

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 9 (638)



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

# КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 9 (638), ЧЕТВЕРГ, 31 МАРТА 2016 г.

**ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:**  
**«ЮЖНЫЕ СОСЕДИ»**  
В ЭПИЦЕНТРЕ  
КОНФЛИКТА

»»» [стр. 2]

**ИНВЕСТИЦИИ:**  
ВАЛЮТНЫЙ  
ОБЗОР

»»» [стр. 4]

**ИНВЕСТИЦИИ:**  
ОБЗОР  
СЫРЬЕВОГО РЫНКА

»»» [стр. 4]



**ПОТРЕБЫНОК:**  
ЭЛЕКТРОННЫЕ КОШЕЛЬКИ  
НЕ СДАЮТ ПОЗИЦИЙ

»»» [стр. 6]

**\* Бриф-новости**

**Ветер перемен**

Индексация тарифов на поддержку возобновляемых источников энергии (ВИЭ) с привязкой к доллару может ударить по карману всех потребителей электроэнергетики, однако поможет привлечь в отрасль иностранные инвестиции. Принятые сенатом поправки позволяют правительству корректировать тариф на закуп энергии ВИЭ у инвесторов, в зависимости от курса валют, и в случае повышения тарифа, возрастет и конечная цена для потребителя.

»»» [стр. 3]

**AngloGold Ashanti: золото под защитой**

Снижение процентных ставок ФРС США будет стимулировать падение доллара, что в свою очередь будет способствовать росту стоимости золота, считают аналитики. Согласно этому прогнозу специалисты советуют покупать акции одной из крупнейших золотодобывающих компаний с возможностью получить более 36% годовых в долларах США.

»»» [стр. 4]

**Выживает вкуснейший**

Ресторанная отрасль, как и другие сферы, подверженные влиянию девальвации, испытывает тревожное падение сразу по нескольким пунктам: эксперты отмечают, что посещаемость многих заведений за полгода упала на 35-40%, а средний чек понизился на 20%. Как переживают такие изменения участники рынка, какие форматы ресторанов не выдержали конкуренции, а какие, напротив, движутся в сторону процветания?

»»» [стр. 6]

**Старый отель: путешествие в прошлое**

Президент Astana Group Нурлан Смагулов отказался от идеи сноса гостиницы «Алматы», расположенной в историческом центре южной столицы. Теперь компания возьмется за реконструкцию объекта в его историческом виде, стоимость реконструкции составит 1,2 млрд тенге и будет осуществляться за средства компании. Об этом Нурлан Смагулов рассказал во время встречи с представителями казахстанских изданий.

»»» [стр. 7]

**Что скрывается за нотами Нацбанка**

Резкий рост объема размещения краткосрочных нот Национального банка за последние недели говорит о намерении регулятора изъять избыточную тенговую ликвидность с рынка в целях недопущения роста уровня инфляции. Такое мнение высказали большинство экспертов, опрошенных «Къ».

»»» [стр. 8]

**Китай преткновения**

Глава ERG Александр Машкевич в очередной раз заявил об острой необходимости сокращения уровня производства алюминия в Китае. По его словам, переизбыток алюминия на рынке на сегодняшний день является главной проблемой отрасли. И если многие производители по всему миру уже в течение нескольких лет сокращают свои объемы производства, то Китай их увеличивает, причем, себе в убыток.

»»» [стр. 10]

## Энергетичный уход Школьника

**Назначения**

Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев провел ряд кадровых перестановок в правительстве. В частности, был освобожден от должности министр энергетики Владимир Школьник, на которого он проработал с августа 2014 года. Ему на смену пришел также достаточно долгий игрок на политической арене и ныне экс-аким Павлодарской области Канат Бозумбаев. Опрошенными «Къ» эксперты по-разному прокомментировали эти назначения.

Арман ДЖАКУБ

О том, что в кабинете министров произошли очередные структурные изменения, стало известно под занавес прошлой недели. На должность министра энергетики был назначен бывший аким Павлодарской области Канат Бозумбаев. Ранее в разные годы он занимал должность акима Жамбылской области, должности в национальных компаниях, Министерстве энергетики, индустрии и торговли, Министерстве экономики и торговли. Новое назначение Каната Бозумбаева произошло, несмотря на скандальную ситуацию, в центре которой оказался его сын в середине прошлого года.

Владимир Школьник пробывал на должности главы министерства энергетики около 1,5 лет. Как раз на период его работы пришлось мировое падение цен и кризис во всех отраслях сырьевого сектора. Однако долгие годы в своей карьере в течение 5 лет Владимир Школьник пребыл на должности главы АО «НАК «Казатомпром» – с 2005 года, после ареста бывшего топ-менеджера компании Мухтара Джакшиева.

По мнению политолога Максима Казначеева, приход Владимира Школьника в правительство в 2014 году был связан с планами по строительству АЭС. И в этом ракурсе его уход из кабинета нужно рассматривать шире.

«Сфера деятельности у министерства энергетики достаточно широкая. Тогда как Владимир Школьник все-таки узкий профессионал, связанный с атомной отраслью. Причем, его приход был напрямую связан со строительством АЭС. Именно для



Преемник Владимира Школьника – Канат Бозумбаев остается решать проблемы ключевой отрасли страны



этого и создавалось большое министерство энергетики. Фактически же, в существующих условиях низких цен на сырье, дешевле построить пару газотурбинных станций, чем строить атомную», – подчеркивает политолог.

При этом собеседник «Къ» полагает, что экс-министр не сильно выйдет из сферы, связанной с ураном, и атомной энергетикой, где он вполне будет востребован. Что касается фигуры Каната Бозумбаева, то для него приход в правительство является неким громомотводом.

«Последний год против Бозумбаева велась мощная информационная атака. На мой взгляд, было просто принято решение перевести его на менее публичную позицию, где он был бы подвержен меньшим политическим рискам», – отмечает Максим Казначеев.

Обозреватель Сергей Смирнов, в свою очередь, отмечает, что в период пребывания на посту министра энергетики Владимир Школьник особых успехов не добился. При этом, к числу факторов, поспособствовавших его уходу, он назвал пенсионный возраст экс-министра (в текущем году ему исполняется 67 лет).

По его мнению, сейчас отрасль стоит перед целым рядом нерешенных задач, где ключевым станет вопрос сохранения темпов добычи нефти, причем, на участках и месторождениях, консолидированных АО «НК «КазМунайГаз».

«Средняя себестоимость нефти в Казахстане озвучивалась на уровне \$50 за баррель. При этом, если на Тенгизе этот уровень находится в пределах \$24–\$25, то у месторождений, контролируемых КМГ, он в среднем колеблется от \$50 до \$70 за баррель. При нынешних ценах вряд ли стоит возлагать серьезные надежды на Кашаган. Ведь официально озвучивалась себестоимость добычи на месторождении на уровне \$90 за баррель. Кто будет при \$40 за баррель добывать там нефть?», – задается вопросом Сергей Смирнов.

«Более того, – добавляет собеседник «Къ», – в текущей ситуации острее встал вопрос источника сырья для НПЗ после их модернизации, когда объем переработки вырастет на 4–5 млн тонн нефти. Другими словами, будет сохраняться, а возможно и обостряться топливный дефицит внутри страны».

Автор энциклопедии «Кто есть кто в Казахстане» Данияр Ашимбаев также указывает на проблемы в нефтегазовой отрасли.

«Владимир Школьник – грамотный специалист, и имеет достаточно большой опыт работы в сфере энергетик. При этом нужно понимать, что его назначение министром сопряжено с так называемой «квотой АНК». То есть, после ухода Владимира Божко с поста главы МЧС Владимир Школьник де-факто стал единственным этническим русским в правительстве», – объясняет политолог.

«При этом, – добавляет собеседник «Къ», – его назначение совпало по времени с очень волатильной ситуацией на мировом рынке нефти. Ее стоимость уже ниже среднего уровня себестоимости добываемой в стране нефти, что пока никак не отражается на уровне жизни нефтяной элиты, но выпячивает будущие проблемы – оптимизацию бизнес-процессов и сокращение персонала в госкомпаниях.

Более того, нефтегазовая отрасль разбалансирована. Одним из ярких тому доказательств явился конфликт вокруг возможного объединения АО «КазТрансОйл» и «КазТрансГаз». Сам КМГ находится сейчас в больших долгах, чему в немалой степени способствовали менеджерские решения. Остается нерешенным топливный дефицит», – подчеркивает Данияр Ашимбаев.

«В этой связи назначение Каната Бозумбаева министром, который

имеет опыт работы в нефтянке и энергетике в целом, можно охарактеризовать, как попытку влить свежую кровь в деятельность министерства, – предполагает политолог. – Более того, если смотреть на это назначение вкупе с другими перестановками, речь может идти и о возможной большой реформе».

«Учитывая интерес и влияние, которое оказывает на экономику страны нефтяная отрасль, это назначение является одним из интересных и способных повлиять на политику в данной сфере, – допускает Данияр Ашимбаев. – Это, кстати, согласуется с другими перестановками, а именно переход Бактыжоки Измухамбетова в кресло спикера мажилиса и назначение акимом Атырауской области своего человека – Нурлана Ногаева».

«Оба чиновника, – продолжает Данияр Ашимбаев, – помимо того, что имеют давний опыт совместной работы, тянущийся еще с компании «Казхартмурнай», не так далеки от нефтегазового сектора. Вкупе со сменой министра энергетики это дает определенный повод для разговоров о предстоящих больших реформах в отрасли».

Опрошенные «Къ» политологи отмечают отсутствие четко выраженной аффилированности нового министра энергетики к основным игрокам нефтяного рынка, что дает повод говорить о его относительной нейтральности.

При этом политолог Максим Казначеев подчеркивает, что возможности и авторитет Каната Бозумбаева не позволяют ему серьезно влиять на положение дел в нефтегазовой отрасли.

«Эта отрасль в Казахстане – традиционно вотчина высшей топ-элиты, куда он (Канат Бозумбаев) не входит. Именно поэтому все серьезные решения в этой сфере будут принимать не он. Я думаю, для Бозумбаева – это позиция, чтобы пережить год-два, пока не уляжется шум с Павлодарской областью», – констатировал политолог.

Владимир Школьник

Родился 17 февраля 1949 года в городе Серпухове Московской области. В 1967 году поступил на физико-энергетический факультет Московского инженерно-физического института, который окончил в 1973 году по специальности «Физико-энергетические установки». Доктор физико-математических наук. Он дважды был министром индустрии и торговли в 2006–2007 и 2008–2009 годах, заместителем руководителя Администрации Президента РК (2007–2008), а с 2000 по 2006 год – министром энергетики и минеральных ресурсов. С 2000 по 2002 год занимал должность заместителя премьер-министра. Также в конце 90-х годов был министром энергетики, индустрии и торговли, а также главой Министерства науки и высшего образования, министром науки.



## Соглашение с АО «Цеснабанк» расширяет Программу торгового финансирования АБР в Казахстане



МАНИЛА, ФИЛИППИНЫ – Азиатский банк развития (АБР) и АО «Цеснабанк» (Банк) подписали соглашение, согласно которому в рамках Программы торгового финансирования (ПТФ) будут предоставлены гарантии и поддержка операций по торговому финансированию АО «Цеснабанк».

«В соответствии с данным соглашением АБР и АО «Цеснабанк» являются партнерами в сфере поддержки экспортирующих и импортирующих компаний в Казахстане, в том числе предприятий малого и среднего бизнеса», – сказал Стивен Бэк, руководитель Программы торгового финансирования АБР. «Данное соглашение будет способствовать развитию сферы торговли и созданию рабочих мест».

«Мы высоко ценим партнерские отношения между АБР и АО «Цеснабанк». Участие АО «Цеснабанк» в Программе торгового финансирования будет выгодным для наших клиентов, занятых в торговле, и в особенности в торговле сырьевыми товарами», – сказал Рустам Якупбаев, Председатель Правления АО «Цеснабанк».

Цеснабанк был основан в 1992 году в г. Астане (бывший г. Целиноград). В настоящее время Банк входит в число ведущих крупнейших коммерческих банков в Казахстане с головным офисом в столице городе Астане. По



состоянию на 31.12.2015 года Банк являлся третьим банком по размеру активов, ссудного портфеля и депозитов. Бизнес-модель Банка является устойчивой и диверсифицированной в различных сегментах, в основном сосредоточенная на предприятиях малого, среднего и корпоративного бизнеса, с сильным присутствием в розничной торговле. Сеть филиалов и отделений хорошо представлена во всех регионах страны. Предоставляя широкий спектр услуг для корпоративных клиентов, а также клиентов малого и среднего бизнеса, Банк активно использует инструменты

торгового финансирования, помогая клиентам повысить экспортно-импортные операции с более низким уровнем риска.

По словам Наны Хуродзе, менеджера по работе с клиентами ПТФ АБР по Центральной Азии и Кавказу: «Программа торгового финансирования АБР будет способствовать оживлению экономики Казахстана, которая является крупнейшей в Центральной Азии. Наше взаимодействие выйдет за рамки продуктов в сфере торгового финансирования и будет также включать в себя практикумы и семинары по повышению уровня зна-

ний сотрудников банков и торговых компаний АБР, головной офис которого находится в Маниле, – снижение уровня бедности в Азиатско-тихоокеанском регионе посредством инклюзивного экономического и экологически устойчивого роста, а также региональной интеграции. Банк создан в 1966 году, его членами являются 67 стран, 48 из которых из региона».

Для справки: Цеснабанк основан 17 января 1992 г. в г. Астане. За 24 года работы Банк стал узнаваемым, динамично развивающимся, стабильным финансовым институтом. Основными направлениями Цеснабанка являются высокое качество продуктов и услуг, оперативность, клиентоориентированность и финансовая стабильность. Миссия Банка заключается в удовлетворении существующих потребностей каждого клиента, предоставляя высокий уровень обслуживания, а также широкий спектр продуктов, способствуя при этом развитию экономики страны и благосостоянию ее граждан.

Call Center: 8 800 080 25 25 (звонок по Казахстану бесплатен) тел.: +7 (7172) 58 77 11; моб. 7711 (бесплатно); факс: +7 (7172) 770 195 www.tsb.kz www.facebook.com/tsbkz/ www.instagram.com/tsesnabankkz/

# «Южные соседи» в эпицентре конфликта



Между Кыргызстаном и Узбекистаном наблюдается обострение отношений

## Геополитика

**В отношениях Кыргызстана и Узбекистана возник новый виток напряженности, что может сказаться не только на жизни двух стран, но и всего Центрально-Азиатского региона. В особенности, на соседних странах, а также на работе международных организаций, в которых они состоят, к примеру, ШОС, ОИС или ОЭС.**

Дармен ЕСНАЗАРОВ

Новой причиной противостояния стало размещение Узбекистаном военной техники и военнослужащих в местности Чаласарт (Джалал-Абадская область на юге Киргизии), на несогласованном участке киргизско-узбекской госграницы. Напомним, что участок местности Чаласарт площадью 50 гектаров относится к спорным участкам с конца 1930-х годов.

