выручку до \$50 млрд против \$30 млрд в 2015 финансовом году. Текущая коррекция открыла возможность купить акции одного из самых популярных и инновационных производителей спортивных товаров в преддверии квартального отчета с потенциалом роста на 30%. Текущая цена акций компании Nike составляет \$58,33 за акцию (тикер NKE), среднесрочный потенциал, как мы уже упоминали, составляет 30%, целевая цена – \$76.

цательных ставок. Курода поумерил тон, говоря о своей готовности действовать без колебаний. Это, однако, не означает, что он отказался рассматривать дальнейшее смягчение политики, и она может быть смягчена уже в апреле, если на рынках будет наблюдаться турбулентность. Это в свою очередь приведет к развороту текущих трендов, то есть к ослаблению котировок японской иены.

### Евро

На минувшей неделе состоялось выступление главы Европейского центрального банка Марио Драги. Проводимая ЕЦБ программа покупки облигаций будет neste бремя оживления экономики еврозоны, и, возможно, со временем мы станем свидетелями ее продления, однако очередной раунд размещения целевых кредитов ЕЦБ, вероятно, не изменит ситуацию с кредитованием.

В то время как банки могут получать относительно высокие доходы, покупая рискованные активы и кредитую компании и потребителей, опасения по поводу перспектив экономики в сочетании с давлением со стороны регуляторов отбивает у них охоту покупать и кредитовать. Даже если банки получат стимул кредитовать, в условиях высоких уровней безработицы, низкой прибыльности и недавнего падения доверия потребителей остается неясным, захотят ли компании и домохозяйства брать кредиты.

Остаются туманными и перспективы единой европейской валюты. Экономический рост по-прежнему под вопросом, внутренние политические проблемы увеличиваются, стимулов для укрепления нет.

### Фунт

Не меньшие трудности испытывает и британский фунт. Давление нарастает из-за того, что инвесторы стали еще больше избегать риска, а также ввиду падения фондовых рынков.

Кроме того, некоторые аналитики отметили возвращение неопределенности, обусловленной возможностью выхода Великобритании из ЕС.

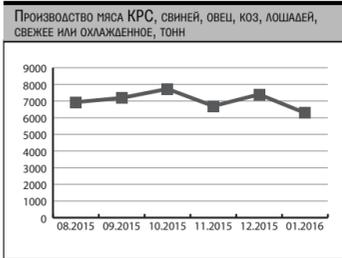
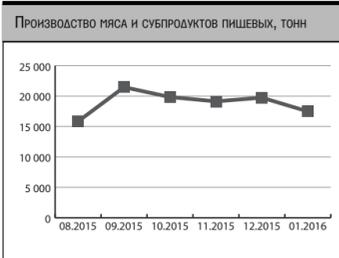
Вероятность выхода Великобритании из ЕС, судя по ставкам у британских букмекеров, во вторник выросла до 34%, достигнув максимального уровня за четыре недели. вполне вероятно, что именно по этой причине британская валюта демонстрирует такие плохие результаты. Пара фунт/доллар США на момент написания статьи торгуется с понижением на 0,77%, по 1,4172. Пара евро/фунт торгуется с повышением на 0,7%, по 0,7826. И продолжение тренда наиболее вероятно.

– Назовите основные причины, по которым важно покупать акции Nike сейчас.

– Акции компании Nike являются надежным активом, поскольку компания обладает стабильным денежным потоком и понятной бизнес-моделью. Кроме этого компания уверенно наращивает продажи ежегодно на 10%. Глобальная коррекция дает возможность купить акции компании с потенциалом роста более 30%. Стоит отметить, что, по нашему мнению, акции Nike недооценены по сравнению с конкурентами в 1,5 раза.

– Каковы рекомендации по покупке для инвесторов?

– Текущая коррекция открыла возможность купить акции одного из самых популярных и инновационных производителей спортивных товаров в преддверии квартального отчета с потенциалом роста на 30%. Текущая цена акций компании Nike составляет \$58,33 за акцию (тикер NKE), среднесрочный потенциал, как мы уже упоминали, составляет 30%, целевая цена – \$76.



# «Шымкентпиво» – быть или не пить

## Долги

**Скандалный арест казахстанского предпринимателя Тохтара Тулешова «вскрыл» все проблемы его предприятия – ТОО «Шымкентпиво», которое на сегодня задолжало около 100 млн долларов АТФБанку. Как любой кредитор, банк попытался вернуть себе долг и подал в суд на недобросовестного заемщика. О том, каким образом образовался такой долг, и что банк намерен предпринять в дальнейшем, в интервью «КЪ» рассказал управляющий директор АО «АТФБанк» Елдос Жумабаев.**



Предприятие задолжало АТФБанку около \$100 млн

## Арман БУРХАНОВ

– Елдос Сатыбалдиевич, как нам известно, ранее банк отказывался давать комментарии относительно своего заемщика в лице ТОО «Шымкентпиво». Что изменилось, почему вы приняли данное решение?

– Мы действительно долго не хотели комментировать поступающие к нам запросы прежде всего потому, что предпочитаем не выносить на суд широкой общественности свои взаимоотношения с клиентами. Если возникают какие-то проблемные моменты, мы решаем их в тех рамках, которые нам позволяет правовое поле. Однако тот ажиотаж, который возник вокруг ТОО «Шымкентпиво» с конца прошлого года и отчасти сохраняется до сих пор, вывел рабочие процессы на всеобщее обозрение и, к сожалению, придал им некий налет сенсационности. Безусловно, ситуация с данным заемщиком в одночасье не разрешится и, чтобы предотвратить дальнейшее появление всевозможных домыслов, мы решили прокомментировать ситуацию.

– Возобновление претензий АТФБанка к ТОО «Шымкентпиво» связывают непосредственно с приходом нового владельца в АТФБанк. Это действительно так?

– Сразу хочу обратить внимание, что ТОО «Шымкентпиво» оформил кредит в январе 2007 года, то есть это заем практически десятилетней давности. Фактически уже с 2009 года ТОО «Шымкентпиво» оказался в числе проблемных проектов. Работу по нему начали еще наши предшественники, итальянская финансовая группа UniCredit. За все это время вплоть до прошлого года данный кредит много раз рефинансировался банком на разных условиях. Однако, поскольку заемщик неоднократно нарушал условия реструктуризации и график погашения, достичь качественного решения вопроса нам так и не удалось. В итоге, уже в марте 2015 года банком был подан иск в суд. Как вы видите, это был последовательный процесс по работе с проблемными займами. То есть, единственная причина, по которой могут возникнуть претензии к заемщику это невыполнение им своих обязательств. Если заемщик исправно исполняет выплаты, никакая смена владельца на нем не отразится.

– Сейчас ходит много разговоров о том, что изначально АТФБанк выдал кредит «Шымкентпиво» без адекватного залогового обеспечения. Как такое стало возможным?

– Это достаточно утрированное предположение. Надо понимать, что между прежней системой оценки клиентов, существовавшей на тот момент, и той, какой она стала сейчас, существует огромная разница. Это объективный процесс. Давать какую-то оценку риск-менеджменту того периода было бы не совсем правильным. Тем не менее, скажу, что при анализе клиента учитывалась не только стоимость недвижимости, оценивался бизнес, будущие потоки, проводилась оценка торговой марки. Поэтому о несоразмерности займа, я думаю, говорить не стоит. Другой вопрос, что определенные параметры сейчас изменились. Какие издержки понесет банк в результате, это вопросы самого банка. Мы ни на кого не перекладываем ответственность и не предъявляем требований, выходящих за рамки кредитных соглашений и соответствующих решений судебных органов.

– Сколько всего должен ТОО «Шымкентпиво»?

– В настоящее время сумма искового требования, предъявленного к ТОО «Шымкентпиво» со стороны банка, составляет более 100 миллионов долларов.

– Что теперь намерен предпринять банк? Какие у вас ожидания?

– Мы будем действовать в рамках, которые нам определяет Закон. У нас есть решения третейского суда о взыскании суммы основного долга и арбитражных сборов с ТОО «Шымкентпиво», возбуждено исполнительное производство, проводятся соответствующие процедуры.

– Если рассматривать гипотетическую перспективу продажи завода как залогового имущества, вряд ли в кризис будут достойные предложения по цене. Не хотите сами заняться производством пива?

– Мы не рассматриваем такой перспективы. По требованиям законодательства, банк не имеет право осуществлять непрофильные виды деятельности.

Как вы сами заметили, у банка новый акционер и новая команда управленцев, что изменилось в системе оценки рисков, как вы планируете в будущем обеспечить хорошее качество кредитного портфеля?