Общая протяженность киргизско-узбекской границы составляет порядка 1 378 километров, при этом описанными и согласованными из них являются примерно 1007 км, а оставшиеся 371 км остаются спорными. Границы между республиками в советский период были административными, общепризнанной линии их прохождения не существовало, делимитировать их в условиях горной местности не просто. Не простая ситуация с границами создает почву для конфликтов, которые регулярно и происходят.

В связи с обострением конфликта, президент Киргизской Республики заявил, что не примет участия в саммите глав государств Шанхайской организации сотрудничества, который пройдет 23-24 июня в столице Узбекистана Ташкенте. Кроме того, решение **Алмазбека Атамбаева** может быть продиктовано обосно-

коенностью в связи с сообщениями о планируемом захвате власти в КР.

Ранее на «YouTube» появилась запись переговоров, на которой люди с голосами, похожими на голоса лидеров национального оппозиционного движения Киргизии **Кубанычбека Кадырова**, экс-губернатора Джалал-Абадской области **Бектура Асанова** и **Дуулатбека Турдуналиева**, обсуждают планы «вывести людей на улицы» и «захватить Белый дом». В записи участники переговоров говорят о том, что готовы выделить крупные денежные средства на организацию митингов в регионах. После экспертизы спецслужбы Киргизии подтвердили подлинность аудиозаписей, однако лидеры оппозиции опровергают это.

«Меня, как и всех вас, не могут не тревожить последние сообщения о вынашиваемых отдельными политиками планах насильственного захвата власти, дестабилизации общественно-политической ситуации в стране путем провокаций и беспорядков. Конечно, можно было бы отнестись все к большому воображению этих политических неудачников, просто не обращать внимания. Но мы не имеем права допускать даже малейшей возможности, чтобы кто-то мог безнаказанно толкать на нарушение законов и беспорядки простых людей, подвергать опасности их жизнь и здоровье, а также мир и стабильность в нашей стране», — говорится в заявлении президента А. Атамбаева.

Опасения президента КР вполне оправданы, т.к. во время революции 2010 года, причиной которой стало недовольство населения политикой правительства Курманбека Салиевича, на юге Киргизии происходили крупные столкновения между киргизами и узбеками, в частности, в городе Ош.

В отчете Национальной комиссии по всестороннему изучению причин, последствий и выработке рекомендаций по трагическим событиям, произошедшим на юге республики в июне 2010 г. даны такие сведения: на

10 декабря 2010 года в Оше, Ошской и Джалалабадской областях обнаружено 426 трупов, из которых опознано 381. Большинство опознанных — узбеки (276 тел), киргизов — 105 тел, представителей других национальностей — 2. Телесные повреждения получили 1925 граждан (из них 925 с огнестрельными ранениями). Также согласно отчету, погибли 10 работников МВД (ранены — 172, включая 2-х пенсионеров МВД), убит один офицер и еще двое военнослужащих ранены. По неофициальным сведениям, уже в первые дни беспорядков погибло около 800 человек. Вечером 14 июня независимые СМИ озвучили цифру более, чем в 2 000 погибших.

По мнению кандидата политических наук, генерального директора Центрально-Азиатского фонда развития **Толганай Умбеталиевой**, стоит обратить особое внимание на позицию Узбекистана, который в конфликте играет ключевую роль. Умбеталиева предполагает, что, скорее всего, конфликт будет заморожен по аналогии с Нагорным Карабахом, но при этом будут возможны вспышки насилия и недовольства. Также она считает, что Казахстан, как представитель Центрально-Азиатского региона, может выступить как миротворец, наблюдатель и посредник между сторонами конфликта, но только по просьбе одной из стран. Но, скорее всего, Узбекистан не пойдет на такой шаг, а Кыргызстан обратится к России.

По поводу международных организаций, ШОС противостояние двух стран особо не заденет, т.к. решающую роль в организации занимают РФ и КНР. Что касается ОДКБ, то выход из договора Узбекистана продиктован его внешней политикой, а именно отношениями с США, и что в принципе страны — участники договора терпимо относятся к действиям РУ.

Другие политологи, к которым обратился «Курсив», отказались комментировать непростую ситуацию между Киргизией и Узбекистаном, а также ее влияние на Центрально-Азиатский регион и Казахстан, в частности.

# Новое лицо власти

## Итоги

**Несмотря на то, что итоги выборов, состоявшихся 20 марта, во многом оказались ожидаемыми, с точки зрения представительства партий, некоторые результаты прозвучали новым трендом — например, рост представительства депутатов из числа молодежи или социальных групп, прежде не представленных в органах власти.**

Анна ШАТЕРНИКОВА

В состав маслихата Алматы впервые вошли представители возрастной аудитории младше 30 лет, оралманов, а также люди с ограниченными возможностями. Сменяемость составила 64,9% или 24 человека от общего состава маслихата. Такие итоги выборов спустя несколько дней озвучила пресс-служба маслихата.

По данным пресс-службы, в маслихат Алматы избрано 37 депутатов, представляющих три политических партии: «Нур Отан» (35 человек), «Акжол» и «Ауыл» (по одному человеку). С точки зрения гендерного представительства — в новом составе 30 мужчин и 7 женщин. Статистика свидетельствует, что по сравнению с предыдущим составом маслихата количество представительниц прекрасного пола увеличилось на 10,8% и впервые достигло цифры 18,8%.

Отмечено, что в новом составе маслихата более широко отражена многонациональная структура населения страны: среди избранных депутатов — казахи, русские, а также по одному представителю таких национальностей, как корейцы, уйгуры, татары, турки и карачаевцы.

Очевидные изменения претерпел и возрастной состав. Если среди депутатов прошлого созыва вообще не было молодых людей, которым еще не исполнилось 30 лет, то в этом созыве представителей молодого поколения двое (**Асылхан Топалов** и **Сабина Аманкелді**), или 5,4% от общего количества депутатов. Количество депутатов в возрасте 30-39 лет осталось на прежнем уровне (5 человек, или 13,5%), в возрасте 40-49 лет увеличилось с 9 до 12 человек (с 24,3% до 32,4%). Представительство возрастной категории 50-59 выросло с 13 до 15 человек (с 35,2% до 40,6%), а число депутатов, перешагнувших 60-летний возрастной рубеж, уменьшилось на 7 человек, с 10 до 3 (с 27% до 8,1%).

Социальный срез депутатского корпуса маслихата Алматы продемонстрировал увеличение числа работников сферы образования с 3 до 5 человек. Если в прошлом составе маслихата не было представителей сферы науки и культуры, то сейчас их двое. Столько же депутатов представляют сферу финансов и экономики. Без изменений, по сравнению с прошлым созывом, осталось количество депутатов, работающих в сферах здравоохранения (3 человека), СМИ (1 человек) и представителей гражданского общества (5 человек). Представительство предпринимателей уменьшилось с 19 до 12 человек, а строительного сектора — с 5 до 4 человек, один депутат нового созыва представляет сферу спорта.

Если в прошлом составе не нашлось места для представителей из числа оралманов и людей с ограниченными возможностями, то в маслихате нынешнего созыва названные выше группы соответственно представляют генеральный директор ТОО «Ерке-Нур» **Фарида Мерхамиткызы**, имевшая статус оралмана, и председатель ОО «Ассоциация женщин с инвалидностью» **Шырақ Ляззат Калтаева**.

Сразу по завершении выборов казахстанские СМИ проанализировали

гендерный, возрастной, партийный и социальный состав нового казахстанского Мажлиса. Как свидетельствуют данные, представленные порталом [vlast.kz](http://vlast.kz), в новый состав мажлиса вошли 43 депутата предыдущего созыва (33 депутата от «Нур Отана», 3 депутата «Ак Жол», 4 депутата КНПК и 3 депутата от Ассамблеи народов Казахстана. В состав мажлиса VI созыва вошли все депутаты «Нур Отана», которые были включены в партийный список, включая спикера **Кабилулла Джакупова**, **Абая Тасбулатова**, **Сергея Дьяченко**, **Мауланы Ашимбаева**, **Гульжану Карагусову**, **Гульнар Иканову**.

Самым молодым депутатом мажлиса VI созыва, в частности, и современного Казахстана в целом, стал помощник машиниста АО «Локомотив» из Кызылорды **Геннадий Шиповских**, чей возраст — всего 26 лет. В целом же среди депутатов нового созыва насчитывается семь человек, которым не исполнилось 40, тогда как перешагнувших пенсионный рубеж — 26 человек. По сравнению с предыдущим созывом — с 25% до 29% увеличилась доля представительниц слабого пола: во вновь избранном мажлисе 31 женщина-депутат. При этом самое заметное представительство прекрасной половины во фракции «Ак жол» (42%, или 3 из 7 депутатов), доля женщин во фракции «Нур Отан» — 26% или 22 человека.

Комментаторы, оценивающие итоги выборов, отмечают вынужденное представительство в новом мажлисе депутатов из числа госслужащих и руководителей предприятий. В числе таких избранных — аким Атырауской области **Бактыжол Измухамбетов**, вице-министр юстиции **Бактыжан Абдырайым**, вице-министр сельского хозяйства **Сапархан Омаров**, заместитель акима ЮКО **Сакен Каныбеков** и Западно-Казахстанской области **Бахтияр Казан**, а также акимы нескольких районов.

# «Болашаковцам» установили новые правила

## Образование

**Вступили в силу новые правила отбора, условия поступления и требования к категориям, также упростились подача документов на получение стипендии «Болашак». Об этом сообщил президент АО «Центр международных программ» Министерства образования и науки Казахстана **Гани Ныгыметов**, отметив, что в 2016 году шанс на учебу получат на 100 претендентов больше.**

Ержан ПИЧИТАЕВ

Как сообщил **Гани Ныгыметов**, 11 апреля 2016 года начинается прием документов на присуждение международной стипендии «Болашак». Претенденты могут подать документы через портал правительства «e-gov», государственную корпора-

цию «Правительство для граждан», а также в АО «Центр международных программ». В целях оптимизации расходов населения на подготовку документов упрощены требования к форме их подачи.

По плану развития на 2016 — 2020 годы, стипендия присуждается по программам «Магистратура», «Докторантура», «Резидентура» и «Стажировки», к которым применяются отдельные требования, исходя из категорий.

Также, начиная с 2016 года, возобновляет свою работу программа МВА, в рамках которой будет выделено 10 стипендий для обучения в 10 бизнес-школах, представленных в списке рекомендуемых вузов на 2016 год.

Планируется выделить 700 стипендий для программы «Болашак». «В

этом году выделено 700 стипендий. Это на 100 стипендий больше, чем в прошлом году. Наша задача — охватить как можно большее количество потенциальных претендентов», — сказал Г. Ныгыметов.

Ежегодно из Республиканского бюджета по программе «Подготовка специалистов в высших учебных заведениях за рубежом» в рамках программы «Болашак» выделяется порядка 17 млрд тенге.

Как пояснили **«Курсив»** в Министерстве образования и науки РК, на сегодня в государственной службе трудовой деятельностью осуществляют 377 (6% от общего числа) выпускников. Еще 13 человек (0,2%) работают в органах дипломатической службы Республики Казахстан.

## Гранты «Болашак»

В 2013 году было выделено 1113 стипендий, в 2014 — 780, в 2015 — 601. В 2016 году запланировано присудить до 700 стипендий. В числе наиболее популярных специальностей «Право», «Экономика и финансы», «Информационные технологии», «Государственное управление», «Инженерные науки (машиностроение, строительство и архитектура, горнодобывающая промышленность и др.)».

# Доверие клиентов – стратегическая цель

BI Group намерен создать лучший в Казахстане сервис по обслуживанию домов

**В Астане прошел очередной Форум клиентов компании BI Group. Мероприятие собрало новоселов 5-ти построенных жилых комплексов столицы. Формат мероприятия предполагает не только налаживание обратной связи с клиентами, но и презентацию новых продуктов компании.**

На сегодня под управлением компании находится порядка 120 жилых домов и 10 коттеджных поселков, чем не может похвастаться любая другая компания в стране. Это бросает топ-менеджменту BI Group большой вызов в вопросах улучшения качества работы. И решения у компании уже есть.

Как отметил в своей приветственной речи глава холдинга **Айдын Рахимбаев**, компания в этом году празднует свой 21 день рождения на строительном рынке Казахстана. И это хороший повод подвести итоги и наметить планы на будущее.

«Сегодня мы реализуем порядка



80 проектов по стране, построили 2,5 млн кв.м жилой и коммерческой недвижимости, реализовали свыше 22 тыс. квартир», — перечислил основные достижения глава холдинга. При этом он подчеркнул, что, несмотря на известность BI Group на рынке жилищного строительства, компания в последние годы активно работала над развитием своего холдинга по строительству

инфраструктурных объектов.

«В 2016 году впервые доля инфраструктурного строительства будет преобладать. Однако я хочу подчеркнуть, что это связано с диверсификацией бизнеса, с тем, чтобы стать более надежной компанией. Доверие клиентов — стратегическая цель компании. И в целях укрепления доверия мы начинаем активно развивать сервисное обслуживание

построенных нами домов», — подчеркнул Айдын Рахимбаев.

По информации председателя правления BI Group Development **Амангельды Омарова**, в прошлом году компания построила свыше 600 тыс. кв.м жилья. В текущем году в планах компании нарастить эту цифру до более чем 800 тыс. кв.м.

«Все проекты на текущий год обеспечены финансами. Мы имеем хорошие продажи. И если в среднем объеме строительства в Астане варьируется от 1 млн до 1,2 млн кв.м., порядка 50% всей построенной в этом году столичной недвижимости составит доля нашей компании», — подчеркнул Амангельды Омаров.

По признанию председателя правления BI Group Development, компания уделяет немалое значение управлению рисками, в числе которых не только работа с надежными партнерами, но и принцип «один проект — одна компания».

«Это означает, что мы начинаем следующую очередь наших проектов пока 70% квартир не проданы в одном жилом ком-

плексе. Таким образом, деньги клиентов не размываются по сваям на большие жилые комплексы, что дает гарантию строительства в срок и без финансовых разрывов. И такого же принципа будем придерживаться в нынешнее неспокойное время», — подчеркнул Амангельды Омаров.

На сегодня около 90% всех объектов компания заканчивает в срок, добавил спикер, подчеркнув, что целью на перспективу является сдача объектов раньше срока. В компании видят устойчивый рост строительного рынка столицы, чему в немалой степени способствуют демографические и миграционные процессы. По расчетам компании, численность населения Астаны в ближайшие 5 лет будет расти в среднем на 40 тыс. человек ежегодно.

«По уровню обеспеченности жильем мы далеко отстали от развитых стран. И чтобы сравняться по этому показателю с уровнем Китая, нам необходимо порядка 10-15 лет бурного роста», — охарактеризовал перспективы рынка недвижимости

зампредправления по развитию **Тасболат Абдуллин**.

При этом, что касается ликвидности квартир, то как заверил Амангельды Омаров, спрос на жилье, построенное BI Group, заметно выше, чем у конкурентов.

«Наш отдел маркетинга провел анализ рынка недвижимости Астаны по объявлениям и сделкам, которые происходят на вторичном рынке. Мы сможем смело заявить, что наши квартиры в среднем продаются на 15% дороже», — рассказал топ-менеджер.

Для улучшения сервисного обслуживания в структуре холдинга создано отдельное предприятие со штатом в 300 человек, которое занимается текущим управлением построенных объектов. По итогам 2015 года получено и обработано свыше 17,5 тыс. обращений жильцов. В целях расширения каналов обратной связи с клиентами, компания презентовала свое новое мобильное приложение, которое позволяет оперативно подавать и отслеживать поступающие заявки в службу.

# Закон не поможет

## Страхование

**Внесенные в законодательство изменения, разграничивающие ответственность турагентов и туроператоров, серьезно ограничивают туристический рынок. Представители туркомпаний сообщили, что на сегодняшний день активно услуги предлагает только пара страховых компаний: «Сентрас Иншуранс» и Amapat Insurance. В прошлом году услуги по страхованию ГПО туроператора и турагента оказывали более 15 компаний.**

Ольга КУДРЯШОВА

Ранее предприниматели и представители туристического рынка выступали с претензиями к страховым компаниям, что вторые игнорируют отрасль и выставляют практически невыполнимые требования при заключении договоров страхования. К консенсусу отрасли не смогли прийти и после внесения законодательных изменений. Страховщики подчеркивают, что важно четко разграничивать разницу между турагентами и туроператорами. Первые – это те, кто продает продукт, а вторые – те, кто этот продукт формирует, и, соответственно, они несут разную степень ответственности. И внесенные изменения подразумевают разделение ответственности турагентств и туроператоров, разные виды полисов для агентов и операторов, введение пояснений о страховом покрытии рисков, рассказали представители страхового рынка.

После ряда банкротств крупных туроператоров за последние годы страховой сектор стал более осматриваемым при работе с туррынком.

Эксперт страхового рынка в беседе с «Къ» на условиях анонимности пояснил, что на самом деле страховщики отказывают не всем турагентам. Чтобы снизить собственные риски, они на законных основаниях запрашивают информацию о финансовой устойчивости турагента или туроператора, и компании, которые могут подтвердить свою финансовую стабильность, могут работать с тем страховщиком, который им нужен, пояснил представитель страховой отрасли.

По словам эксперта, проблема непростых взаимоотношений между страховщиками и туристическим рынком кроется еще и в том, что по вине обанкротившихся туроператоров страдают турагенты, которые продают их продукт.

Хоть страховщики до конца не отказались от данного класса страхования, по сути, новые законодательные требования сильно ограничивают туроператоров и турагентства. Объемы страхования снизились практически до нуля по вине самих турагентов и туроператоров, считает эксперт, страховщикам по большому счету этот класс не нужен.

## Надежны ли страховщики?

Поскольку обязанность любой страховой компании – это прежде всего гарантирование страховой выплаты, вопрос о надежности компании возникать не должен. Подтверждением стабильности страховщика служат как показатели деятельности, так и рейтинговые оценки компании. «Сейчас нет никакого принуждения работать с той или иной страховой компанией. Клиент волен сам выбирать себе партнера в области страхования», – пояснили страховщики.

В страховой компании Amapat сообщили, что на 1 марта 2016 года страховые премии компании по обязательному страхованию гражданско-правовой ответственности туроператора и турагента составили 5 005 560 тенге. «Мы работаем в обычном режиме и принимаем на страхование гражданско-правовую ответственность турагентов и туроператоров согласно закону», – сообщили в компании.

Что касается нивелирования рисков, то они будут замещаться вполне предсказуемо – за счет объема поступающих премий. «У каждого страховщика свое видение ситуации, и у нас в том числе. Для того чтобы изменить негативный настрой, необходимо предпринимать определенные шаги. И принятые изменения в Законе «Об обязательном страховании гражданско-правовой ответственности туроператора и турагента» – это первые шаги в этом направлении», – добавили в компании.

Отметим, что на сегодняшний день диалог между страховыми компаниями и туристическим рынком по-прежнему остается открытым. Как сообщили страховщики, общего решения по этому вопросу пока принято не было.

## Лицензия на страхование ГПО

Согласно данным Нацбанка, в настоящее время лицензия на страхование ГПО туроператора и турагента имеют 10 компаний: АО «СК «Сентрас Иншуранс», АО «КК ЗИМС «ИНТЕРТИЧ», АО «СК «Аmapat» (прежнее наименование – АО «СК «Amapat Insurance»), АО «СК «Альянс-Полис», АО «СК «АСКЮ», АО «СК «Салем», АО «СК «Виктория», АО «Нефтяная страховая компания», АО «СК «НОМАД Иншуранс», АО «СК «Standard». Однако, по информации, полученной от представителей туротрасли, активно предлагает страховые услуги по данному классу только пара компаний.

# Доходы по НДС: эффект низкой базы

## Налоги

**В прошлом номере газеты (см. материал «Бюджет в шоколаде») отмечалось, что доходы республиканского бюджета на 1 марта превысили план в 1,7 раза. При этом основным драйвером стал НДС на товары внутреннего производства, который вырос к уровню годичной давности в 125 раз. В Комитете государственных доходов (КГД) РК пояснили «Къ», с чем связан рост налоговых поступлений.**

Арман ДЖАКУБ

По данным Комитета государственных доходов, согласно бюджетной классификации в налог на добавленную стоимость (НДС) на товары внутреннего производства (ТВП) входят поступления по собственному НДС на ТВП на территории Казахстана (КБК – 105101), НДС за нерезидента (КБК – 105104) и так называемый возврат НДС по оборотам, облагаемым по нулевой ставке (КБК – 105114).

В фискальном ведомстве согласны, что рост за январь – февраль текущего года поступления по НДС на ТВП составил 155,2 млрд, что на 154 млрд тенге (или в 125 раз) больше уровня годичной давности. При этом добавляло, что налицо эффект низкой базы по нетто-поступлениям в 2015 году вследствие роста доли возвратов по НДС на тот период.

«В январе – феврале 2015 года поступления НДС на ТВП составили 1,2 млрд тенге, – говорится в ответе на запрос «Къ». – По сравнению с

аналогичным периодом 2014 года отмечено снижение на 110,3 млрд тенге за счет роста сумм возврата НДС по оборотам, облагаемым по нулевой ставке, на 135,0 млрд тенге, или в 3,3 раза (январь – февраль 2014 года – 57,6 млрд тенге, январь – февраль 2015 года – 192,6 млрд тенге). При этом темп роста валового поступления НДС на ТВП (факт плюс возврат) по сравнению с январем – февралем 2014 года составил 114,7%».

Что касается роста поступлений в текущем году (на 1 марта), то на его увеличение, с одной стороны, повлияло снижение сумм возврата НДС по оборотам, облагаемым по нулевой ставке, на 104,9 млрд тенге, до 87,7 млрд тенге (в 2015 году – 192,6 млрд тенге). С другой стороны, на четверть выросли поступления по НДС на ТВП, произведенные на территории РК, – на 43,2 млрд тенге, до 221,2 млрд тенге (в 2015 году – около 178 млрд тенге). При этом в КГД подчеркнули, что рост последнего связан с основным с улучшением администрирования и изменением курса национальной валюты.

В результате, продолжают в фискальном ведомстве, чистые поступления по НДС на начало марта этого года составили 264,8 млрд тенге (с учетом НДС на импорт), что на 174,3 млрд тенге, или почти в 3 раза, больше аналогичного показателя прошлого года. При этом в разрезе отраслей экономики рост поступлений по НДС пришелся на обрабатывающую (+40,2 млрд тенге) и горнодобывающую промышленность (+24,5 млрд тенге), а также строительство (+19,9 млрд тенге).

В региональном аспекте основной рост поступлений в январе – феврале 2016 года проявил себя в Атырауской области (+48,7 млрд тенге), г. Алматы (+35,7 млрд тенге), ВКО (+24,4 млрд тенге) и г. Астане (+19,2 млрд тенге).

Поступления по НДС на ТВП за январь – февраль 2014–2016 гг. (в млн тенге)			
	На 01.03.2014 г.	На 01.03.2015 г.	На 01.03.2016 г.
НДС на ТВП на территории РК	155 138	177 985	221 184
Возврат НДС из бюджета (минус)	(57 599)	(192 640)	(87 694)
НДС за нерезидента	14 017	15 898	21 718
Итого НДС на ТВП	111 557	1243	155 207

# Ветер перемен

«За» и «против» валютной индексации ВИЭ

## Энергетика

**Индексация тарифов на поддержку возобновляемых источников энергии (ВИЭ) с привязкой к доллару может ударить по карману всех потребителей электроэнергии, однако поможет привлечь в отрасль иностранные инвестиции. Принятые сенатом поправки позволяют правительству корректировать тариф на закуп энергии ВИЭ у инвесторов в зависимости от курса валют и в случае повышения тарифа, возрастает и конечная цена для потребителя.**

Элина ГРИНШТЕЙН

24 марта в сенате парламента были приняты поправки в законодательство, предусматривающие государственное обязательство по индексации тарифов на электроэнергию, вырабатываемую ВИЭ, с учетом изменения обменного курса национальной валюты к доллару. То есть отныне стоимость электроэнергии напрямую будет зависеть от курса валют.

Но в Ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий (АГМП) придерживаются мнения, что с точки зрения национальной экономики такая привязка к доллару необоснованна, а также противоречит проводимой в РК политике дедолларизации. Кроме того, по мнению ассоциации, нововведение ухудшит конкурентоспособность продукции горно-металлургических предприятий, потребляющих до 60–70% электроэнергии в стране, на мировых рынках.

## Вопреки обещаниям и логике

При этом, когда в июне прошлого года еще только предлагалось пересматривать тарифы на закуп электроэнергии у ВИЭ, директор департамента по возобновляемым источникам энергии Министерства энергетики

Во всем мире разница между стоимостью генерации электроэнергии возобновляемыми и традиционными источниками не превышает 2–3 раз, но в Казахстане данная разница, по расчетам АГМП, может возрасти более чем в 10 раз



Проведение ежегодной валютной индексации тарифов на электроэнергию, вырабатываемую ВИЭ, позволит привлечь больше инвестиций в отрасль

РК Айнура Соспанова говорила о том, что привязки тарифных уровней ВИЭ к доллару в законодательстве не намечается из-за общего курса страны на дедолларизацию экономики.

Кроме того, в действующем законодательстве (Закон РК «О поддержке использования возобновляемых источников энергии») уже имеется норма, предусматривающая ежегодную индексацию утвержденных фиксированных тарифов с учетом инфляции. Первая подобная индексация была проведена только в прошлом году.

## «Зеленая» калькуляция

Заместитель исполнительного директора Ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий Максим Кононов отметил тот факт, что одобренная поправка затрагивает интересы всех потребителей электроэнергии (крупный бизнес, МСБ, население), поскольку субсидирование ВИЭ в Казахстане осуществляется через тариф на каждый киловатт-час электроэнергии, потребленной организациями или физическими лицами.

«Как известно, электроэнергия, вырабатываемая возобновляемыми источниками энергии в стране, в обязательном порядке закупается у инвесторов в ВИЭ со стороны расчетно-финансового центра (РФЦ) при KEGOC, – говорит г-н Кононов. – Причем механизм тарифообразования ВИЭ непрозрачен и не привязан к инвестиционным затратам. Связан для ветровых станций он составляет 22,68 тенге за 1 кВт-ч, для солнечных электростанций –

34,61 тенге за 1 кВт-ч, для малых ГЭС – 16,71 тенге за 1 кВт-ч, для биогазовых установок – 32,23 тенге за 1 кВт-ч. После валютной индексации мы ожидаем, что тарифы на ВИЭ могут достигнуть уровней в 60–100 тенге за 1 кВт-ч по разным видам «зеленой» электроэнергетики. Это притом что средневзвешенный тариф на электроэнергию угольной генерации по стране сейчас в несколько раз меньше, чем средний тариф от ВИЭ, а производители традиционной электроэнергии должны дотировать дорогие «зеленые» тарифы через механизм закупа РФЦ с учетом их рыночной доли».

## Взлетят ли тарифы?

Для сравнения: во всем мире разница между стоимостью генерации электроэнергии возобновляемыми и традиционными источниками не превышает 2–3 раз, что в некоторых случаях обуславливает определенную экономическую целесообразность использования ВИЭ в качестве альтернативы. Однако в Казахстане данная разница, по расчетам АГМП, может возрасти более чем в 10 раз.

«Понятное дело, любую внутреннюю индексацию тарифов ВИЭ они (производители. – «Къ») будут перекладывать себе в стоимость и далее в тарифной цепочке промышленным потребителям и физическим лицам. Это означает, что тарифы на электричество, получаемое предприятиями и населением, значительно возрастут после валютной индексации ВИЭ», – предупреждает г-н Кононов.

# «Кселл» сообщил о двукратном росте потребления мобильного интернета

**В прошлом году абонентами компании «Кселл» было передано 63 млн Гб мобильного интернета, в общей сложности почти треть этого количества (11,3 млн Гб и 10,6 млн Гб) пришлось, соответственно, на Алматы и Астану. Кроме того, компания обеспечила доступ к мобильному интернету для 50% казахстанских сел с населением более 2000 человек. Об этом рассказали представители технического департамента компании.**

Анна ШАТЕРНИКОВА

В 2015 году капитальные затраты компании превысили 18 млрд тенге, включая затраты на приобретенные основных производственных средств и оборудования для расширения и улучшения качества сети. Одним из ключевых направлений работы оператора стало развитие доступа к мобильному интернету, при этом в фокусе были как крупные города, так и расширение покрытия сети 3G в сельской местности. В настоящее время компания обеспечивает покрытие 96% населенной территории страны голосовой связью, в том числе 100% городов и поселков с населением более 1000 человек и 60% поселков, в которых проживают менее 1000 человек. Охват сетью 3G составляет 72,7%, в том числе 100% городов с населением свыше 10 000 человек и 50% поселков с населением более 2000 человек.

Если говорить более подробно, то в прошлом году 14 сел с населением от 100 до 1000 человек получили возможность выходить в интернет через сеть «Кселл». Мобильный оператор также обеспечил



передачу данных для трех вахтовых поселков в Кызылординской области в районе месторождения Кумколь и для вахтового поселка в Актюбинской области. Список населенных пунктов, в которых впервые появилась голосовая связь, пополнил 21 поселок с численностью населения от 500 до 1000 человек и 5 сел, в которых проживают от 5 до 500 человек, включая 51 жителя села Карасу Восточно-Казахстанской области.

До конца текущего года «Кселл» планирует построить 449 новых базовых станций, из которых 135 станций стандарта 2G и 314 станций 3G. При этом ожидается, что 69 новых базовых станций 3G появятся в Алматы и 49 – в Астане.

В прошлом году топ-менеджмент компании инициировал ряд проектов, направленных на улучшение качества сети. По словам исполняющего обязанности главного технического директора компании Саши Лековича, тот факт, что сеть передачи данных в 2015 году выдержала почти удвоенный рост мобильного интернета, свидетельствует о том, что работа была проведена

своевременно. Для большей очевидности представитель компании поделился данными, согласно которым всего за два месяца нынешнего года мобильная передача данных составила 17 130 489 Гб, это не намного меньше, чем было передано за весь 2013 год.