Для этого, на наш взгляд, необходимо совокупно применять два ключевых инструмента. Один из них – это систематическая работа с просроченной задолженностью. Второй – использование передовых моделей оценки кредитного риска при выдаче кредита. В настоящее время в Банке

ведутся работы по обоим направлениям. Мы запустили проект по постановке функции раннего сбора для розничных и МСБ-клиентов. Сейчас проводится оптимизация процессов взыскания на более поздних этапах.

Что касается риск-менеджмента, замечу, что все развивающиеся страны сталкиваются с проблемой анализа кредитных рисков, и Казахстан не был исключением. Большинство банков шли по сложному пути от копирования моделей зарубежных партнеров до разработки собственных методик скоринга и рейтингования клиентов. Как правило, данный путь занимает несколько лет, поскольку результат добывается методом проб и ошибок. Сначала выявляются ошибки адаптации иностранных моделей, затем формулируются собственные гипотезы, подтверждаются или отвергаются на собственных дефолтах, и только после этого скоринговая карта показывает приемлемое качество.

В нашем случае большую роль сыграла универсальность банка и 20-летний опыт работы на рынке. Мы сумели накопить, систематизировать статистику и превратить ее в наше конкурентное преимущество. Сразу с приходом новой команды банк запустил процессы по внедрению соответствующих рискованных моделей. В течение 2013-2014 годов в банке был реализован проект по валидации и построению собственных моделей оценки кредитоспособности заемщиков по всем сегментам клиентов. При этом использовалась собственная, то есть казахстанская статистика дефолтов, рискованные модели группы UniCredit. 2015 год банк встретил с инструментарием по аппликационному и поведенческому скорингу для розницы, системой рейтингов для корпоратов и МСБ, автоматизированным инструментарием ежемесячного финансового мониторинга, моделями расчета Loss Given Default (LGD), Exposure at Default (EAD) и продуктовой кредитной линейкой с использованием Risk Based Pricing (RBP) и Risk Based Limit (RBL). Я считаю, что финансовые результаты банка за 2015 год, и особенно динамика изменения NPL, являются лучшим подтверждением высокого качества нашей текущей системы управления кредитным риском.

В целом, наша политика развития предусматривает постоянную преобразование процессов оценки кредитного риска и усиление компетенций Банка в области риск-менеджмента. Таким образом, мы формируем качественный и сбалансированный по показателю риск-доходности кредитный портфель.

# HONKA перебирает крышу

## Строительство

**Финская компания HONKA объявила о перезапуске бизнеса в Казахстане, решив воспользоваться отсутствием на рынке целостных моделей обслуживания. Один из мировых лидеров в области домостроения предложит казахстанским клиентам не только продажу домов, но полный комплекс услуг, начиная от архитектурного проектирования и ландшафтного дизайна – до гарантийного обслуживания.**

## Анна ШАТЕРНИКОВА

По словам руководителя продаж московского офиса «РОССА РАКЕННЕ Спб», эксклюзивного дистрибьютора HONKA в Казахстане, России и Беларуси **Георгия Сидельникова**, предыдущий опыт работы в Казахстане – а финский производитель деревянных домов известен еще с 1990-х – показал, что именной такой ход представляется правильным и логичным.

Можно сказать, что компания воспользовалась отсутствием на рынке Казахстана не только подобных целостных моделей, но и широкого выбора в сегменте деревянного домостроения в целом.

«Системно производители деревянных домов в Казахстане не присутствуют, хотя, скажем, в некоторых регионах России есть места, где исторически растет лес, и развито производство. В приграничных казахстанских регионах продукция российских производителей представлена. Но мы не ставим задачу конкурировать с российскими игроками, все-таки мы работаем в разных ценовых сегментах и нацелены на разную аудиторию. Какие бы спады и подъемы ни проходил рынок, всегда есть круг обеспеченных людей, которые нуждаются в качественном строительстве, и для них фокус из ценовой ниши смещается в сторону качества и надежности», – отмечает представитель компании.

Строить работу на казахстанском рынке HONKA планирует в двух направлениях. Первое – это индивидуальное строительство, когда надо адаптировать дом к существующему участку. Второе направление предполагает строительство коттеджных поселков, рассчитанных на несколько десятков домов. По словам экспертов, содержание дома в таком поселке обходится существенно дешевле по



Компания планирует строительство коттеджного поселка

сравнению со строением, выполненным по особому проекту, ведь комплекс изначально спроектирован как одна единица, и инженерные коммуникации, охрана проектируются из расчета на все объекты.

С другой стороны, такой дом более ликвиден с точки зрения последующей перепродажи. «Дом в коттеджном поселке изначально более экономичный, типовой, он оптимизирован по размеру и составу помещений, по всему тому, что потенциально предполагает продажу среднестатистическому покупателю. Дома, построенные по особому проекту, тоже могут быть ликвидными, но проблема в том, что такой проект человек делает в соответствии со своими представлениями и потребностями, и эту индивидуальность не всегда может оценить другой покупатель. Возможен и компромиссный вариант: клиент, который понимает, что поселок в целом хорош, но хочет чего-то другого, может взять не застроенный участок и там реализовать мечту о своем доме», – говорит спикер.

Один из проектов, которые HONKA намерена реализовать на казахстанском рынке в течение ближайших 2-3 лет, как раз и предполагает строительство в черте Алматы коттеджного поселка на 70 домохозяйств, включая организованный пункт охраны, небольшой ресторан клубного типа и общие элементы благоустройства. Второй проект носит частный характер и не предназначается для открытых продаж: ожидается, что в рамках этого проекта HONKA построит корпоративный поселок для сотрудников одной из казахстанских компаний. Практика строительства таких поселков уже опробована финской компанией на российском рынке.

«Мы считаем, что это хорошая социальная инициатива, когда успешная компания строит для своих топ-менеджеров комфортное жилье вблизи основного места работы. Подобный проект нуждается в надежном партнере, потому что, во-первых,

такой поселок надо содержать, а во-вторых, он предполагает последующий постепенный выкуп объектов этими же сотрудниками, которые в конечном итоге получают построенное на выгодных условиях жилье. И здесь важно не гнаться за сжатыми сроками и дешевизной конструкций», – прокомментировал представитель «РОССА РАКЕННЕ Спб» (HONKA).

Говоря о финансовой стороне вопроса, представители «РОССА РАКЕННЕ Спб» отмечают, что на российском рынке, например, строительство дома HONKA в полной комплектации, учитывая сантехнику, обходится в 2,5 тыс. евро за квадрат. При этом в структуре цены на долю конструкций финского производителя приходится 30-40%. Известно, что дополнительные расходы возникают при строительстве цокольных этажей, при работе в горной местности. «Нередко люди покупают открыто не удачный дом, сносят его, то есть идут на дополнительные, и немалые, расходы, чтобы потом построить новое жилье. Это пример того, как дешевизна сопровождается последующими затратами. С учетом всех этих моментов мы считаем, что наш продукт оптимально подходит клиентам, для которых важна надежность результата», – считает Георгий Сидельников.

По словам **Александра Львовского**, директора московского представительства ООО «РОССА РАКЕННЕ Спб» (HONKA), директора по развитию представительства в Казахстане, новая структура работы компании на казахстанском рынке основана с опытом российских офисов, которые будут осуществлять комплексное обслуживание клиентов в области строительства, сервисных гарантий, инженерного обеспечения. «У нас камерный бизнес, мы сами инвестируем в девелоперские и инфраструктурные проекты, стараемся не зависеть от банковской конъюнктуры, кредитования», – считает Александр Львовский.

# Ставка на патроны

## ВПК

**Первый в Казахстане патронный завод создаст поставку материалов и сырья внутри региона г. Караганды на долгие годы и оживит работу узкоспециализированных предприятий. Так считают официальные власти, запуская строительство завода на территории специальной экономической зоны «Сарыарка».**

## Ернар КАПАРОВ

Данный проект был разработан и реализуется по поручению Верховного Главнокомандующего ВС РК. 14 марта состоялась церемония запуска строительства, в которой принял участие министр обороны РК **Имангали Тасмагамбетов**.

«Для обеспечения необходимого уровня национальной безопасности, повышения казахстанского содержания, а также, принимая во внимание уменьшение имеющихся запасов патронов для стрелкового оружия, планируется создание завода по производству наиболее востребованных в Вооруженных Силах РК патронов калибра 5,45\*39 мм, 7,62\*54 мм, 9\*18 мм», – указывается в сообщении Министерства обороны.