«В прошлом году в 10 крупных городах мы провели оптимизацию 41 кластера, увеличили мощность оборудования, улучшили настройки параметров. Благодаря проведенной работе в Алматы, например, удалось увеличить емкость сети на 21%, в результате объем высокоскоростного трафика вырос с 5800 до 6800 Гб, в Астане рост трафика в сети составил 36%», – рассказал Саша Лекович.

По его словам, в конце февраля компания завершила пилотный проект с компанией CellMax. Суть проекта заключалась в установке современных высокочастотных антенн для мобильной связи, которые позволили улучшить покрытие сети на 55%, что повлекло рост трафика на 14%. В одном из новых торговых центров Алматы планируется внедрить инновационное решение

Асет Магауов: «В связи с существенным изменением состояния экономики в стране, развивать проекты «зеленой» экономики стало бесперспективно»

Так, по расчетам АГМП, в 2020 году расходы на поддержку ВИЭ составят в среднем 1,77 тенге с каждого киловатт-часа, потребляемого в Казахстане, из которых 0,70 тенге за 1 кВт-ч будет приходиться на влияние курсовой индексации. Это в то время как по итогам декабря 2015 года расходы на ВИЭ для потребителей составляли 0,09 тенге/кВт-ч. Однако некоторые специалисты считают, что фактические расходы на ВИЭ в 2020 году будут даже выше прогноза и составят более 2 тенге в каждом киловатт-часе.

Однако уже бывший министр энергетики РК Владимир Школьник за день до освобождения от должности прокомментировал опасения АГМП, сказав, что в законе не прописывается норма, предусматривающая увеличение тарифов на электроэнергию. По его словам, поправки предусматривают право правительства корректировать тариф в зависимости от отношения национальной валюты к мировой корзине твердых валют.

стр. 10 >>>

Ericsson Radio Dot, обеспечивающее улучшение покрытия голосовой сети и сети передачи данных внутри помещения.

«Кселл» продолжал работу над улучшением качества голосовой связи. В 9 городах страны было проведено 64 драйв-теста для обеспечения контроля за качеством голосовой связи и передачи данных на улицах и дорогах. «Во время драйв-теста измерялся в том числе такой параметр, как субъективное качество речи, характеризующий то, как мы воспринимаем на слух голосовые фразы. Результаты свидетельствуют, что по Астане и Алматы этот показатель улучшился, и это хороший результат. Благодаря проведенной работе в январе и феврале удалось сократить процент прерывания речи, этот показатель в нашей компании приблизился к среднемировому значению», – отметила менеджер по корпоративным связям «Кселл» Наталья Еськова.

Представители компании рассказали о перспективах развития сети LTE. До конца марта – начала апреля запланирован запуск LTE на скорости до 35 Мбит в 43 торговых центрах, расположенных в 12 городах. До конца «Кселл» обеспечит покрытие 32% населенной территории страны, то есть связь четвертого поколения появится в самых крупных городах.

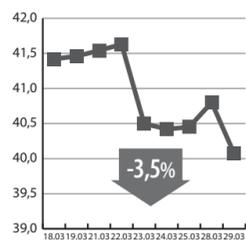
«Кселл» предоставляет услуги мобильной голосовой связи, передачи коротких сообщений и дополнительные услуги: обмен мультимедийными сообщениями, мобильный контент и услуги передачи данных. На рынке компания представлена брендом Kcell, ключевой аудиторией которого являются корпоративные клиенты, в том числе государственные учреждения, и Activ, ориентированный на абонентов массового сегмента.

## ИНВЕСТИЦИИ

## ОФИЦИАЛЬНЫЕ КУРСЫ ВАЛЮТ НА 30/03/16

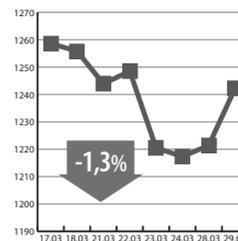
1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	256.68	1 ДИРХАМ ОАЭ	AED / KZT	92.99	1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN / KZT	89.93	1 ТАЙСКИЙ БАТ	THB / KZT	9.64	1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK / KZT	41.24
100 БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ	BYR / KZT	1.69	1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	341.51	1 РИЯЛ САУДСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	91.06	1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	118.91	1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	350.99
1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ	BRL / KZT	94.25	1 ЕВРО	EUR / KZT	382.35	1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	RUB / KZT	4.96	100 УЗБЕКСКИХ СУМОВ	UZS / KZT	12.03	1 ЮЖНО-АФРИКАНСКИЙ РАНД	ZAR / KZT	21.98
10 ВЕНГЕРСКИХ ФОРИНТОВ	HUF / KZT	12.19	1 ИНДИЙСКАЯ РУПИЯ	INR / KZT	5.14	1 МОЛДАВСКИЙ ЛЕЙ	MDL / KZT	17.48	1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	12.96	100 ЮЖНО-КОРЕЙСКИЙ ВОН	KRW / KZT	29.34
1 ДАТСКАЯ КРОНА	DKK / KZT	51.3	1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	52.47	1 НОРВЕЖСКАЯ КРОНА	NOK / KZT	40.31	1 ЧЕШСКАЯ КРОНА	CZK / KZT	14.13	1 ЯПОНСКАЯ ИЕНА	JPY / KZT	3.01

## BRENT (18.03 – 29.03)



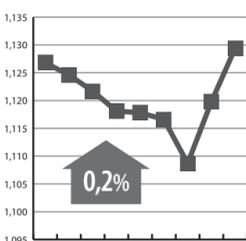
Цена на нефть марки Brent снижается на ожиданиях роста запасов нефти в США, а также предположениях инвесторов о том, что подъем сырьевого рынка подходит к завершению, что может спровоцировать очередное падение стоимости нефти.

## GOLD (17.03 – 29.03)



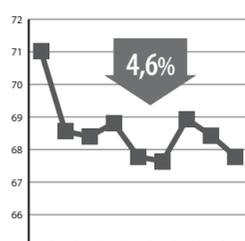
После снижения стоимости золота на фоне опасений по снижению роста мировой экономики, металлы снова уверенно растут после заявлений о возможном снижении цен на нефть.

## EUR/USD (19.03 – 29.03)



Евро достаточно уверенно вел себя по отношению к американской валюте после заявлений о рисках для американской экономики, которые могут возникнуть из-за снижения китайской экономики и низких цен на нефть.

## USD/Rub (17.03 – 29.03)



Рубль варьируется в стабильном диапазоне, который определяется движением цены на нефть.

## ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

Снижение активности на валютном рынке в конце прошлой и начале текущей недели сформировало коридоры консолидации цен по основным валютным парам. Рынок готовится к более четким движениям на сырьевом рынке, которые будут формироваться в начале апреля после встречи стран – экспортеров нефти в Катаре. Не менее важным драйвером станет очередная пресс-конференция Федерации США.

**Сергей КОЗЛОВСКИЙ**, руководитель аналитического отдела Grand Capital

## Доллар

Доллар США прервал рост, продолжившийся шесть дней, после данных, которые показали прежнюю явность потребительских расходов и инфляции в крупнейшей мировой экономике.

Согласно представленным Министерством торговли данным, личные расходы в феврале с коррекцией на сезонные колебания повысились всего на 0,1% по сравнению с январем, причем январские данные были пересмотрены в сторону понижения.

Индекс цен расходов на личное потребление (PCE), предпочитаемый Федеральным резервом США индикатор инфляции, в феврале понизился на 0,1% по сравнению с январем и вырос на 1,0% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Темпы годовой инфляции находятся ниже определенного центральным банком целевого уровня 2% уже 46 месяцев подряд.

## Фунт

Принимая во внимание в том числе динамику фондовых рынков в этом месяце, денежные потоки в конце марта будут способствовать продажам доллара США против британского фунта, канадского доллара и австралийского доллара. Потоки в целях хеджирования при этом будут наблюдаться главным образом со стороны иностранных покупателей американских акций, а доллар США будут покупать против евро. Это означает, что в краткосрочной перспективе возможно локальное укрепление указанных валютных пар. В частности, пока пара фунт/доллар торгуется выше 1,4190, следует ожидать роста пары к 1,4285 и далее – к 1,4310.

## Евро

Динамика фондовых рынков, в частности, будет способствовать покупке доллара США против евро, а доллар США будут покупать против евро. Пара евро/доллар останется в коридоре 1,1050–1,1300. Пара евро/японская иена выросла до шестинедельного максимума в районе 127,36 после того, как прорвала сопротивление и оставила позади максимум 11 марта в районе 127,31. В случае дальнейшего роста пара нацелится на максимум середины февраля в районе 127,96, а затем – на 128,40. Иена снижается и против других основных валют. Например, пара доллар США/японская иена во вторник, 29 марта, выросла на 0,2%, до 113,66. В целом отметим ожидаемый рост по всем иеновым парам в течение ближайших двух недель.

## Рубль

Российский рубль получал локальную поддержку на фоне окончания налогового периода, однако сейчас (к середине европейской торговой сессии) поддержка сходит на нет и пара доллар США/российский рубль вернется к 69,500 уже к азиатской торговой сессии. В среднесрочной перспективе рублевые пары вслед за нефтью продолжат консолидироваться у локальных максимумов в ожидании результата упомянутого выше саммита стран, добывающих нефть, который намечен на 17 апреля в Катаре.

Под давлением нефти пара доллар США/канадский доллар снижается, формируя внутрисдневную фигуру «двойная вершина», и недавно прорвала вниз горловину. Падающие скользящие средние за 20 и 50 дней поддерживают склонность пары к снижению. Однако и здесь основной драйвер дальнейшей динамики пары формирует сырьевой рынок.

Торги на азиатских фондовых рынках во вторник завершились без единого направления. Инвесторы оценивают, когда Центральный банк США может возобновить повышение процентных ставок.

Инвесторы действовали настороженно перед выступлением главы ФРС США Джанет Йеллен в Нью-Йорке во вторник. Участники рынка интересуются позицией Йеллен в отношении денежно-кредитной политики и ситуации в экономике США. Ее высказывания могут содержать сигналы о намеченных сроках повышения ставок, что, по словам представителя центрального банка Джеймса Буларда, может произойти уже в апреле или июне.

Маловероятно, что глава ФРС будет очень оптимистична или призвет к ужесточению политики, и на самом деле никто не ждет изменений на апрельском заседании, но в июне ФРС уже может начать действовать.

Многие денежные управляющие намерены скорректировать портфели перед завершением 1-го квартала, в четверг. Крупные азиатские фондовые рынки, включая Японию, Китай и Гонконг, понесли потери за три месяца с начала года. Менее крупные рынки, в том числе Таиланд, Индонезия и Филиппины, могут зафиксировать рост по итогам квартала.

Китайские власти 30 марта утром установили более высокий фиксинг юаня к доллару США в рамках озвученного намерения направлять курс юаня к ведущим мировым валютам, причем не только к доллару. В понедельник американская валюта прервала шестидневную череду повышений, опустившись к корзине основных валют ввиду прогнозов о том, что Йеллен продолжит придерживаться мягкой политики в вопросе повышения процентных ставок.

В завершение отметим, что в пятницу ожидается публикация данных США по рынку труда. Если они вновь окажутся сильными, то это укрепит инвесторов во мнении, что рынки чересчур пессимистично настроены по отношению к экономике США в целом и к доллару США в частности.

В этом случае мы безоговорочно ориентируемся на стремительное укрепление американской валюты.

## Оптимизм на рынках скорее временный

Вчерашнее выступление Йеллен (речь очень походила на ее же заявления, сделанные после мартовского заседания ФРС) оказало поддержку рисковому активу. Рынки акций получили новую порцию оптимизма, и индекс S&P500 закрылся выше 2050 б. п., прибавив по итогам дня 0,88%. Сегодняшние настроения в Азии также преимущественно позитивны – за исключением японского Nikkei, который находится под давлением в основном за счет укрепления иены на валютном рынке, большинство индексов региона в уверенном плюсе.

**Михаил ПОДДУБСКИЙ**, аналитик «ТелеТрейд»

## ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (18.03 – 29.03)

## KASE

рост	изм. %	падение	изм. %
AO "KazTransOil"	-1,7	AO "Kosmos"	1,6
AO "Банк Центрфин"	0	AO "Kazatomprom"	-0,6
AO "Народный сбербанк Казахстана"	1,4	AO "KazEBCO"	-1,7
AO "Финансовая группа "Кау"Инвест"	0	AO "Kazakhstan"	3,4
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—

## NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
TripAdvisor	3,07	Discovery Communication	0,01
Liberty Global	1,65	Tesla	-0,13
Liberty Global	1,5	CA	-0,02
Pluysan	1,81	ebay	-0,02
Lam Research	2,81	Dish Network	-0,1
Activision Blizzard	1,1	Zira Camery Fw (A)	-0,06
Illuma	5	Global Sciences	-0,25
Intuitive Surgical	18,9	Biomarin Pharmaceutical	-0,24
Yahoo	1,09	Symantec	-0,08
NetApp	0,78	Viacom	-0,23

## MMBB

рост	изм. %	падение	изм. %
Яндекс	23	ТМК	-0,45
ЛУКОЙЛ	44,5	Э.ОН Россия	-0,03
Н.Вирго	4	Сбербанк	-1,07
Аэрофлот	1,09	Вересландское МПО	-160
Роснефть (руб.)	0,95	Сбербанк (руб.)	-1,05
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—

## PTC

рост	изм. %	падение	изм. %
ЛУКОЙЛ	44,5	Э.ОН Россия	-0,03
Н.Вирго	4	Сбербанк	-1,07
Аэрофлот	1,09	Вересландское МПО	-160
Роснефть (руб.)	0,95	Сбербанк (руб.)	-1,05
Томскнефть	3,8	НеоБанк	-1,1
Черкизово	7	Соинвест АНК	-38,5
ВТБ	0	АНКН	-4,8
АДК «Система»	0,1	Роснефть	-6,1
Уралмаш	0,95	Плюсбанк Бирма	-2,27
Объединенная (руб.)	0,22	ДОК ЕЭС	0

## DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Vodafone SE	3,55%	Deutsche Bank AG	-1,78%
Fresenius SE & Co KGaA	1,63%	Volkswagen AG	-1,41%
Telekom Medical Care AG & Co KGaA	1,38%	Commerzbank AG	-1,37%
Infinion Technologies AG	1,37%	RWE AG	-0,74%
Linde AG	1,04%	Deutsche Post AG	-0,62%
Boehringer Ingelheim AG	0,89%	Fluorok KGaA	-0,35%
Deutsche Telekom AG	0,82%	ThyssenKrupp AG	-0,33%
ProSiebenSat.1 Media SE	0,70%	Adidas AG	-0,17%
HeidelbergCement AG	0,68%	BASF SE	0,02%
Daimler AG	0,51%	Boyer AG	0,24%

## БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

изм. %	
KASE	-0,76%
Dow	0,56%
NASDAQ	1,67%
Nikkei 225	-1,31%
S&P500	0,88%
PTC	2,30%
Hang Seng	1,97%
MMBB	0,29%
IBOVESPA	0,65%

## СЫРЬЕ

изм. %	
Light	1,85%
Natural Gas	0,56%
Алюминий	0,03%
Медь	-0,70%
Никель	1%
Олово	0%
Палладий	0,60%
Платина	0,24%
Серебро	1,23%
Цинк	0%

## FOREX

изм. %	
Eur/Chf	0,07%
Eur/JPY	-0,15%
Eur/Kzt	0,02%
Eur/Rub	-0,71%
Eur/Usd	0,31%
Usd/Chf	-0,21%
Usd/JPY	-0,48%
Usd/Kzt	0,00%
Usd/Rub	-0,36%

## ИНВЕСТИДЕЯ

## AngloGold Ashanti: золото под защитой

**Снижение процентных ставок ФРС США будет стимулировать падение доллара, что в свою очередь будет способствовать росту стоимости золота, считают аналитики. Согласно этому прогнозу специалисты советуют покупать акции одной из крупнейших золотодобывающих компаний с возможностью получить более 36% годовых в долларах США.**

**Леонид МАТВЕЕВ, генеральный директор «Альпари Голд»**

– Расскажите о деятельности компании.

– AngloGold Ashanti – одна из крупнейших в мире золотодобывающих компаний. Прошла листинг на американской бирже New York Stock Exchange (NYSE), австралийской Australian Stock Exchange (ASX), южноафриканской Johannesburg Stock Exchange (JSE Limited). Осуществляет добычу в девяти странах. Имеет хорошую диверсификацию выручки вкруп с низкостратными месторождениями: Америка – 22% (себестоимость

производства: \$792 за тройскую унцию), континентальная Африка – 37% (себестоимость производства: \$815 за тройскую унцию), ЮАР – 26% (себестоимость производства: \$1088 за тройскую унцию), Австралия – 15% (себестоимость производства: \$875 за тройскую унцию). Среди крупнейших держателей акций компании – BlackRock (5,3%), Franklin Advisers (3,87%), Fidelity (0,95%), Deutsche Bank (0,92%). В 2014 году компания произвела 4,4 млн унций золота, доход составил \$5,2 млрд, капитальные затраты – \$1,21 млрд. Запасы руды AngloGold Ashanti состоят из 57,5 млн унций золота и 232 млн унций минеральных ресурсов.

– Какие факторы роста вы видите?

– Отрицательные процентные ставки и продолжающаяся мягкая денежно-кредитная политика большинства мировых центральных банков (включая Европейский ЦБ, Банк Японии, ЦБ Дании, Швеции и Швейцарии) будут способствовать росту инфляции. В свою очередь, золото считается защитным активом, так как позволяет минимизировать

влияние инфляции: рост инфляции будет провоцировать увеличение спроса и стоимости золота.

Председатель ФРС США Джанет Йеллен заявила, что изучает отрицательные процентные ставки как возможный инструмент денежно-кредитной политики при возникновении потребности в дополнительном стимулировании экономики. Возможное смягчение риторики ФРС связано с ожиданиями рецессии в США, вероятность которой в этом году увеличилась на 30%. Снижение процентных ставок ФРС США будет стимулировать падение доллара США, что в свою очередь будет способствовать росту стоимости золота (так как между динамикой доллара и ценой золота имеется отрицательная корреляция).

– Каковы нынешние показатели компании?

– Финансовые показатели деятельности хорошие. Отношение показателя EBITDA к выручке (EBITDA Margin) составляет 30%. За 2015 год показатель EBITDA Margin вырос на 12%. Стабильные положительные денежные потоки от операционной деятельности. Низкая себестоимость производства золота: в

поскольку инвесторы сократили ожидания скорого подъема процентных ставок в США на этот год.

Смена ожиданий, так же как и с нефтью, произошла после того, как председатель Федеральной резервной системы Джанет Йеллен указала на внешние угрозы экономическому росту и инфляции и, как следствие, необходимость действовать осторожно относительно ужесточения денежно-кредитной политики.

По состоянию на 06:58 GMT золото с поставкой в июне, торгуемое на Comex, подразделении Нью-Йоркской товарной биржи, подорожало на \$2,60, или 0,21%, до торгов по \$1240,10 за тройскую унцию.

Днем ранее золото подскочило до \$1245,20, максимума с 23 марта, после того как во вторник глава Федерации Йеллен заявила, что Центральный банк США должен исходить из осторожности при рассмотрении подъема процентных ставок.

«Голубиные» комментарии главы американского ЦБ разошлись с недавними «ястребиными» высказываниями ряда других членов FOMC, указавших на возможность скорого повышения процентов по займам.

Сокращение ожиданий повышения процентных ставок в США в этом году понизило доллар относительно его основных соперников.

Слабый доллар США, как правило, оказывает поддержку золоту, поскольку он повышает привлекательность металла в качестве альтернативного актива и снижает в цене долларовые товары для держателей других валют.

В этом году цены на драгоценный металл выросли почти на 15%, поскольку инвесторы ищут убежища в условиях нестабильности на финансовых рынках, а также на фоне опасений по поводу мирового экономического спада во главе с Китаем, задерживающего подъем ставки ФРС.

Кроме того, во время утренних лондонских торгов на Comex фьючерсы на серебро с поставкой в мае повысились на 12,2 цента, или на 0,8%, до цены \$15,35 за тройскую унцию, в то время как фьючерсы на медь потеряли на 2,7 цента, или 1,22%, до цены \$2,187 за фунт.

Ранее цены на красный металл упали до более чем однодневного минимума \$2,182 на фоне растущих опасений относительно роста мировой экономики.

Источник: Investing.com

## Золото

В среду, 30 марта, фьючерсы на золото продолжили подъем вчерашней сессии, торгуясь около однодневного максимума,

4-м квартале 2015 года себестоимость снизилась на 14% г/г, до \$860 за тройскую унцию (значительно меньше текущей рыночной цены золота). За весь 2015 год себестоимость производства золота снизилась на 11% г/г. Стратегия компании ориентирована на дальнейшее снижение себестоимости и рост конкурентоспособности. Небольшой уровень долговой нагрузки, совокупные долговые обязательства составляют лишь 37,58% совокупных активов, умеренный показатель совокупный долг/EBITDA равен 2,25. Имеется достаточный запас ликвидности: показатель чистый долг/EBITDA равен 1,85. Хорошее кредитное качество: рейтинг «BB+» от S&P, «Baa3» – от Moody's.

Что касается мультипликативного анализа, то акции AngloGold Ashanti торгуются с дисконтом (недооценены) по отношению к аналогам. По техническому анализу цена на акции AngloGold Ashanti находится вблизи нижней границы бокового канала. Ожидаемая цена акции уже в 2016 году составляет \$30.

– Каковы ваши прогнозы для инвесторов?

– В случае роста цен до \$30 за акцию при уровне защиты капитала 99% есть возможность получить более 36% годовых в долларах до 21 октября 2016 года.

## Гульмира ИСАЕВА

Вице-министр сельского хозяйства

1969 года рождения, уроженка Алматинской области. В 1991 году окончила с отличием Семипалатинский технологический институт мясной и молочной промышленности по специальности «Технология мяса и мясных продуктов», кандидат сельскохозяйственных наук (1996 г.), Доктор Философии (PhD, 2010 г.). Свою трудовую деятельность начала в августе 1991 года в качестве преподавателя Семипалатинского технологического института мясной и молочной промышленности. С 1991-1994 гг. училась в аспирантуре в Казахском научно-иссле-

довательском технологическом институте овцеводства. С 1994-1998 гг. занимала различные должности в Казахском научно-исследовательском технологическом институте овцеводства. С 1998-2000 гг. — главный технолог по переработке мяса и мясной продукции в сельскохозяйственном производственном кооперативе «Еңбек». С 1996-2001 гг. — научный консультант, селекционер-зоотехник производства и переработки животноводческой продукции в опытно-хозяйстве имени Мынбаева.

С 2001-2007 гг. — старший преподаватель, заместитель декана по учебной работе факультета технологии животноводства Казахского национального аграрного университета. 2007-2011 гг. — директор департамента животноводства и переработки мяса, коммерческий директор в ТОО «Сrown Central Asia» 2011-2012 гг. — управляющий директор АО «КазАгроПродукт». С 2012 г. — назначена вице-министром сельского хозяйства Казахстана

# «В сторону Китая можно везти все, что угодно»

19 марта текущего года завершился официальный визит министра сельского хозяйства Казахстана Асылжана Мамытбекова в Китай. О том, каких договоренностей удалось добиться на встрече со своими китайскими коллегами, а также новых возможностях для отечественного бизнеса, рассказала в интервью «Къ» заместитель министра Гульмира Исаева.

### Арман ДЖАКУБ

— Гульмира Султанбаевна, добрый день! Насколько известно, Вы также сопровождали министра в его поездке в КНР, поэтому знакомы с итогами визита не понаслышке. Начать хотелось бы с предыстории. Какие именно ограничения на торговлю сельхозпродукцией существуют между Казахстаном и Китаем?

— Что касается регулирования, то в международной торговле сельскохозяйственной продукцией следует разделять сферы. Так, нормы в области ветеринарии регулируются Всемирной организацией здравоохранения животных (МЭБ). Нормы по карантину регулируются соответствующими международными организациями на региональном уровне. Также Казахстан, как член ВТО, автоматически взял на себя обязательство организации, где есть раздел, посвященный санитарным и фитосанитарным мерам. По сути, три нормативных документа и регулируют всю торговлю сельхозпродукцией.

Теперь, что касается ограничений по продукции животного происхождения. На нее накладываются ограничения в случае, если произошли вспышки особо опасных болезней. Из огромного множества болезней, выделяют шесть основных, с точки зрения вреда экономике и торговле. Из них четыре исторически отсутствовали на нашей территории. Оставшиеся две — ящур и птичий грипп. Соответственно любая страна мира имеет право вводить ограничения в отношении других стран, если в последней наблюдается вспышка болезни из этого опасного перечня, не завершены карантинные и ликвидационные мероприятия, нет подтверждения, что очаг локализован и не проведены все профилактические работы.

В Казахстане в 2013 году в Восточно-Казахстанской области была зарегистрирована последняя вспышка ящура. Причем, она была в 50 километровой зоне границы с Китаем. В ходе проведенного эпизоотического расследования обнаружено, что источником стала семья оралманов, возвратившихся с территории Китая после каких-то праздников. За неделю до вспышки, в том районе КНР, откуда они пришли, была отмечена также вспышка ящура. Соответственно закононо Китай ввел ограничения. В свою очередь у нас есть ограничения на мясную продукцию из Китая с 2007 года, поскольку там каждый год регистрируются вспышки ящура. Плюс регистрируется в разных регионах птичий грипп, что также обязывает накладывать ограничения. И это правильно — государство должно защищать экономику и здоровье населения.

— Какие из них удалось снять в ходе визита министра в Китай?

— Сейчас проводится работа по снятию ограничений по ящуру с Казахстана Китаем. Почему? У нас уже более двух лет нет вспышек ящура. В соответствии с кодексом МЭБ, для снятия ограничений необходимо отсутствие вспышек в течение 24 месяцев. В мае текущего года у Казахстана этот срок составил 3 года.

— Мы с КНР не снимаем ограничений?

— У Китая этого права нет, поскольку такие вспышки фиксируются.

— По растениеводству аналогичные процедуры?

— По растениеводству есть другие требования. Есть определенный перечень карантинных вредителей, который тоже контролируется. Для этого взаимоотношения урегулируют через протоколы. Официально называются протоколы фитосанитарных требований на экспортные партии какой-либо продукции растениеводства. На сегодня протокольно урегулировано только по пшенице и готов к подписанию по соевым бобам. В ходе визита в Китай достигнута договоренность между странами о рассмотрении аналогичных договоров и по другим видам культур. Мы представили весь перечень сельхозкультур, который выращивается на территории Казахстана. Это и бахчевые, овощи, фрукты, злаковые и зернобобовые культуры. Конечно же, есть часть продукции,



«Сейчас мы работаем над налаживанием сбыта на внешние рынки»

где не требуются ветеринарные и фитосанитарные разрешения. По тем продуктам, степень переработки которых гарантирует безопасность. Например, растительное масло. Это продукт глубокой переработки, на который не требуется разрешение.

Для того, чтобы обеспечить больший доступ казахстанской продукции на рынок Китая, мы сейчас проводим системную работу по снятию ограничений и получению доступа на китайский рынок. Это две разные процедуры, и следуют друг за другом. Если ограничения нет, мы работаем над получением доступа. В апреле ожидается приезд китайской инспекции, которая будет проводить аудит ветеринарной службы Казахстана на соответствие международным требованиям и нормам. Мы уверены в успехе. За последние 5 лет мы выстроили нашу ветеринарную и фитосанитарную службу в соответствии с международными нормами. Уже есть международное признание наших работ.

— Какие плюсы дает Казахстану вхождение в ВТО в торговых взаимоотношениях с КНР?

— Плюсы, конечно же, есть. Мы единственная из недавно вступивших стран, которая получила в части государственных мер поддержки АПК такие же условия, как и Китай — 8,5% от объема ВВП. О чем это говорит? С ростом ВВП увеличивается и объем возможной поддержки в абсолютных выражениях. Больше господдержки — больше ВВП.

— Каков на сегодня уровень господдержки АПК?

— Примерно 5–6%. После девальвации значение немного корректировалось, но потенциал неиспользованный есть. Нам не грозит ограничение субсидирования по причине исчерпания лимита, как становится модным говорить. Важно понимать, сейчас мы намерены менять меры господдержки. Грубо говоря, отказываться от неэффективных мер субсидирования и переходить к эффективным. И с ВТО это никак не связано.

— В ходе официального визита удалось добиться определенных договоренностей в области сотрудничества и сферы проводимых политик с властями Китая. Расшифруйте этот тезис?

— В Китае интересная система государственного управления. У них есть так называемая Государственная комиссия по реформам и развитию. Это министерство министерств или, чтобы понятнее было, некий аналог советского Госплана. В ходе встречи с представителями комиссии была достигнута договоренность, что министерство сельского хозяйства Казахстана подплет с ними план действий по стратегическим вопросам развития сельского хозяйства наших стран. То есть, что страны будут ориентироваться друг на друга в области стратегии развития сельского хозяйства. В этой комиссии есть департамент сельской экономики, с которым мы будем напрямую сотрудничать. Что для нас представляет интерес? В первую очередь — выделение квот казахстанским сельхозтоваропроизводителям. Китай закупает большой объем продовольствия через государственные продовольственные корпорации. И в ходе нашего визита министр встречался с представителями этих корпораций — COFCO и Sinoma.

— Расскажите вкратце об этих корпорациях?

— COFCO — госкорпорация, которая осуществляет закуп порядка 90% всех зерновых в госрезервы Китая. То есть КНР ежегодно потребляет

130 млн тонн зерна. При этом производит лишь 114 млн тонн. Импорт в прошлом году составил примерно 9,6 млн тонн. Мы перед китайскими партнерами ставим вопрос о том, что Казахстан хочет поставлять 500 тыс. тонн пшеницы, начиная с этого года. С возможностью нарастить объем поставок в ближайшие 3 года до 1 млн тонн. Это стабильные, и, главное, гарантированные партии закупа. И это делает направление работы интересным. В декабре прошлого года был подписан протокол фитосанитарных требований на экспортные партии пшеницы. Это позволило убрать те ограничения, которые были ранее.

— В чем выразались эти ограничения?