Строительство комплекса зданий и сооружений патронного завода в рамках настоящего проекта планируется на территории специальной экономической зоны «Сарыарка». На территории СЭЗ расположены все необходимые инженерные коммуникации, авто и железнодорожный транспорт, что дает возможность централизованно подключить внутриплощадочные сети к внеплощадочным инженерным магистралям, а также осуществлять

вывоз продукции в любой регион Казахстана. Общая площадь застройки составляет 26 400 кв. м. Завершение строительных работ запланировано на декабрь 2017 года.

«Патронный завод создаст постоянный спрос на поставку материалов и сырья внутри региона на долгие годы. Одно потребление такого сплава как латунь, в объеме не менее 300 тонн в год, оживит работу узкоспециализированных предприятий региона. В виде налогов, даже с учетом режима СЭЗ, казахстанский патронный завод будет выплачивать свыше 680 млн тенге в год в бюджет региона, и это самые скромные прогнозы», – говорит председатель правления АО «Казтехнологии» **Медер Маселов**.

Запуск данного производства позволит Казахстану войти в число стран-производителей боеприпасов стрелкового вооружения на долгосрочный период. Уже сейчас АО «Казтехнологии» ведут переговоры по экспорту продукции завода. В рамках проведения выставки «Kadex-2016» планируется подписать ряд соглашений о поставке продукции в различные страны.

На данный момент в РК отсутствует производство стрелкового боеприпаса, при этом все нужды МО закрываются за счет созданных до распада СССР. За счет нового завода ВС РК повысит свой военно-политическую безопасность, а также станет абсолютно независимым от стран-поставщиков и частных компаний.

## История

*Во времена СССР на территории Казахстана помимо производства и тестирования ядерного, химического и бактериологического оружия, производилось значительное количество вооружений и оборудования для военно-морских сил, радиоэлектронное оборудование, стрелковое оружие, ПВО. В КазССР выпускалось 11% всех артиллерийских систем и 18% всех боевых машин пехоты. Но после распада Союза и исчезновения централизованной структуры ВПК, а также системы центрального планирования и государственного заказа, предприятия оборонного комплекса на территории Казахстана пришли в упадок, основная продукция казахстанской оборонки стала невостребованной в силу ее специфичности и фрагментарности.*

# Вода на экспорт

## Новый рынок

**Казахстанская компания Asia Waters намерена начать экспорт минеральной питьевой воды в страны Юго-Восточной Азии и страны Персидского залива, сообщил Председатель Совета Директоров холдинга Asia Waters Шалкар Нуртлеуов, передает «КЪ».**

## Ержан ПИЧИТАЕВ

Инвестиции в модернизацию предприятия «Кокшетауминводы», ставшей одной из производственных площадок Asia Waters, составили 32 млрд тенге. Так, на сегодня компания имеет 13 филиалов по всей Республике, где работает более 1100 человек

в 2015 году ею были перечислены 7 млрд тенге налоговых платежей в бюджет государства. При поддержке БРК начат закуп оборудования из Китая для производства собственной упаковки.

«Большим стратегическим планом развития у нас является выход на экспорт, мы позиционируем себя уже как глобальная компания. Хотим осваивать рынки близлежащих государств, где наблюдается не только дефицит, но и спрос вообще на питьевую минеральную воду. Мы будем активно работать над экспортом для дальнего зарубежья, в частности, выходить на рынки Китая, Персидского залива, где есть реальный потенциал сбыта воды», – сказал **Ш. Нуртлеуов** на пресс-конференции в среду.

Помимо этого, компания также рассматривает возможность покупки и разработки новых скважин, а также

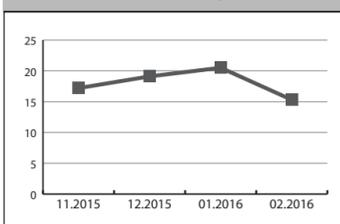
инвестирования в отрасль в целом. В качестве конкурентных преимуществ продукции Член Совета Директоров, Директор по развитию Asia Waters **Георгий Майоров** выделил, прежде всего, ценовой диапазон и доступность.

Между тем, **Евгений Пятюв** директор по науке Asia waters, отметил, что в Казахстане ежесуточное потребление гражданами питьевой воды в 3-4 раза ниже необходимой нормы.

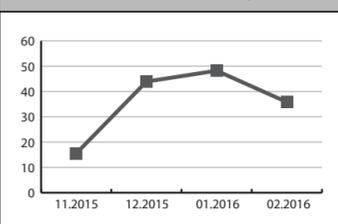
«Согласно статистическим данным, в Казахстане употребляется от 800 миллионов до миллиарда литров бутилированной воды, всей вместе – и лечебной, и питьевой. Казалось бы, это огромная цифра, но если разделить ее на количество нашего населения и на число дней в году, то получается – мы с вами потребляем питьевой воды 130 миллилитров в день», – сказал Е. Пятюв.

# БАНКИ И ФИНАНСЫ

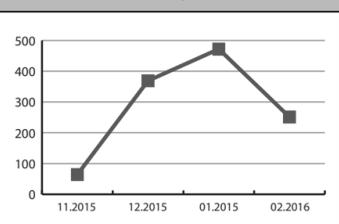
Доходы от страховой деятельности, млрд тенге



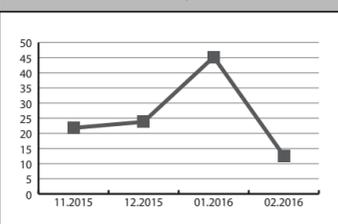
Доходы от инвестиционной деятельности, млрд тенге



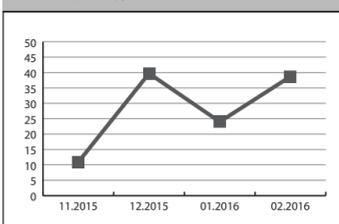
Доходы от иной деятельности, млн тенге



Расходы страховых компаний, млрд тенге



Прибыль (убыток), млрд тенге



## Нацбанк пытается поддержать интерес к тенговым активам

### Регулирование

Вопреки консенсус-прогнозу аналитиков, большинство из которых предсказывали снижение базовой ставки на 1%, Нацбанк сохранил ее на уровне 17%, с коридором в плюс-минус 2%. Главным мотивом отсутствия смягчения помимо высокой инфляции называется желание сохранить интерес к вложениям в тенговые активы. Поступая вопреки преобладающим ожиданиям, регулятор также рассчитывает повысить уровень доверия к своей политике.

Николай ДРОЗД

Нацбанк сообщил о принятии решения о сохранении базовой ставки на уровне 17% с симметричным коридором процентных ставок +/- 2 процентных пункта. Ставки по операциям постоянного доступа сохранены на уровне 19% по предостережению ликвидности и 15% по изъятию ликвидности.

Как всегда при интерпретации сообщений о принятии решения по ставкам, крайне важны формулировки, которые позволяют делать выводы о приоритетах монетарных властей на момент заседания.

Так, в сообщении отмечается, что при принятии решения об уровне базовой ставки учитывались риски обеспечения стабильности цен, поддержания финансовой стабильности и перспектив экономического роста. Очередность задач, очевидно, отражает видение Нацбанка, притом что в первые месяцы года он испытывал, вероятно, серьезный прессинг со стороны бизнеса и финансового сектора в сторону снижения стоимости денег и роста доступности тенговых ресурсов. Наиболее важной задачей остается минимизация инфляционных рисков и поддержание финансовой стабильности, хотя упомянут и экономический рост, который не входил в число основных компетенций Нацбанка на доктринальном уровне, хотя, конечно, он всегда имелся в виду при принятии конкретных решений.

### Каково влияние уровня ставки

В тексте сообщения отмечается, что «сохранение ставки на существующем уровне в условиях экономического замедления отражает необходимость поддержания спроса на тенговые активы». Хотя, например, в появившемся практически одновременно решении S&P по сохранению казахстанского суверенного рейтинга на текущем уровне с негативным прогнозом упомянуто о все еще недостаточной гибкости денежно-кредитной политики и о том, что «возможности Нацбанка влиять на ситуацию на внутреннем денежно-кредитном рынке ограничены слабыми механизмами трансмиссии».

В то же время ставки на рынках репо осознанно удерживаются практически на уровне нижней границы



Национальный банк сохранил базовую ставку на прежнем уровне

коридора базовой ставки по изъятию ликвидности в 15% годовых. Комментарий для «КЪ» возможное развитие событий до принятия решения об уровне базовой ставки, директор департамента исследований «Халык Финанс» Мурат Темирханов отметил, что «если бы Нацбанк не занимал денег на межбанковском рынке под 15% годовых, то рыночная ставка репо была бы ниже 15%».

После состоявшегося решения по базовой ставке аналитик «Халык Финанс» Нурфатима Джандарова отметила в ежедневном обзоре, что, вероятно, «основной причиной сохранения базовой ставки на прежнем уровне является сохранение высоких девальвационных и инфляционных ожиданий».

«Халык Финанс» также отмечает: «Мы ожидали снижения базовой ставки до 16% и сужения коридора до +/- 1 процентного пункта. Наше ожидание основывалось на снижении инфляционного давления и консолидации ставок однодневного репо на нижней границе коридора с минимальной внутридневной волатильностью. На данный момент условия на денежном рынке свидетельствуют об избытке тенговой ликвидности. Ставки на рынке однодневного репо не превышали 15% уже в течение месяца, а на рынке однодневного свопа снизились до 11–12%. Нацбанк изымал избыточную ликвидность в основном посредством выпуска нот. Объем нот в обращении вырос с 306,0 млрд тенге в январе 2016 года до 413,8 млрд тенге с эффективной доходностью 16,60% в феврале 2016 года».

### Пара тенге/доллар осталась практически на тех же уровнях

Для корпоративных депозитов в тенге ставка имеет ограниченное значение, поскольку эта тенговая ликвидность остается очень дорогой, предельная ставка по депозитам физических лиц в 14% с 1 февраля находится не столь уж далеко от нижней границы по базовой ставке. Влияние базовой ставки на ценовую уровень размещений облигаций на фондовом рынке было минимальным и в прошлом году, и тем более в отсутствие размещений в нынешнем.

Дискуссионным остается также вопрос о том, сдерживалось ли укрепление тенге в феврале для того, чтобы избежать последующей большой волатильности, или это осознанное решение в пользу слабого тенге. В этой логике у Нацбанка, однако, были возможности, связанные как раз со снижением ставки, которое в международной практике традиционно приводит к ослаблению курса национальных валют к доллару, но выбор Нацбанка состоял в сохранении ставки на уровне 17%. На основной валютной сессии 15 марта тенге незначительно укрепился к доллару на 0,30 тенге, до уровня 343,02%, при объеме торгов, выросших до \$108 млн. При этом происходило снижение цен на нефть, которое могло бы и развернуть курс тенге при снижении базовой ставки.

Нацбанк также считает: «Ситуация на внутреннем финансовом рынке свидетельствует о стабилизации в валютных предпочтениях казахских вкладчиков – оставился процесс долларизации депозитов в банках. Меры Национального банка по повышению привлекательности тенговых инструментов будут продолжать оказывать влияние на постепенное изменение предпочтений населения в пользу депозитов в национальной валюте». Пока, однако, на сайте Нацбанка нет опубликованной статистики, подтверждающей изменение предпочтений в плане депозитов. Приведены данные на конец января, когда продолжался процесс долларизации депозитов.

По итогам февраля 2016 года уровень инфляции составил 15,2% в годовом выражении. Факторы, определяющие динамику инфляции, остались прежними. В целом Национальный банк Республики Казахстан ожидает, что в 2016 году годовая инфляция во втором полугодии будет замедляться и к концу года приблизится к верхней границе целевого коридора в 6–8%.

Очередное решение Национального банка по базовой ставке будет объявлено 5 мая 2016 года, это означает, что интервал по решениям по базовой ставке составляет полтора месяца, а не месяц, как это было при введении механизма осенью прошлого года.

пления нацвалюты стали налоговые выплаты со стороны экспортеров.

Так, согласно отчету о движении денег на контрольном счете Нацбанка, в феврале объем кассовых поступлений в него составил 184,56 млрд тенге. При этом объем февральского трансферта в республиканский бюджет из Нацфонда сложился на уровне 182 млрд тенге.

Всего за январь – февраль кассовое исполнение поступлений в Нацфонд составило 323,37 млрд тенге. В свою очередь, объемом трансфертов из него в республиканский бюджет – 182 млрд тенге (гарантированные – 140 млрд и целевые – 42 млрд тенге). К слову, это на 465,2 млрд тенге меньше запланированного показателя за этот период.

Впрочем, на размер активов Нацфонда образованное положительное сальдо поступлений в размере 140 млрд тенге никак не повлияло. По данным Нацбанка РК, его активы в феврале снизились на \$102 млн (или на 0,2%), до \$63,54 млрд.

## Новая волна NPL

### Отчетность

**Дивидендная политика Халык банка может негативно отразиться на настроениях инвесторов, считают аналитики. В ходе отчетной пресс-конференции были подведены итоги за 2015 год, а также озвучены прогнозы на 2016-й, согласно которым банк ожидает роста проблемных кредитов.**

Богдан ЕЛАГИН

Общие показатели по банковской отрасли позитивные. Рост по сектору за прошлый год составил около 30%, об этом в ходе пресс-конференции рассказала председатель правления Халык банка Умут Шахметова.

«Но нужно учитывать, что большую роль в этом сыграла девальвация и переоценка депозитов, которые дали рост по общим активам в тенге», – добавила она. Благодаря девальвации активы банка выросли на 58,6%, до 4,5 трлн тенге, рост без эффекта девальвации составил 20,3%. Депозиты выросли на 64,7% и составили более 3 млн тенге, чистый рост – 6,7%. Кредиты брутто выросли на 28,3% и составили 2,5 трлн тенге, без учета девальвации – 8,7%. По нетто кредитному портфелю прирост – 32%, без учета девальвации – 12,3%, что составляет 2,176 трлн тенге. Уровень NPL снизился на 10,3% по стандартам МСФО, по требованиям Национального банка составил 9,16%.

Г-жа Шахметова подчеркнула, что снижение проблемных кредитов произошло за счет списаний. Банком было списано 46 млрд тенге, в 2014-м – 73 млрд тенге. «Около 30 млрд тенге было передано в компанию по стрессовым активам «Халык проект», и произошли достаточно большие погашения по проблемным займам, которые также позитивно повлияли на качество портфеля. Но, наверное, по 2016 году эта цифра будет увеличена, мы уже видим небольшой рост по просрочке», – заявила она.

Банк заработал 120,3 млрд тенге чистой прибыли, для сравнения: в 2014 году – 114 млрд тенге. «Если перевести в доллары, то за 2014 год мы заработали около \$700 млн, а за 2015 год – \$350 млн, то есть чистая прибыль в долларовом выражении



упала в два раза, и это соответственно отразилось на цене на акцию», – рассказала г-жа Шахметова. В части политики по деолларизации г-жа Шахметова отметила, что на конец года соотношение долларовых и тенговых депозитов составило 30 и 70% соответственно.

Председатель Халык банка заметила, что с начала года рынок стал стабилизироваться. «В марте мы покупаем доллар в два раза больше, чем продаем. Это тоже очень позитивный момент, и плюс к этому показали прирост тенговые розничные депозиты. В целом я надеюсь, что такая стабилизация произойдет и тенговая ликвидность начнет возвращаться. Соответственно, и ставки будут снижаться», – добавила она.

В 2016 году Халык банк ожидает рост по портфелю в районе 12–15% за счет развития розничного и корпоративного бизнеса и программ для МСБ. «По розничному направлению внедрены некоторые ужесточения по рискам, но с учетом самых низких ставок на рынке тем не менее ожидается прирост. Чистая прибыль ожидается на уровне 60–80 млрд тенге», – отметила она.

Однако, по мнению аналитиков «Асыл-Инвест», в зависимости от уровня стоимости риска чистая прибыль может составить 85–105 млрд тенге. Таким образом, текущий ориентир банка в 60–80 млрд тенге выглядит довольно консервативно.

«Следует отметить, что по итогам 2014 и 2015 годов фактические результаты банка по прибыли всегда существенно превышали его прогноз. В 2014 году прибыль сложилась на уровне 114,4 млрд тенге против прогноза на уровне 100 млрд. В 2015 году прибыль составила 120,3 млрд при прогнозе банка на том же уровне», – отмечают аналитики.

Также г-жа Шахметова рассказала, что в первые полгода 2016-го банк будет придерживаться строгой экономики. В банке будет введен мораторий на прием новых сотрудников, а также оптимизированы отделения банка. Будут сокращены расходы на маркетинг, тренинги, затраты на внешние командировки.

### Дивидендная политика

В ходе пресс-конференции г-жа Шахметова также рассказала, что единого мнения по выплате дивидендов у банка пока нет. «Нужно понять, как будет развиваться ситуация внутри Казахстана, снаружи по цене на нефть, по курсу, по ставкам и в целом по развитию экономики», – пояснила она.