— Ранее казахстанский бизнес мог поставлять пшеницу только в мешках. Это накладывало определенные затраты на расфасовку и так далее. Теперь же оно может входить россыпью, в герметичных контейнерах и зерновозах. Налицо облегчение для бизнеса, не правда ли? Также договорились по карантинным объектам. Чего китайцы опасаются, и это обосновано, чтобы с этой продукцией не были привезены карантинные вредители. Мы говорим, пожалуйста — приезжайте и смотрите. У нас есть фитосанитарная и лабораторная служба. Более того, аудит этих систем позволит выстроить работу на доверии, чтобы не дергать каждую партию и приносить неудобства предпринимателям. Кстати, на таком же принципе доверия работают наши фитосанитарные службы в ЕС.

— Опишите итоги встреч с представителями корпорации Sinoma?

— Sinoma тоже осуществляет закуп. Однако в отличие от COFCO, у нее есть своя собственная реализационная сеть, дистрибуторские договоры. По сути, основная масса продукции реализуется через ее сети. И именно поэтому она нам очень интересна. Они заинтересованы в органических продуктах премиум-класса и готовы платить за них хорошую цену. В этом году Sinoma готова закупить порядка 90 тыс. тонн растительного масла с последующим увеличением этого объема до 200 тыс. тонн, а также 180 тыс. тонн семян подсолнечника, льна и рапса. Разумеется, с последующим увеличением этих объемов. Сейчас в Китае наблюдается изменение культуры потребления. В термообработке они все больше используют растительное масло. Другими словами, рост потребления растительного масла будет только расти. Хотелось сказать, что мы вовремя приняли госпрограмму «Агробизнес-2020». В ней, напомним, мы говорили, что нужно уходить от производства монокультуры. В нашем случае — пшеницы. Через эту программу мы поддерживали бизнес, если он будет переходить от посевных площадей под зерновые на масличные и кормовые культуры. Кормовые — потому что развивается животноводство и растет спрос на корма, масличные — в связи с ростом в целом их потребления. И время показало правильность наших прогнозов.

— Каким видится экспортный потенциал казахстанской сельхозпродукции в КНР в кратко- и среднесрочной перспективе?

— В прошлом году мы поставили продукции в Китай на 111 млн долларов. Из них в разрезе культур на пшеницу пришлось 30 млн долларов, семян подсолнечника на 20 млн долларов и масла на 10 млн долларов. Но я вас уверяю, что это ничтожно малая

доля из того, что мы можем поставлять. Возьмем простые цифры. Всего в Казахстане 222 млн га земли, из которых используется только 98 га. Это примерно 40–45%. Остальное не используется. Почему? Это связано с ограниченным внутренним рынком, который мы покрываем полностью. Исключения есть только по мясу птицы, сахару, сырам и сливочному маслу.

Сейчас мы работаем над налаживанием сбыта на внешние рынки. Фермеры ведь очень предприимчивые люди. Как только будет сбыт, они в разы увеличат производство как за счет вовлечения ранее не использованных земель, так и за счет продуктивности. И здесь по идее и должны работать новые, эффективные меры субсидирования, на которые мы предлагаем переходить. Это и субсидирование селекции генетики. У нас сейчас новая система семеноводства. Вы в курсе, что наш министр провел, по сути, революцию в семеноводстве? Он изменил стратегию семеноводства. Сейчас мы можем использовать семена как отечественной так и зарубежной селекции, через субсидирование затрат фермера на использование высокопродуктивных семян. Подчеркну, что это ни в коем случае не ГМО. Нам важно сохранить статус производителя органической продукции.

Через сортоиспытание и научное сопровождение мы можем в разы поднять эффективность тех земель, которые уже используются. У нас есть предварительные расчеты. Это очень осторожные цифры, которые будут зависеть от желания и практической реализации наших фермеров. Но если удастся правильно выстроить эту политику, у нас потенциальный рынок масличных культур в 2020 году оценивается практически в 2,1 млн тонн. Если перевести к ценам 2015 года, когда мы делали этот прогноз, это выходит примерно 420 млн долларов. К слову, в 2014 году мы произвели 1,5 млн тонн. То есть за 5 лет можем производство на полмиллиона тонн увеличить.

— Расскажите немного о логистике?

— Китай интересно рассматривать с картой под рукой. Мы все привыкли думать, что нам выгодно работать с СУАР. На самом деле в Китае много провинций, которые заинтересованы в нашей продукции. Прослойка богатых людей в целом по стране там

составляет 50 млн человек. Это люди с высоким доходом и готовые потреблять качественную натуральную продукцию без ГМО. Причем, они рассматривают сотрудничество не только как потребители, но и готовы вкладывать средства. То есть, мы не только проблему сбыта решаем, но и инвестиции привлекаем.

Недавно в Сиань, центр провинции Шэньси — если взглянуть на карту Китая, эта провинция расположена в его географическом центре — пришел первый поезд, который привез 88 контейнеров растительного масла. Это 2 тыс. тонн. Хотите знать, в чем особенность этого поезда?

— ?

— Китайцы очень много товаров по железной дороге отправляют в Европу. И маршрут пролегает через Казахстан, Россию, Белоруссию и так далее. Другими словами, современный шелковый путь. Раньше были караваны с верблюдами, теперь поезда. После того, как поезд отъезжает от станции, назад они возвращаются пустые. И для правительства Китая это была большая проблема. Представьте себе, в себестоимости товара они закладывают обратный холостой путь. А почему бы не наполнять эти контейнеры назад продукцией, которая нужна Китаю? Поэтому глава КНР Си Цзиньпин в ходе своего визита и озвучил идею «Один поезд — один путь».

— И как долго он пустой возвращается в Китай?

— Уникальность этого поезда в том, что впервые за последние 3 года, когда этот маршрут начал курсировать в Европу, а всего было отправлено 169 составов, он впервые вернулся, наполненный продукцией. Для Китая это было настоящим событием. Причем, пришла нужная им продукция. Как они встречали этот поезд, нужно было видеть. Для нас стоимость практически бесплатная. Они даже субсидии получают за то, что наполнили поезд. Причем, второй особенностью стало то, что использована технология флекси-танкер. Я примерно опишу, чтобы было понимание. Стандартный 20-футовый морской контейнер, в который установлена герметичная закрытая емкость. Ее наполнили растительным маслом с выходящим клапаном внизу для удобства слива. Не надо никаких цистерн. То есть, этот контейнер, который еще несколько недель был

гружен в одну сторону тряпками, посудой и другим ширпотребом, назад идет с другой по физическим свойствам продукцией. Причем, контейнеры отечественные, которые сдает в аренду «Казахстан Темір Жолы». Мультипликативный эффект налицо. И в сторону Китая можно везти все, что угодно. Понимаете, какие возможности для отечественных производителей открываются? Компания, которая импортировала масло, строит за 58 млн долларов завод в Северном Казахстане по переработке растительного масла, мощностью 800 тонн в сутки. Компания нацелена на то, чтобы обратно в Китай шли поезда, наполненные казахстанским маслом. И Китай готов проглотить любой объем. Население одной только провинции Шэньси — 37 млн человек. А вокруг него куча других густонаселенных районов.

— В Казахстане существует неоднозначная реакция на взаимоотношения с КНР в части земельных вопросов и рабочей силы. Не могли бы Вы с этих позиций раскрыть детали тех инвестиций и проектов в Казахстане, по которым удалось достичь договоренностей?

— Начнем с земли. Китайские инвесторы заинтересованы в создании перерабатывающих производств. Они не хотят быть фермерами в Казахстане. Это тяжело и им не нужно. Они хотят сидеть в переработке, строить заводы и завозить себе. Возьмем, например, завод по переработке масла. Для его размещения необходимо всего 15 га. Это к вопросу о том, что произойдет экспансия или захват земель. Ничего подобного. Есть земельный кодекс, статья 24. Она гласит, что компании с иностранным капиталом свыше 51% могут пользоваться землей. Условие — временное землепользование, то есть аренда сроком не более 25 лет без права выкупа. Вопрос о земле — это не тот вопрос. Их интересует, грубо говоря, технологический участок с высокой добавленной стоимостью. Например, мясопереработка. Для этого много земли не надо. Технологию и оборудование внедряют сами, чтобы соответствовало их стандартам.

— А по рабочей силе?

— Казахстанское законодательство четко регулирует, что вся иностранная рабочая сила квотируется. Принцип следующий. Привлекаешь в инвестпроект только тех специалистов, которых не нашел на рынке. Вначале объявляется конкурс. И только, если среди казахстанцев не нашел нужного специалиста с образованием и опытом работы, подаешь заявление. Для Казахстана это однозначно большой плюс — дополнительные рабочие места.

— Смогут ли отечественные аграрии напрямую торговать в Китае?

— Главное, чего удалось добиться, это логистика. Дорога идет очень удобно через другие провинции. Сам бизнес должен решать, где для него конечная точка. К примеру, сейчас есть интересное предложение. В провинции Чунцин Ассоциация сельхозтоваропроизводителей Китая построила огромный логистический центр, в котором для всех стран Шелкового пути сделали павильоны. В чем его фишка? Привозить продукцию, после чего брокеры сами приезжают или через интернет скупают у тебя товар. То есть, не обязательно даже ехать в Китай искать партнера. Более того, если раньше у нас на границе растаможка шла, бизнес должен был класть определенные средства на депозит, пока он не продаст эту продукцию. Это, понятно дело, потеря оборотки. В Сиане есть сухой порт. То есть груз растаможку проходит сразу там, и никакого депозита не требуется. Удобно же, не надо изымать оборотку и сидеть ждать. Сейчас все условия для торговли созданы.

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

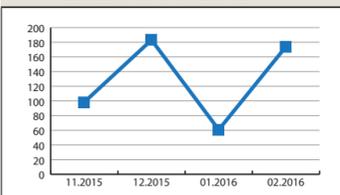
**ПОДПИСКА 2016**

# ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

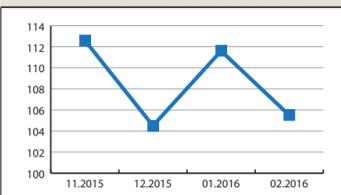
Ввод в эксплуатацию жилых зданий, тыс. кв. м, общей площади



Ввод в эксплуатацию жилых зданий, в % к предыдущему месяцу текущего года



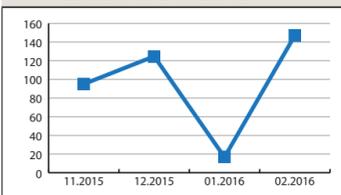
Ввод в эксплуатацию жилых зданий, в % к соответствующему месяцу предыдущего года



Объем строительных работ, млн. тенге



Объем строительных работ, в % к предыдущему месяцу текущего года



## Выживает вкуснейший



### Мнение

### Справка

По состоянию на конец марта 2016 года в Алматы зарегистрировано 762 предприятий крупного, среднего и малого бизнеса, относящихся к отрасли общественного питания (рестораны, а также услуги по доставке продуктов питания). В том числе 6 предприятий крупного бизнеса (от 251 до 500 человек персонала), 9 предприятий среднего бизнеса (от 100 до 250 человек персонала), и 747 предприятий малого бизнеса (от 1 до 100 человек персонала).

**Ресторанная отрасль, как и другие сферы, подвержены влиянию девальвации, испытывает тревожное падение сразу по нескольким пунктам. Эксперты отмечают, что посещаемость многих заведений за полгода упала на 35–40%, а средний чек понизился на 20%. Как переживают такие изменения участники рынка, какие форматы ресторанов не выдержали конкуренции, а какие, напротив, двигаются в сторону процветания?**

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

Эксперты отмечают, что колебания валютных курсов и стремление потребителей к экономии средств, в первую очередь отразились на прибыльности ресторанов. Буквально за несколько месяцев им пришлось менять концепцию, оптимизировать свои бизнес-процессы, понижать цены, а то и вовсе разрабатывать антикризисное меню. Но, не смотря на все трудности, рестораны не унывают, а новые места премиум-класса появляются с завидной регулярностью. По неофициальным данным, каждый месяц в Алматы открывается около 10 новых ресторанов. Кроме того, на рынок продолжают заходить мировые сети кофеен и фастфудов: в декабре прошлого года в Алматы открылось две кофейни Starbucks, а в начале марта этого года в Астане состоялось открытие первого ресторана быстрого питания «Макдональдс». Появляются и новые тенденции в развитии казахстанского общепита. Подробнее о них рассказал **Аскар Байтасов**, управляющий директор «AB Restaurants» – самой крупной на сегодня ресторанный компании в Казахстане, в которую входят более 20 заведений в различных ценовых сегментах и форматах.

«Основные тенденции, которые я могу отметить – это открытие новых, концептуальных заведений с авторской или «околоавторской» кухней. Новые рестораны отказываются от «имперских» размахов в дизайне и объемных меню в форме гробосбухов. Как правило, это компактные пространства, меню – максимум на пару страниц и свежий взгляд на привычные блюда, оригинальное прочтение знакомых продуктов, необычная подача. Из таких новых заведений я могу отметить появление алматинских ресторанов Craft, Grab's Burger и Chef. Наибольшим успехом у алматинцев пользуются демократичные рестораны и кафе с

понятной и вкусной едой. Я думаю, гости уже несколько устали от глянца и пафоса, тренды смещаются от пышной атмосферы и дорогой мебели в сторону вкуса и хорошего сервиса. А вот барная культура, к сожалению, в Казахстане еще пока в зачаточном состоянии. Нам не хватает мест, где можно прийти и постоять с друзьями у барной стойки, попробовать коктейли, созданные с учетом мировых трендов, и послушать хорошую музыку».

Аскар Байтасов также рассказал о том, как справляется с последствиями девальвации его ресторанный сеть: «Поскольку основной частью нашего бизнеса являются сетевые бренды «Дареджани», «Del rara» и «Бочонок» с умеренной ценовой политикой, к этому моменту мы пока не почувствовали серьезного влияния кризиса. Да, темпы роста сократились, но мы продолжаем прирастать как по обороту, так и по прибыли».

Мнение Аскара Байтасова разделяет генеральный директор компании Basta Family, куда входят новые ресторанные концепты Grab's Burger и Baby Rock, **Айдана Бастаубаева**.

«Культура потребления еды вне дома уже достаточно сильно закрепились у нас, особенно, если мы говорим об Алматы и Астане. Этому способствует и развитие ресторанного рынка Казахстана в целом, и различные внешние и внутренние факторы, которые влияют на наш распорядок дня: мы уже привыкли завтракать в кофейнях, проводить деловые встречи в обеденное время или просто ужинать с друзьями в любимом заведении. Поэтому сейчас рестораны не могут обойтись только хорошей и доступной едой. Время диктует свои тренды – необходимо выкладывать в процесс потребления пищи некую «ценность» для Гостя, разрабатывать более детально концепт заведения – начиная с интерьера, заканчивая тематическими блюдами, музыкой, аромамаркетингом и другими составляющими, которые формируют атмосферу и общее восприятие. Поэтому самый основной тренд в ресторанном бизнесе – комплексный подход ко всем процессам и составляющим этого восприятия. А если говорить о том, чего не хватает на рынке, то я бы в первую очередь отметила такое направление, как seafood (морепродукты). Собственно, это и было одним из ключевых

моментов при решении выхода на рынок нашего концепта. До сих пор у нас не было ресторана с доступным предложением на те же устрицы, лобстеры или крабы. Географическая удаленность Алматы от моря, сложности в логистике и другие факторы мало способствуют развитию этого сегмента. Мы же решили вводить на рынок культуру доступного потребления морепродуктов».