Аналитики «Асыл-Инвест» отмечают, что комментарии банка по дивидендам за 2015 год вносят некоторую неопределенность относительно размера выплат и могут оказать негативное влияние на настроения инвесторов.

## Страховщики на перепутье

### Прибыль

**В январе 2016 года страховые компании собрали рекордную прибыль, но абсолютно разошлись во мнениях о причинах такого роста. По информации страховщиков, прибыль удалось заработать за счет девальвации, инвестиционной деятельности. Некоторые участники полагают, что как такового роста в отрасли и вовсе не было.**

Ольга КУДРЯШОВА

По данным Ranking.kz, за январь 2016 года страховщики получили рекордную прибыль в 36,5 млрд тенге. Как сообщает ресурс, это исторический рекорд получения прибыли за первый месяц года. По сравнению с январем 2015-го в текущем году страховщики увеличили чистый результат своей деятельности в 8,2 раза. Страховые компании высказали разные мнения относительно инструментов, благодаря которым произошел такой скачок.

### Эффект девальвации

В страховой компании Amanat Insurance (СК Amanat Insurance) отмечают, что рост чистой прибыли за январь напрямую связан с переоценкой иностранной валюты и сравнить этот показатель с прошлым годом не совсем верно. «Страховые компании держали свои деньги в другой валюте, а когда произошел скачок тенге, при конвертации фактически произошел рост. Сравнить этот скачок с прошлым годом будет не совсем корректно, потому как разные валютные значения в разные периоды будут накладываться в свой отпечаток», – пояснили в компании.

### Один в поле... воин?

По информации, полученной от страховой компании «Салем», некоторые страховщики объяснили причины такого роста иначе. За январь 2016 года объем чистых страховых премий составил 25,4 млрд тенге, что на 20,3% больше, чем за январь 2015-го, при этом львиная доля премий – 57,1% – приходится на страховую компанию «Евразия» (СК «Евразия»), больше, чем на все другие страховые компании.

Страховщики посчитали, что если исключить показатели СК «Евразия», то получится, что страховой рынок не вырос на 20,3% в январе 2016 года по сравнению с январем 2015 года, а упал на 13,1%.

Страховщики предполагают, что рекордный объем премий СК «Евразия» могла собрать за счет перестраховки. Однако Национальный банк РК (НБ РК) не публикует информацию по входящему перестрахованию от резидентов и нерезидентов в разрезе по каждой страховой организации, поэтому определить точные причины роста не представляется возможным.

Страховщики сетуют, что страховой рынок практически невозможно анализировать на основании той информации, которую публикует НБ РК.

Однако о показателях отрасли нельзя судить в разрезе одной компании. По мнению управляющего директора АО «СК «Салем» Чингиса Амиржанова, на основании этой информации можно сказать, что никакого роста по страховому рынку не произошло.

«Я считаю, что рост был у «Евразии» за счет входящего перестраховки с международного рынка, и, так как национальная валюта сильно просела, получился такой большой скачок сбора премии у «Евразии». В феврале, возможно, ситуация повторится», – предполагает г-н Амиржанов.

Председатель правления страховой компании «Коммекс-Өмір»

(СК «Коммекс-Өмір») Олег Ханин назвал другие причины роста прибыли страховых компаний. «Рост связан с эффективным инвестированием резервов в валютные инструменты. В целом по страховому рынку доход от инвестиционной деятельности вырос в 14 раз по отношению к январю 2015 года. В то время как доходы от страховой деятельности снизились по отношению к аналогичному периоду прошлого года на 4,5%», – говорит страховщик.

### Эффективность работы

За первые два месяца года СК «Коммекс-Өмір» заработала 245 млн тенге, что связано как с колебаниями курса, так и с расширением бизнеса. «Несмотря на снижение общей экономической активности, в «Коммекс-Өмір» рост произошел за счет добровольного страхования ГПО перед третьими лицами, страхования имущества, автокаско, обязательного страхования ГПО ВТС», – поделился г-н Ханин.

В СК Amanat Insurance считают, что прошедшие месяцы нельзя назвать наиболее эффективными. Несмотря на то что объем валовых собранных премий увеличился, объем чистых собранных страховых премий показывает спад. Так, в 2015 году он составил 15,9 млрд тенге, в январе 2016 года этот показатель снизился на 12%, до 14,08 млрд тенге.

«Если говорить о чистой страховой деятельности, то наибольший рост произошел в секторе страхования имущества», – отметили в страховой компании.

Показатель вырос на 34% по сравнению с 2015 годом: 19,5 млрд тенге в 2016 году против 14,6 млрд в 2015-м.

Также в СК Amanat Insurance допускают, что за счет переоценки валюты рост может быть и в феврале, но вот вырастет ли рынок по основной страховой деятельности, сказать трудно. Г-н Ханин отметил, что все зависит от состояния экономики.

## Причины роста ЗВР Казахстана

### Резервы

**Недавно Национальный банк Казахстана опубликовал данные о состоянии своих золотовалютных резервов. По словам главного банкира страны, рост резервов был связан с покупкой иностранной валюты в феврале. Однако, как показывают данные, первопричиной роста скорее стало удорожание мировых цен на золото.**

Арман ДЖАКУБ

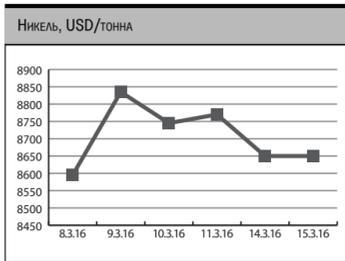
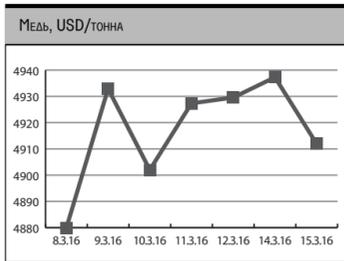
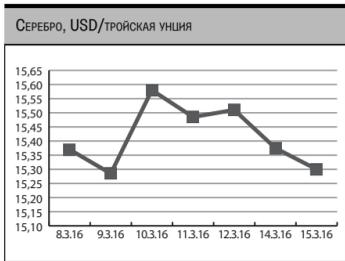
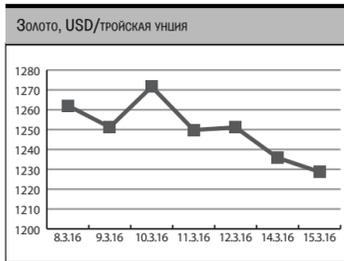
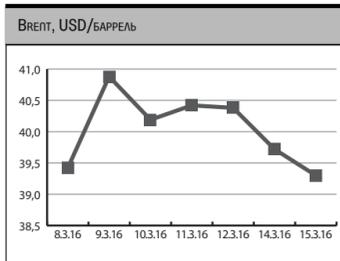
В феврале текущего года ЗВР Нацбанка РК выросли на 3,4% (или на \$0,92 млрд), до \$27,77 млрд, следует из ежемесячного отчета регулятора. Тем не менее весь рост пришелся на золотой запас, который вырос за месяц в стоимостном выражении на

12,2% (или на \$0,97 млрд), до \$8,95 млрд. Активы в СКВ сократились на \$54 млн, до \$18,82 млрд.

Примечательно, что рост доли золота в ЗВР произошел на фоне роста цен на драгоценный металл. Так, по данным Finap.ru, стоимость унции золота за февраль текущего года выросла на 9,1%, с \$1129,3 до 1232,3. Следовательно, рост резервов обязан изменениям ценовой конъюнктуры на внешних рынках.

Эти факты несколько резонируют с заявлениями главы Нацбанка Данияра Акишевца недельной давности. Напомним, выступая 3 февраля текущего года в парламенте, банкир сообщил, что в феврале 2016-го интервенции регулятора в форме покупки валюты составили \$474 млн и пошли на пополнение резервов.

При этом на Казахстанской фондовой бирже тенге по отношению к доллару в феврале укрепился. По данным Нацбанка, нацвалюта окрепла на 16 тенге, с 364,79 до 348,78 тенге. Основной причиной укреп-



# Стартапы уходят в забой



Многие недропользователи сталкиваются с проблемой дефицита современных технологий и оборудования

## ИННОВАЦИИ

**Казахстанские вузы и стартапы обратят более пристальное внимание на потребности добывающей индустрии и будут развивать сотрудничество с компаниями, работающими в области недропользования. Об этом в ходе конкурса инновационных проектов TechGarden's Smart Industry STARTUP DAY сообщил генеральный директор автономного кластерного фонда «Парк инновационных технологий» Санжар Кеттебеков.**

Анна ШАТЕРНИКОВА

### Сотрудничество с обоюдной выгодой

По его словам, сегодня компании добывающего сектора консервативны и зачастую неэффективны лишь потому, что оснащены оборудованием 1970-х годов. Только новые предприятия, появившиеся в течение последних пяти лет, могут похвастаться современным оснащением благодаря программе индустриализации; остальные остро нуждаются в инновациях, чтобы быть конкурентоспособными и выстоять в условиях глобального кризиса. В течение месяца претенденты имели возможность подать заявку на участие в конкурсе через онлайн-службу сайта [www.techgarden.kz](http://www.techgarden.kz). Авторы работ, в которых предлагается решение технологических задач недропользователей, получили возможность защитить свои проекты перед компетентным жюри и стать возможным подрядчиком компаний в реализации своих решений. Одним из призов конкурса станет трехмесячная программа акселерации Almaty TechGarden.

Организаторы отметили, что Almaty TechGarden не только является открытой площадкой взаимодействия бизнеса, науки и государства, не только создает благоприятные условия для погружения участников мероприятия в инновационную среду, но и выступает своего рода институтом развития, формируя проект, курируя его, помогая недропользователю получить готовый продукт через инструменты собственной программы акселерации.

По мнению ректора Казахского национального исследовательского технического университета (КазНТУ) им. К. Сатпаева **Искандера Бейсембетова**, сотрудничество в сфере продвижения инновационных проектов важно для всех участников процесса: ценность научной разработки увеличивается в том случае, если она может получить практическое применение. «Ни один исследовательский университет, ни один вуз, который стремится участвовать в инновационных программах развития страны, не может обойтись без таких мероприятий, которые являются квинтэссенцией его деятельности. С другой стороны, ни один стартап не может начинаться без твердых знаний в технической сфере. Само образование в технической области ставит целью не воспроизводство знаний, а создание

конечной продукции и технологий, которые будут способствовать индустриальному инновационному развитию. Чтобы наука работала, необходимо коммерциализировать проекты», – считает Искандер Бейсембетов.

### Проекты новые и действующие

В рамках выставки, сопровождавшей проведение конкурса, свои проекты представили казахстанские разработчики. Некоторые из них уже нашли дорогу к целевой аудитории, другие появились на рынке совсем недавно. Внимание посетителей привлекла продукция TOO Tree energy, казахстанского производителя ветрогенераторов. Создатель компании **Жанбулат Музбаев** рассказал, что его первым проектом стало собственное крестьянское хозяйство: для полива садов требовалась электроэнергия, и возникло желание не зависеть от государственных сетей, во-первых, потому что цены на электроэнергию росли с каждым днем, а во-вторых, из-за постоянных перебоев.

«Вопрос о сроке окупаемости ветрогенераторов не стоит в принципе. Почему люди приходят к нам? Потому что в Казахстане насчитывается примерно 40 тыс. животноводческих ферм и крестьянских хозяйств, в которых нет света, и в этом случае люди не смотрят на срок окупаемости. Установка на 6–10 кВт стоит 6 млн тенге. Затраты окупаются, но это и независимость, приобрел такой генератор – и забыл о проблемах с электричеством», – говорит Жанбулат Музбаев. По словам автора работ, отличительной чертой генераторов является надежность и долговечность службы, раз в пять лет требуют замены лишь подшипники.

Поставщик инновационных решений для строительства дорог компания Soil Grip представила технологию стабилизации и укрепления грунтов, которая позволяет снизить стоимость строительства дорог всех категорий на 25–30%, в 2,5 раза ускорить сроки строительства, продлить срок службы дороги без капитального ремонта и тем самым уменьшить затраты на обслуживание дороги и регенерацию старых дорог. Немаловажно, что основное снижение стоимости обусловлено заменой щебня и песка местными малопрочными грунтами, которые при обработке стабилизатором приобретают свойства, соответствующие требованиям нормативов на устройство оснований и покрытий дорожной одежды.

Компания Geo Innovative Solutions, обеспечивающая поддержку в области проведения геологоразведочных работ, появилась на рынке недавно. «Компания организована совместно с канадскими

партнерами. Казахстанская сторона предоставляет услуги специалистов среднего звена, полевых работников, ведет административную работу. Участие канадской стороны заключается в трансфере технологий, и это очень ценно: непросто найти компанию, которая готова делиться такими технологиями. Партнеры с канадской стороны могут проконсультировать, чтобы избежать ошибки уже на начальном этапе исследований. Если ошибка заложена изначально, приходится переделывать всю работу, начиная с выезда в поле. В Казахстане, к сожалению, пока нет возможности обеспечить полный цикл работ собственными силами», – говорит директор компании **Данияр Каулдашев**.

TOO Invent Technology («Инвент-Автоматика») принадлежит авторство разработки системы ESCADA. Данная система представляет собой программный продукт, предназначенный для повышения прозрачности управления производством, зданием, технологическим процессом. При этом система может регулировать и контролировать процессы посредством стандартных веб-браузеров и подходит для широкого спектра отраслей – от химической промышленности, нефтепереработки и геологоразведки до автоматизации зданий и системы «умного дома».

### Развитие инфраструктуры

По словам Санжара Кеттебекова, на лето нынешнего года намечен запуск программы «Стартап Казахстан», по результатам которой планируется поучаствовать 50 стартапов, которые будут финансироваться за счет частных инвестиций и 1% совокупного годового дохода недропользователей. В этом году при поддержке Министерства по инвестициям и развитию РК планируется создать два центра компетенций. Центр компетенций по горно-металлургической отрасли будет располагаться на базе КазНТУ и заниматься разработкой проектов в области автоматизации и аналитики, энергосбережения, модельного производства. Специализацией центра по новым материалам и аддитивным технологиям станет разработка композитных материалов, нанопокровых, материалов, устойчивых к коррозии.

Автономный кластерный фонд «Парк инновационных технологий» (ПИТ) является органом управления инновационного кластера «ПИТ» (Almaty Tech Garden) с 24 апреля 2015 года. Учрежден правительством Республики Казахстан и курируется Министерством по инвестициям и развитию РК. Попечительский совет фонда возглавляет президент Республики Казахстан, управляющий комитет фонда – премьер-министр РК.

### Статистика

Ожидается, что в стартапы, участвующие в программе «Стартап Казахстан», будет привлечено два уровня инвестиций: \$20 тыс. на начальном этапе, а затем еще \$100 тыс. Уже в этом году планируется профинансировать 40 стартапов (именно они получат по \$20 тыс. в рамках первого тура финансирования), а всего за три года предусмотрено привлечение 500 проектов и выпуск 150 стартапов. В итоге планируется выпустить 50 готовых компаний, интересных в том числе и недропользователям. Среди 15 лучших проектов, уже прошедших акселерацию в Almaty TechGarden, стартапы в области электронной коммерции, умной среды Smart City и новой энергетики.

# 1% СГД на НИОКР – много или мало?

## Налогообложение

**Некоторые участники горно-металлургической отрасли Казахстана выступили с просьбой уменьшить размер обязательного ежегодного финансирования предприятиями научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) в связи с текущим кризисом в горнорудной отрасли. На сегодня размер такого финансирования должен составлять не менее 1% от совокупного годового дохода (СГД) недропользователя.**

Элина ГРИНШТЕЙН

Данная информация была озвучена представителем Республиканской ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий (АГМП) на прошедшем 11 марта в Алматы круглом столе на тему «Эффективность использования 1% СГД на НИОКР, инновации и обучение: практика и перспективы». В обсуждении также приняли участие недропользователи, представители автономного кластерного фонда «Парк инновационных технологий» (АКФ «ПИТ») и Министерства по инвестициям и развитию РК.

Отметим, что в АГМП понимают всю важность финансирования

Система финансирования науки недропользователями должна быть гибкой, учитывать кризисные моменты

НИОКР, поэтому ассоциация выступила с компромиссным предложением использовать в качестве базы для исчисления платежа не совокупный годовой доход предприятия, а его прибыль. Однако, по словам генерального директора АКФ «ПИТ» **Санжара Кеттебекова**, развитая и конкурентоспособная компания тратит на НИОКР до 15% СГД. «А мы говорим об 1%. То есть шкала затрат даже близко не попадает под международный бенчмарк. Это тоже необходимо учесть», – сказал г-н Кеттебеков. Впрочем, гендиректор ПИТ все же согласился с тем, что система финансирования науки недропользователями должна быть гибкой, учитывать кризисные моменты. В ходе обсуждения у участников круглого стола возникла



Отчисления на инновации бьют недропользователей по карману

идея индексировать отчисления в соответствии с уровнем развития предприятия. Как резюмировал г-н Кеттебеков, в данном вопросе необходимо прийти к консенсусу.