Своими наблюдениями в изменениях ресторанный отрасли Алматы, поделился и **Андрей Мокич**, CEO ресторанный управляющей компании RestoLab, за плечами которого работа над несколькими удачными ресторанными проектами, многие из которых сейчас находятся на пике популярности.

«Все чаще открываются рестораны с восточной и паназиатской кухней. Не удивительно – это вкусно, разнообразно и недорого. Еще одна тенденция – работа с локальными фермерскими продуктами и открытие небольших заведений и моноконцептий. Наблюдают все больше открытий столовых «нового формата» – с ресторанным интерьером и «столовскими» ценами. Набирает обороты здоровое и правильное питание, сейчас таких заведений мало, но направление будет развиваться».

При этом Андрей Мокич отмечает, что наибольшим спросом в Алматы пользуются пивные заведения, а также столовые «нового формата» (с приятным интересным интерьером, хорошей атмосферой и низкими ценами), а также восточная кухня. А вот доступного мясного ресторана с демократичными ценами и продуманного фудкорта на рынке, напротив, не хватает.

Говоря о посещаемости, Андрей Мокич признался, что за последние полгода средний чек в заведениях, которые являются проектами компании RestoLab, остался на прежнем уровне. А вот поток клиентов и постоянных гостей сократился. «Если раньше клиенты приходили к нам два раза в неделю, сейчас приходят один раз или реже. Чтобы исправить эту ситуацию, мы усилили маркетинговую активность. Предполагаю, что средний чек мог упасть во многих городских кофейнях. Хотя популярность их остается на прежнем уровне. В демократичных заведениях с низким чеком поток посетителей также увеличился. В целом можно сказать, что средний класс в Алматы есть не перестал, но стал искать более доступные места и реже заказывать дорогие блюда».

О том, стоит ли рисковать и открывать в Алматы новые заведения в такое нестабильное время, Андрей Мокич говорит с уверенностью:

«Время всегда удачное, люди хотят есть всегда. Прежде чем принять решение об открытии, рекомендую обратиться к принципам – «идея – реализация – искусство продажи», и на его основе разрабатывать концепцию проекта и его стратегию продвижения. Суть в том, что все три эти фактора связаны между собой, и каждый из них должен быть продуман прежде, чем начнется стройка. Если нет опыта в открытии ресторанов, рекомендую обратиться к специалистам в этой области, чтобы еще в начале пути узнать о подводных камнях и избежать типичных ошибок. Ведь всегда легче и выгоднее предотвратить ситуацию, чем исправлять ее».

## Электронные кошельки не сдают позиций

### E-commerce

**Количество электронных кошельков казахстанцев в прошлом году по сравнению с 2014 годом увеличилось, в отличие, например, от соседней России. По данным платежного сервиса QIWI Kazakhstan там сокращение произошло на 6,4%. Однако, по уровню развития рынка электронных денег Казахстан все еще отстает.**

Анна ШАТЕРНИКОВА

На российском интернет-ресурсе [www.vedomosti.ru](http://www.vedomosti.ru) была опубликована информация о том, что в РФ количество активных электронных кошельков Visa QIWI Wallet за 2015 год сократилось на 6,4% до 16,1 млн. QIWI считает активными кошельки, которые в течение года использовались хотя бы раз.

По словам директора платежного сервиса QIWI Kazakhstan **Владимира Кима**, для казахстанского рынка вопрос сокращения количества электронных кошельков пока не актуален, о чем свидетельствуют итоги деятельности самого крупного игрока в данном сегменте. «Бизнес QIWI в Казахстане занимает второе место в группе QIWI по всем показателям, и рынок страны развивается очень динамично. За 2015 год количество активных QIWI кошельков в Казахстане выросло на 55%; в настоящее время их насчитывается почти 800 тысяч, и тенденция к росту стабильна», – комментирует Владимир Ким. Сегодня посредством QIWI кошельков можно оплатить свыше 75 000 товаров и услуг в Казахстане и по всему миру.

Эксперт отмечает, что среди наиболее популярных у казахстанских пользователей электронных кошельков услуг можно выделить VPP (Visa Personal Payments, переводы с кошелька на кошелек), погашение кредитов, покупки в интернет-магазинах (при этом зарубежные пользователи большей популярностью, чем казахстанские), онлайн-игры, денежные переводы и мобильная связь.

В начале года платежный сервис сообщил об увеличении лимита с 182 500 тенге до 212 000 на пополнение и вывод средств для казахстанских пользователей. Этот лимит распространяется только на платежи в адрес казахстанских компаний.

Несмотря на то, что электронные деньги в республике появились почти 10 лет назад, к концу прошлого года число их активных владельцев превысило 290 тыс. Рынок растет, хотя, признают игроки, медленнее,



Казахстанцы старшего поколения и сельские жители предпочитают терминалы другим инструментам оплаты

чем хотелось бы. И все же для многих казахстанцев и электронных деньги, и электронные кошельки пока остаются непонятными инструментами. По уровню развития рынка электронных денег Казахстан все еще отстает от той же России, и именно российские электронные деньги и электронные кошельки наиболее уверенно чувствуют себя на местном рынке.

Сегодня электронная коммерция в республике развивается динамично. Снижение доходов населения в совокупности с непомерными наценками в офлайн-магазинах традиционного заставили обратить внимание на альтернативные форматы покупок, в том числе в интернете. Соответственно, по мере того, как интернет-пользователи переходят в категорию интернет-покупателей товаров и услуг, они скупоружно оценивают плюсы и минусы различных инструментов оплаты сети. И в этом направлении, как показывает практика, мелочей нет. По словам Владимира Кима, один из важных факторов, который позволяет рассчитывать на лояльность пользователей – возможность оплаты без комиссий.

«Кризис не мог не повлиять на покупательскую способность людей, и на этом фоне претерпели некоторые изменения предпочтения потребителей. Западные интернет-магазины начали сдавать свои позиции в пользу интернет-магазинов из России, Китая и Казахстана. Стремление сэкономить заставило пользователей обратить внимание на те сервисы, где нет комиссий на большинство услуг», – отмечает Владимир Ким. В частности, по его словам, в QIWI кошельке нет комиссии на большинство услуг, можно, например, бесплатно переводить деньги близким и друзьям в другие страны.

### Терминалы в тренде

В числе причин, вызвавших тренд на снижение количества QIWI-кошельков, российские эксперты наряду с экономическим спадом

и снижением потребительской активности упоминают уменьшение расходов на рекламу продукта в 2015 году по сравнению с 2014-м, развитие конкуренции на рынке платежей, где увеличивается проникновение мобильных платежей, банковских карт и других технологичных платежей. В числе возможных причин упоминается также сокращение сети платежных терминалов, через которые пользователи пополняли электронные кошельки. В конце октября прошлого года, информируют «Ведомости», QIWI сообщила, что за три месяца количество терминалов сократилось на 15%. Сокращение сегмента мобильных терминалов на российском рынке эксперты объясняют борьбой, которую Центробанк ведет с обналчиением. Тем не менее, если судить по показателям года в целом, то российский сегмент мобильных терминалов снизился не очень значительно, всего на 5%.

На казахстанском рынке трендов, аналогичных российским, пока не отмечено. Напротив, эксперты говорят о некотором росте, правда, не столь значительном, как в предыдущие годы. Впрочем, последний факт, по словам Владимира Кима, можно объяснить общей насыщенностью рынка платежных терминалов. Данный механизм оплаты пользуется большой популярностью среди казахстанцев. В отличие от электронных кошельков и платежных карт, которые в большинстве своем востребованы среди представителей более молодой аудитории и «продвинутых» городских жителей, платежными терминалами чаще пользуются люди старшего поколения, жители небольших поселков.

Среды услуг, наиболее востребованных в системе платежных терминалов, по-прежнему лидируют электронные платежи, на втором месте – пополнение QIWI кошелька. В этом году среди алматинцев стала пользоваться спросом услуга пополнения единой транспортной карты «Онайн».

## Байбек проверил лед Универсиады

### Спорт

**Аким Алматы Бауыржан Байбек посетил одну из самых крупных строек мегаполиса – раскаточный каток нового спортивного комплекса «Ледовая арена», строительство которого ведется в Медеуском районе города. Первое, что пообещали городские власти это задействовать строительные объекты Универсиады в полном объеме по завершении соревнований.**

Анна ШАТЕРНИКОВА

Строительство ведется за счет государственного финансирования и при финансовой поддержке Банка ВТБ (Казахстан). Застройщиком является компания «Ария Жана Астана», входящая в состав холдинга BAUR Kazakhstan. Возведение нового спортивного комплекса началось в мае 2014 года, общая площадь застройки составляет 16,942 тыс. квадратных метров. В состав комплекса входят раскаточный каток на 327 человек и ледовая арена на 3463 зрителя. Долю казахстанского содержания по товарам и услугам при строительстве нового спортивного комплекса удалось довести до 51%. В строительных работах задействовано 1200 казахстанских рабочих и 80 отечественных строительных компаний.

Градоначальник напомнил, что проведение Универсиады-2017 является для Казахстана важным имиджевым проектом, призванным дать экономический и социальный эффект. В связи с этим, отметил он, необходимо продумать, каким образом использовать «Ледовую арену» и

другие объекты Универсиады после проведения игр. При этом нагрузка на бюджет должна быть минимальной, а сами спортивные сооружения – доступными для населения.

По словам члена правления, руководителя корпоративного бизнеса Банка ВТБ (Казахстан) **Асем Кенжебек**, международная группа ВТБ участвует в развитии спортивной инфраструктуры в большинстве стран своего присутствия. Строительство объектов, подобных «Ледовой арене», хотя и финансируется государством, но практически всегда осуществляется при поддержке банков. «На стадии авансирования государство просит гарантию возврата аванса, и наша задача заключается в том, чтобы учесть компанию, которая будет вести строительство, понять, насколько она финансово устойчива, дать гарантии, что авансы, которые государство дало на стройку, возвратные. Для банка это кредитный риск, и такие объекты мы отслеживаем с нуля до завершения», – прокомментировала Асем Кенжебек.

Несмотря на то, что стройка ведется в пик финансового кризиса, когда имеет место дефицит ликвидности и рост цен на импортные поставки, объект будет сдан в эксплуатацию вовремя и в том же качестве, которое планировалось изначально. Высоким требованиям, в частности, соответствуют холодильное оборудование и инженерные коммуникации, представляющие собой «сердце» Ледового дворца. Общая стоимость строительства составляет порядка 23 млрд тенге. При этом, отметил президент BAUR Kazakhstan **Батыл Кабенов**, цена была установлена еще до девальвации, и финансирование строительства не корректировалось с учетом изменения курса национальной валюты.

**Бауыржан Байбек** указал, что новый спортивный объект имеет большое значение не только для

страны и для города в целом, но и для отдельно взятого Медеуского района. Ледовая арена спроектирована с возможностью трансформации ледовых покрытий в площадки для баскетбола и волейбола, мини-футбола. Таким образом, после завершения Универсиады, а данный объект примет главным образом соревнования хоккейных команд, здесь смогут соревноваться и тренироваться представители различных видов спорта, будут открыты детские секции и кружки. Кроме того, планировка помещений комплекса позволяет проводить конференции, форумы, выставки, а территория, надеются представители компании-застройщика, станет одним из любимых мест отдыха жителей района.

В тот же день аким Алматы посетил Ледовый дворец на 12 000 мест, где ознакомился с ходом строительства основного блока объекта. Многофункциональный комплекс сможет принять до 600 тыс. зрителей ежегодно, во время Универсиады во дворце пройдут церемонии открытия и закрытия, а также соревнования по фигурному катанию и керлингу. Доля казсодействия на данном объекте составляет около 50%, застройщиком является строительная корпорация «Базис», в строительных работах задействовано 1500 казахстанских рабочих. На строительство данного объекта, осуществляемом компанией «Элитстрой», задействовано 2000 рабочих из Казахстана.

Согласно планам строителей, работы на основной арене спорт-комплекса в Медеуском районе планируется закончить к 6 июля нынешнего года, а на 31 августа запланирована сдача в эксплуатацию всех перечисленных выше объектов Универсиады-2017.

«Управляющая компания АО «Halyk Finance» (лицензия на осуществление деятельности на рынке ценных бумаг № 4.2.92/28, выданная Национальным Банком Республики Казахстан от 24/06/2014 г.) уведомляет о прекращении существования закрытого паевого инвестиционного фонда рискованного инвестирования «Halyk-Акции Казахстана».

Условия и порядок проведения процедуры прекращения существования закрытого паевого инвестиционного фонда рискованного инвестирования «Halyk-Акции Казахстана» предусмотрены Правилами данного фонда и Законом Республики Казахстан «Об инвестиционных фондах».

**Претензии кредиторов принимаются в письменном виде в течение одного месяца со дня выхода настоящей объявления по адресу: 050059, Республика Казахстан, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 19/1, ПЦ «Нурлы Тау», 3 Б, 6 эт.»**

# Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 9 (638), ЧЕТВЕРГ, 31 МАРТА 2016 г.

**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
АТФБАНК:  
СТАВКА  
НА АКЦИОНЕРА

>>> [стр. 8]

**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
ЗАЧЕМ НАЦБАНК  
ПРИВЯЗЫВАЕТ КАПИТАЛ  
К ДЕПОЗИТАМ

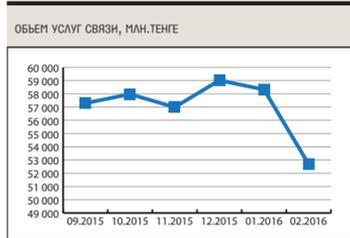
>>> [стр. 9]

**ТЕНДЕНЦИИ:**  
ТОРГОВЫЙ  
ДИСБАЛАНС

>>> [стр. 11]

**КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:**  
КАК ИНОПЛАНЕТЯНЕ  
НАУРЫЗ ВСТРЕЧАЛИ

>>> [стр. 12]



## Путешествие в прошлое

Бизнес

**Президент Astana Group Нурлан Смагулов отказался от идеи сноса гостиницы «Алматы», расположенной в историческом центре южной столицы. Теперь компания возьмется за реконструкцию объекта в его историческом виде, стоимость реконструкции составит 1,2 млрд тенге и будет осуществляться на средства компании. Об этом Нурлан Смагулов рассказал во время встречи с представителями казахстанских изданий.**



Анна ШАТЕРНИКОВА

Компания приобрела гостиницу на открытом аукционе в 2006 году, ее стоимость вместе с рестораном Иссык составляла \$18,8 млн, и она досталась в том виде, в котором алматинцы могут наблюдать ее сегодня, обшитую китайскими строительными материалами и не украшающую облик старого центра. Между тем, сообщил Нурлан Смагулов, здание гостиницы является архитектурной достопримечательностью. Оно построено в 1967 году по проекту ведущих архитекторов того времени, украшено мозаичным панно. В свое время архитекторы сравнивали гостиницу, носившую тогда название «Алма-Ата», с луком, натянутым в сторону Кок-тобе или со стопкой грампластинок.