Еще одним важным вопросом, касающимся отчислений на НИОКР, стала неустраиваемость инноваций на некоторых горно-металлургических проектах в связи с тем, что на них уже было установлено новое высокотехнологичное оборудование.

«На многих горнорудных производствах уже проходит модернизация и внедряются научные достижения отечественных и зарубежных специалистов. Полагаю, что недропользователям совместно с Министерством по инвестициям и развитию, АКФ СЭЗ «ПИТ», проектом NURIS в Назарбаев Университете, а также казахстанскими учеными, работающими в сфере научных разработок для горно-металлургического комплекса, необходимо вместе четко определить для себя параметры и объемы освоения выделяемых средств с точки зрения эффективности. Такой подход позволит рационально сосредоточить целевые выплаты на наиболее востребованных казахстанских инновациях для горно-металлургической отрасли», – отметил PR-менеджер АГМП **Данияр Сериков**.

В целом в ассоциации хотят быть уверенными в том, что выделяемые недропользователями средства рас-

Обязанность недропользователя ежегодно осуществлять финансирование НИОКР была включена в закон о недрах и недропользовании с 2012 года

ходятся на прикладные проекты, которые могут быть востребованы в горно-металлургическом комплексе. «Кроме того, нам крайне важно, чтобы деятельность СЭЗ «ПИТ» выстраивалась максимально прозрачно. У недропользователей должно быть право оказывать непосредственное влияние на решения фонда относительно распределения денег. Возможно, эту функцию разумно было бы отнести в прерогативу АГМП», – высказал предложение г-н Сериков.

Отметим, что в настоящее время вышеуказанные выплаты являются основным способом негосударственного финансирования инноваций. Однако, по словам некоторых экспертов, подобного рода принудительные отчисления нехарактерны для развитых стран, где ставку делают на стимулирование инвестиций путем различных административных мер, таких как, например, налоговые льготы и гарантии по кредитам.

### Об АКФ «ПИТ»

В число основных задач АКФ «ПИТ» входит создание механизмов и предоставление реальных возможностей для выполнения недропользователями обязательств по направлению 1% от СГД на НИОКР. Реализовывать свои обязательства по отчислению средств на инновации через площадку на базе ПИТ компании могут с лета 2015 года. Напомним, ПИТ получил развитие в соответствии с 63-м шагом «Плана нации – 100 конкретных шагов». Миссия АКФ «ПИТ»: создать самостоятельный научно-технологический комплекс по двум-трем высокотехнологичным направлениям с целью диверсификации экономики Казахстана, создания производств с высокой добавленной стоимостью.

SCAT AIRLINES

Отдай

Такие разные, но такие похожие

Алматы → Сиань

ALUAN TURLI, BIRAQ OTE UKSAS жаңа тікелей рейсі | ТАКИЕ РАЗНЫЕ, НО ТАКИЕ ПОХОЖИЕ новый прямой рейс

SCAT.KZ

## КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

## Возвращение келинки



Снедаемой ревностью Сабине придется дать отпор безупречной Карлыгаш

## Премьера

**Келинка Сабина возвращается на большие экраны. В продолжение истории знакомые казахстанцам герои столкнутся с новыми препятствиями на пути к семейному счастью. А основную трудность будет представлять первая любовь Жанибека.**

Элина ГРИНШТЕЙН

Итак, попробовав пожить в городе и осознав, что для любимого супруга такая жизнь не в радость, Сабина (Нуртас Адамбаев) приняла решение вернуться в уже полюбившийся ей аул Жугеры. К стати говоря, в картине тема различий в ментальности городских и сельских жителей поднимается не единожды.

Тихие и размеренные сельские дни до поры до времени ничто особо не омрачало. Возвращение Сабину в аул привнесло в него еще больше элементов современной жизни в большом городе. Вместе с лучшей подругой Алтыншаш (Айнура Ильясова) девушка возобновила работу в центре реабилитации келинок, открыла массажный салон «Жугеры де-люкс», дайвинг центр, кабинет семейного психолога, а также пробовала и иные способы побороть скуку и разнообразить череду однотипных дней. Кроме того, героиня откровенно наслаждалась своей популярностью у мужской половины населения, а также школьниц, возводящих ее в ранг кумира, затмившего Бритни Спирс.

Идиллию прервал внезапный приезд в Жугеры красавицы Карлыгаш, дочери старых друзей апаши и аташки, роль которой исполнила Карлыгаш Мухамеджанова. Идеальная во всех отношениях девушка поселилась с Сабиной под одной крышей, захватив контроль над хозяйством (впрочем, главную героиню это не особо расстроило) и внимани-

ем домочадцев (а вот данный пункт Сабину невероятно раздражал).

Еще одним новым лицом в Жугеры стал загадочный почтальон Мади (Жандос Айбасов), названный в фильме казахским Брэдом Питтом. К сожалению, помимо приветливости, добродушия и внешней привлекательности, о нем сложно еще хоть что-либо сказать, характер почтальона остался совершенно нераскрытым.

Примечательно, что обоим новым героям, казалось бы, совершенно не место в ауле. Оба отучились за рубежом, но прекрасным карьерным возможностям в городе предпочли посвятить жизнь становлению села. И даже внешне новички кардинально отличаются от пестрой и несурзной массы сельских жителей.

Не станем сильно придирается к тому, что сюжетная линия в фильме выражена не особо ярко, и картина напоминает собранные воедино короткие скетч-шоу, поскольку собраны они весьма гармонично. Смотреть «Келинку» легко, глаз радуют прекрасные природные пейзажи и качественная работа оператора-постановщика Азамата Дулатова, а слух – всегда соответствующая сюжету музыка композитора Никиты Карева. Фильм пестрит смешными шутками и забавными ситуациями. Среди них особо запомнились экзамен кудуги на умение быть хорошей келинкой, инновационное применение женского белья, стремление восплававшего фанатской страстью к творению Коппопы, свекра Сабину стать крестным аташкой Жугеры, ослик, которого так и тянуло окрестить «Харлеем», и невероятно эпичное появление в кадре Нурлана Абдуллина (к слову, сопровождавшееся в зале аплодисментами).

Интересно, что во второй части истории главной келинки страны лейтмотивом выступают семейные ценности, доверие к родным людям, а также отношения с друзьями.

«Очень важно уделять внимание семье. Это фильм про отношения между свекровью и невесткой, меж-

Нуртас Адамбаев: «Дороги первой части нам позволили снять два полнометражных фильма, бюджеты которых превышали «Келинку Сабину» – это «Побег из аула: операция Махаббат» и «Келинка Сабина 2». Мы заработали в 5 раз больше, чем вложили».

ду мужем и женой. Фильм добрый, для семейного просмотра. И вообще, в своих работах мы стараемся избегать плохих тем», – заметил на пресс-конференции перед показом картины Нуртас Адамбаев, режиссер, продюсер, сценарист и исполнитель главной роли.

А вот на вопрос относительно бюджета фильма, Адамбаев ответил затруднился.

«Цифры назвать не могу, во время съемок нас настигла девальвация. Трудно подсчитать бюджет, потому что какие-то средства мы закладывали до этого. Могу сказать, что мы потратили раза в 1,5 больше средств, чем при создании первой части», – рассказал режиссер. При этом он отметил, что девальвация сказалась на производственном процессе весьма ощутимо:

«Казахстан не производит кинотехнику, все это мы покупаем в долларах, все это стало в разы дороже. С группой мы тоже расплачивались в американской валюте. Тем не менее, режиссер не сомневается, что бюджет фильма удастся «отбить» в первые выходные».

Касательно дальнейших приключений городской девушки в далеком ауле, Адамбаев заявил, что про келинку можно смело снять еще пять частей, но здесь все зависит от желания зрителей их увидеть.

## Свадебный переполох

## Выставка

**В минувшее воскресенье в отеле The Ritz-Carlton, Almaty прошла вторая свадебная выставка L'OFFICIEL BRIDAL FAIR. Яркое и фееричное мероприятие стало бизнес-площадкой для десятка премиальных компаний, работающих в сфере свадебных услуг и товаров, а для молодых пар, планирующих создание семьи – идеальной возможностью ознакомиться с рынком и воспользоваться опытом профессионалов.**

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

В этом году отель вновь собрал лидеров свадебной индустрии, чтобы помочь влюбленным парам подготовить идеальное торжество, в котором все продумано до мелочей. Гости смогли ознакомиться с тенденциями на свадебные наряды, ювелирные изделия, декорации, пригласительные и даже кондитерские изделия, без которых не обходится ни одно казахстанское торжество.

При этом центром всего мероприятия стал волшебный торт от известного шеф-кондитера **Виталия Медведева**, который работает в сети The Ritz-Carlton уже шестой год и может рассказать многое о сладкой составляющей любого праздника.

Именно он поведал «КЪ» о тонкостях своего ремесла и самых заметных тенденциях в кондитерском деле. «За 4 года в The Ritz-Carlton, Moscow я не приготовил свадебных тортов столько, сколько за первое лето в Алматы. Здесь это такая народная традиция – жениться с разма-

хом, а две свадьбы на двести-триста человек в неделю – обычное дело. Поэтому в сезон свадеб – торты – это наше все», – рассказывает кондитер. «Обычно происходит так, что клиенты сами не знают, чего они хотят, и торты оставляют напоследок, на усмотрение профессионалов. «Что-нибудь, как-нибудь», – это их любимое выражение. Иногда наши мнения не совпадают, но хочется напомнить, что у людей свадьба случается раз в жизни, а за мою карьеру у меня их было больше сотни. Поэтому я знаю лучше, что нужно клиентам. Это, к примеру, похоже на ситуацию с платьем. Хороший консультант обязательно скажет вам о неудачно подобранном наряде, пусть даже самым дорогим и красивым, что «вот здесь он вам жмет, тут плечики топорщатся, и вообще, это не ваш фасон». Также самая история с тортом. Я всегда говорю, что торт – это не просто угощение, это традиция, и я бы даже сказал, лицо любого праздника. Поэтому торопиться с выбором, либо скучиться на него я не советую».

Что касается тенденций на свадебные лакомства, то и здесь есть свои нюансы: «Сейчас в общемировом масштабе торты отходят от кича, огромного количества мастики и крема, от излишнего нагромождения. Кондитеры начинают работать напрямую с оформителями, чтобы изготовить изделие в едином стиле, выбранном для торжества. И снова хочется сравнить торт с платьем. Есть платья из сумасшедших девятиножек, а есть элегантная классика от Chanel. Сейчас все возвращается к минимализму и классике. Даже термин такой появился в кондитерской индустрии, как naked cake. Все в таком изделии должно быть натуральным, даже если речь идет об украшениях. А если всё-таки без них не обойтись, то

лучше воспользоваться настоящими ягодами и фруктами, цветами и другими живыми декоративными материалами. Сегодня украшение торта более приближено к искусству, чем когда бы то ни было, и к счастью, это больше абстракт, чем соцреализм».

На вопрос о том, какой самый необычный торт запомнился ему за все время работы, Виталий Медведев вспоминает:

«Однажды наши клиенты пожелали видеть на своей свадьбе полностью «живой» торт, без каких-либо лишней деталей и полностью съедобный. На моей памяти – это был самый большой торт и весил он 160 килограммов при стоимости 14 000 тенге за килограмм. Хотя, чаще всего меня просят слепить огромное «пластмассовое чудо», чтобы все буквально «ахнуло от размеров».

Также Виталий Медведев вспомнил несколько любопытных случаев, связанных со своей профессиональной деятельностью:

«Интересно, что знаменитостям угодить гораздо легче, потому как их предпочтения известны всем. К примеру, в The Ritz-Carlton, Moscow количество звезд просто зашкаливает. Во время моей работы там я сталкивался с очень известными людьми. Как-то в одной из передач на «Первом канале» я раскрасивал пряник с Уиллом Смитом. После мы даже устроили с ним аукцион, где пытались продать его за миллион долларов. К сожалению, не продали, и пряник затерялся где-то на просторах моей кухни... С актрисой Кэмерон Диас мне посчастливилось жарить блинчики. А вот голливудский актер Дени де Вито приехал в Москву на премьеру мультфильма, который он озвучивал, и мы изготовили для него шоколадный букварь».

**Виталий Медведев: «Сегодня украшение торта более приближено к искусству, чем когда бы то ни было»**



## Weekend с «Курсивъ»

## Анонс

**Дорогие читатели! «КЪ» поздравляет Вас с прекрасным весенним праздником Наурыз и желает вам провести выходные и праздничные дни в окружении близких и друзей.**

## Мероприятия в Алматы

**Вечер с поэтессой Ах Астаховой,**  
20 марта в 18:00

**Ирина Астахова** – молодая и популярная в современном литературном сообществе поэтесса из Москвы, которая творит под псевдонимом Ах Астаховой. Ее выступления собирают сотни и тысячи зрителей в концертных залах разных городов России, Украины, Беларуси, Франции, Германии, Чехии, Испании, Италии, а также Казахстана.

Лауреат творческих премий и курсов, таких как «Паруса надежды» в номинации «Авторское чтение», «Золотая Горгулья» от клуба «16 тонн» в номинации «Лучший арт-проект года» и мн. др.

Дни весеннего праздника Наурыз – пробуждение весны, творчества, любви ознаменует большой праздничный тур Ах Астаховой по Казахстану, в рамках которого поэтесса презентует свою новую книгу «Время сменить маршрут» и программу с одноименным названием.

*Место: Казахконцерт, пр. Абылай хана, 83*

**Выставка коллекционных кукол из Европы,**  
19-22 марта

Выставка адресована детям и взрослым, всем любителям искусства, коллекционерам и широкому кругу зрителей. Экспозиция познакомит гостей с удивительным миром кукол, с художественными открытиями, открытиями и перспективами.

*Место: Отель Rixos Almaty, пр. Сейфуллина, 506*

**Международная ювелирная выставка,**  
20 марта-23 марта

Мировые лидеры ювелирной отрасли представят ювелирные изделия из золота, серебра и платины, драгоценные и полудрагоценные камни, часы и ювелирные аксессуары, оборудование для продажи и хранения ювелирных изделий, а также сувенирную продукцию. В рамках выставки пройдут деловые и культурные мероприятия: семинары, презентации, конференции и демонстрации ювелирных изделий на подиуме.

*Место: Выставочный центр «Ата-кент», ул. Тимирязева, 42*

*Место: Музей искусств Кастеева, мкр. Коктем-3 22/1*

**Концерт камерной музыки «Salut d Amour»,**  
22 марта в 19:00

На сцене Казахконцерта состоится концерт камерной музыки «Salut d Amour» в исполнении ансамбля солистов «Симфонического оркестра Алматы».

В первом отделении прозвучат произведения британского композитора **Эдварда Элгара**, Соло скрипки исполнит художественный руководитель «Симфонического оркестра Алматы» **Марат Бисенга-лиев**, партию фортепиано **Диана**



**Выставка шоу «Женский костюм. 12 историй Азии»,**  
22 марта

Впервые в Казахстане будет представлена фьюжн-коллекция истории Центральной Азии. Креативный дизайнер марки Хафиз Хан создал линейку платьев домонгольского периода.

Коллекция «Женский костюм. 12 историй Азии» представляет воссозданные по фрескам и летописям наряды высокопоставленных особ – представителей племен массагетов, огузов, сельджуков, бактриев, согдийцев, саков, кипчаков, кушанов, а также Хорезма, Китая и Монголии.

В планах организаторов – представление экспозиции в городах Казахстана, а также создание музея центрально-азиатского женского костюма.

**Панаргалиева.** Во втором отделении прозвучат произведения таких авторов как: **А. Серкебаев, Л. Шпор, И. Лакнер** и др.

*Место: Казахконцерт, пр. Абылай хана, 83*

**Наурыз в Esentai Mall,**  
21-23 марта

Esentai Mall приглашает весело отметить праздник Наурыз. Гостей ждут яркие эмоции и впечатления, ярмарка от казахстанских производителей, катание на качелях Алтыбакан. Программа мероприятия также включает в себя праздничную ярмарку угощения для гостей, продажу книг, дегустацию казахстанского вина на территории Esentai Gourmet, катания на верблюдах и фотосессии с беркутом.

*Место: Esentai Mall, пр. Аль-Фараби, 77/8*

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

НАВСТРЕЧУ ЛЕТУ

Планируйте летний отпуск с семьей в Анталии уже сейчас. Прямые регулярные рейсы из Астаны и Алматы будут выполняться с мая на комфортабельных судах «Боинг-767».

airastana.com

air astana