«Часто говорят, когда мы купили гостиницу, был план снести ее, и хотели строить новый отель в сотрудничестве с одной из всемирно известных сетей. Но грянул кризис, и мы ничего не стали сносить, а потом и пересмотрели отношение к самому зданию. Английские зодчие из компании Шарман Тейлор, которые делали план реконструкции, считают это здание одним из самых красивых в Алматы и особо отмечают его форму, отличающую от классического прямоугольника. Они очень бережно отнеслись к архитектуре и фактически восстановили первоначальный

вид здания. В 1967 году были установлены стеклянные панели, но потом они начали крошиться, и в 1970-х годах пришлось заменить их бетоном. Проект реставрации выполнен с легким английским шармом, но конструктивно здание совершенно не изменилось», – отметил Нурлан Смагулов.

По его мнению, реализация проекта с применением остекления даст важное преимущество: из любой точки здания будет открываться вид на театр оперы и балета и Зайликийский Алау. Обновленную гостиницу с подсветкой и иллюминацией европейского уровня планируется открыть летом нынешнего года.

Нурлан Смагулов прокомментировал, что апгрейд гостиницы в ее историческом виде станет своего рода архитектурным протестом против кампании по сносу здания в старом центре Алматы. «Я думаю, жители города по достоинству это оценят», – считает Нурлан Смагулов.

Он отметил, что после реставрации гостиница останется в категории «три звезды». К выводу в более высокий сегмент не располагают исходные условия. Здание было построено в 1960-х годах, и площадь комнат не превышает 12–16 квадратных метров, а железобетонные конструкции не позволяют снести несущие перегородки. «Требования сетевых операторов выполнить невозможно. Мы решили, что во всем мире есть самобытные гостиницы,

которые не принадлежат ни к одной международной сети, но которые любят туристы. Мы решили, что это будет трехзвездочный отель с историческим названием «Алма-Ата», – подчеркнул Нурлан Смагулов.

Наряду с реконструкцией фасада Astana Group выполнит ремонт на этажах, произведет замену стояков и ряд других инженерных систем, восстановит ресторан «Иссык» и откроет комплекс фонтанов перед зданием. В сумму проживания порядка 15 000 тенге в сутки будет включен не только завтрак, но и ужин.

Напомним, что в прошлом году общественность Алматы активно протестовала против сноса здания бывшего Госплана, построенного в 1954 году. Впрочем, гневные публикации в социальных сетях и флешмобы в поддержку исторической застройки не спасли здание, на месте которого будет построен бизнес-центр. Представители архитектурного сообщества напомнили также, что в числе строений старой Алма-Аты, которые не удалось сохранить – здание бывшего Дворца пионеров, Кинотеатра повторного фильма. После пожара не стали восстанавливать здание старого ТЮЗа.

**Проекты нового времени**  
Основным проектом для Astana Group в настоящее время является строительство в Астане ТРЦ MEGA Silk Way – комплекса площадью 139 тыс. кв.м., который позиционируется

как «входные ворота» ЭКСПО-2017. Заказчиком проекта выступает ТОО Mega Plaza, генподрядчиком проекта выступает российское АО Renaissance Construction, главным архитектором – британская компания Charman Taylor, специалисты которой проектировали Mega-2 в Алматы.

Строительство MEGA Silk Way ведется за счет привлечения как собственных, так и заемных средств, которые подлежат возврату на возмездной основе. Сумма инвестиций в проект составляет более 71 млрд тенге, из которых 72% заемные, а 28% – собственные средства компании. Речь идет о коммерческом кредитовании, а не о субсидировании со стороны государства. Согласно условиям займов, 36 млрд тенге выданы под 3% годовых, еще 15 млрд будут предоставлены под 18%. Оба кредита получены через АО «Байтерек девелопмент». Собственные инвестиции компании в проект MEGA Silk Way составляют 20 млрд тенге. Согласно финансовым обязательствам ТРЦ (а значит, и собственный инвестиционный вклад компании) будет находиться в залоге АО «Байтерек девелопмент» до тех пор, пока вложения государства не будут возвращены в полном объеме.

«Мы продали MEGA в Шымкенте, чтобы финансировать MEGA Silk Way, не исключаем, что можем продать ТРЦ MEGA и в других городах, кроме Алматы. Но если мы продаем какие-то центры MEGA, а какие-то строим, это не значит, что оборот группы стал меньше. В целом мы решили сосредоточиться на проектах MEGA и «Астана Моторс», – отметил Нурлан Смагулов.

Что касается автомобильного направления, то Astana Group не планирует в текущем году расширять торговую сеть, предпочитая сосредоточиться на индустриальных проектах, в частности, довести уровень локализации до 50%. На этот показатель удалось выйти в производстве автобусов Hyundai, в производстве грузовиков FAW компания намерена перейти к сварке кузовов. «Освоив этот процесс, мы проворем уровень локализации в 50%», – сообщил Нурлан Смагулов.

По его словам, компания пока отказалась от выхода на «народное IPO», мотивировав решение, с одной стороны, не самым подходящим временем, а с другой – тем, что имидж данного проекта оставляет желать лучшего. «Мы хотели сделать IPO, но появилось много фактов, которые нас смущали, и пока мы отложили этот вопрос, хотя идея относительно того, что казахстанские предприниматели должны размещать свои ценные бумаги в Казахстане, очень привлекательна», – прокомментировал Нурлан Смагулов.

## Кто не рискует, тот не выигрывает

Инновации

**В перспективе ближайших десяти лет большинство рабочих мест в мировой экономике и в экономике РК будет генерировано малыми предприятиями. В связи с этим, эксперты считают нынешний кризисный период лучшим временем для развития стартап-индустрии, по крайней мере, в странах, на протяжении многих лет живших за счет сырьевого экспорта.**

Анна ШАТЕРНИКОВА

Действительно, если бы цены на нефть держались на таком же уровне, как в благополучные годы, ни в России, ни в Казахстане, скорее всего, не возникло бы столь серьезного, как сегодня, интереса к предпринимательству. Таким мнением поделились участники проходящего в Алматы Startup Tour фонда «Сколково».

Мероприятие по поиску перспективных инновационных проектов в городах России, а также в Казахстане и Беларуси проходит в Алматы второй раз, и по сравнению с прошлым годом инициаторы отмечают рост числа участников. Если в прошлом году заявку на участие в Startup Tour подали 500 человек, а в конкурсе стартапов участвовало 50 проектов, то сегодня соответствующие цифры составляют 800 и 230.

По мнению участников мероприятия, подобная статистика роста числа и расширения географии участников свидетельствует о росте интереса к инновационному бизнесу.

К такому выводу можно прийти, проанализировав, как менялось отношение к самому, пожалуй, известному высокотехнологичному проекту в рамках СНГ. Не так давно и стартап-бизнес в целом, и инновационную экономику, и инновационный центр «Сколково», и фонд, на который возложены функции управления проектом создания этого центра, воспринимали, скорее, как элемент пиара. Сегодня количество компаний – участниц фонда «Сколково» превысило 1400, а их суммарная выручка, по данным на конец I квартала прошлого года, превысила \$1 млрд.

«Пример того, как маленькие компании со штатом в несколько человек создавали и продвигали свои продукты, зарабатывали первую выручку, впоследствии создавали рабочие места, стимулирует. Конечно, не всем удается удержаться на плаву. Примерно с 200 компаниями мы были

вынуждены расстаться по разным причинам, в первую очередь, потому, что у них не хватало ресурсов для того, чтобы заниматься инновационной деятельностью. Бывает, что компании готовятся выйти на рынок инноваций, а потом понимают, что не хватает сил или инвестиций», – говорит вице-президент, исполнительный директор кластера ядерных технологий, новых промышленных технологий и материалов фонда «Сколково» Игорь Караваев.

Тем не менее, считают участники рынка стартап-проектов, даже в случае неудачи ценен сам опыт. Не обидается тот, кто ничего не делает, и в Силиконовой долине, утверждают эксперты, бытует мнение о том, что лучше попытаться создать собственную компанию и прогореть, чем вообще не предпринять попытки к созданию собственного бизнеса. Однако боязнь неудач все же является одним из факторов, тормозящих развитие стартап-индустрии Казахстана.

«В Казахстане считают, что стартапы придумывает и реализует молодежь, но это не так. Главное – чтобы дух был молод, а это не зависит от того, что написано в паспорте, поэтому в Startup Tour фонда «Сколково» нет ограничений по возрасту, ведь бывает, что люди открывают бизнес, лишь выйдя на пенсию», – считает президент Алматы Менеджмент Университета (AlmaU), на площадке которого проходит мероприятие фонда «Сколково», Асылбек Кожаметов.

Директор портфеля проектов автономного кластерного фонда Almaty TechGarden Аскар Айтуов рассказал, что в прошлом году по результатам тура фонда «Сколково» казахстанцы привезли 15 проектов. Один или два из них привлекли частные инвестиции, и хотя большие средства не пришли, опыт все же удалось наработать. В этом году в рамках Startup Tour пройдет конкурс по пяти направлениям: информационные технологии, энергетика и энергоэффективные технологии, промышленные технологии и материалы, биологические и медицинские технологии, биотехнологии в сельском хозяйстве и промышленности. Отдельно будет определен победитель в номинации от автономного кластерного фонда Almaty TechGarden, лучшие команды пройдут акселерацию в Алматы и в США. Лучшие с их точки зрения стартапы выберут и недропользователи. «В сфере IT будут представлены решения по оптимизации логистики и автоматизации электронной торговли, авторы проектов в сфере промышленных технологий представляют технологии производства новых типов покрытий для дорог, материалов для обрабатывающей промышленности новые виды батарей», – рассказал Аскар Айтуов.

## «Кселл» получил «Хрустальную garnитуру»<sup>®</sup> за лучшее обслуживание клиентов

**Высокий уровень сервисного обслуживания клиентов АО «Кселл» в очередной раз получил международное признание. На конкурсе «Хрустальная garnитура»<sup>®</sup> компания «Кселл» стала победителем сразу в двух номинациях – «Лучшая практика самообслуживания клиентов» и «Лучшая практика обслуживания клиентов в социальных сетях».**

«Хрустальная garnитура»<sup>®</sup> – это программа номинирования лучших практик в области обслуживания клиентов Сообщества профессионалов Call Center Guru, индустрии контактных центров и дистанционного обслуживания клиентов, которая существует с 2005 года и объединяет более 9000 бизнес-лидеров и специалистов из более 1000 контактных центров России, Украины, Казахстана и других стран региона. В этом году в конкурсе приняли участие 270 проектов от более чем 100 контактных центров из России, Украины, Казахстана и Беларуси, что стало рекордным количеством за 12 лет его проведения.

Чтобы принять участие в конкурсе, кандидатам требовалось написать эссе о достижениях в индустрии работы с клиентами. Кандидаты с лучшими работами попали в шорт-лист из 180 участ-

ников. После объявления списка финалистов жюри из числа руководителей и ведущих менеджеров контакт-центров, по итогам контрольных визитов и оценки защиты эссе, проголосовали и определили имена лауреатов программы в 33 основных и нескольких дополнительных номинациях. Команда «Кселл» была отмечена как лучшая в двух основных номинациях – самообслуживание на сайте и обслуживание в социальных сетях.

В группе по работе с Интернетом и контент-провайдером в компании «Кселл» работает всего 6 человек, которые ежедневно находятся на связи с более чем 370 тысячами подписчиками на корпоративные странички компании «Кселл» в 6 крупнейших социальных сетях и отвечают на 15 локальных казахстанских форумах. Время реакции на запрос от пользователя на корпоративных страничках составляет до 15 минут, при этом в 74% процентах специалисты начинают обрабатывать запросы меньше чем за 10 минут. В сутки эта группа обрабатывает, в среднем, более 400 обращений абонентов по вопросам качества сети, по услугам и продуктам. В этом им еще помогают инструменты для самообслуживания клиентов – Kcell и актив-навигаторы, личные кабинеты на официальных сайтах компании, мобильные приложения MyActiv, MyKcell, а также виртуальные консультанты на сайтах Kcell и Activ. Кстати, виртуальные консультанты в среднем облегчают работу «жи-

вым» операторам на 70%, а при этом приток абонентов на сайты увеличился более чем на 40% от всех посетителей официальных сайтов компании.

«Двойная победа в престижной премии «Хрустальная garnитура» – это значительное достижение, которое на международном уровне подтверждает высокий уровень сервиса, который предоставляет своим абонентам наша компания. Я благодарю группу по работе с Интернетом за инициативность, проактивность и любовь к своему делу, которые привели нас к такому высокому профессиональному признанию. Главной ценностью нашей компании всегда будут наши клиенты, поэтому фокус на их сервисном обслуживании по самым высоким стандартам мирового уровня остается ключевым аспектом нашей бизнес-стратегии», – отметил Артур Отс, главный исполнительный директор АО «Кселл».

Напомним, что в ноябре 2015 года «Кселл» стал первым мобильным оператором в Казахстане, который получил статус сервисного контакт-центра международного стандарта, пройдя независимую профессиональную сертификацию бизнес-процессов обслуживания клиентов и аудита персонала в Международном Институте Сертификации Контактных Центров. Сервисная служба поддержки абонентов компании «Кселл» стала первой в Центрально-Азиатском регионе, которая получила сертификат этого Института.

## Не дайте себя обмануть!

**В последнее время в страховые компании участились звонки Застрахованных с вопросами – как вести себя, если при наличии у них страхового полиса, сотрудники дорожно-патрульной службы забирают автомашину на штрафстоянку, ссылаясь на отсутствие данных о собственнике в страховом полисе.**

«Уважаемые водители! Напоминаем, что в Закон Республики Казахстан «О дорожном движении» внесены изменения, которые вступили в силу с 1 января 2015 года, в которых говорится об отмене доверенности на управление автотранспортом.

Получив от собственника ключи и технический паспорт на транспортное средство, Вы обязаны согласно Закону РК «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транс-

портных средств» застраховать свою ответственность как владелец транспортного средства, при этом указание данных о собственнике транспортного средства в страховом полисе не обязательно. Не все понимают различия между Собственником и Владелецем транспортного средства, в связи с чем сотрудники дорожно-патрульной службы могут ввести водителя в заблуждение. Владелецем транспортного средства, согласно пункту 8) статьи 1 Закона РК, является физическое или юридическое лицо, владеющее транспортным средством на праве собственности, праве хозяйственного ведения или праве оперативного управления, либо любым другим законным основанием (договоре имущественного найма, в силу распоряжения компетентного органа о передаче транспортного средства и другое).

Таким образом, обладая переданными собственником ключами и техническим паспортом на транспортное средство, Вы автоматически становитесь владельцем транспортного средства, что говорит о том, что сотрудники дорожной полиции не имеют право поставить Ваш автомобиль на штрафстоянку, ссылаясь на отсутствие данных о собственнике в страховом полисе. Будьте внимательны и знайте свои права, дабы не стать жертвой мошенничества. И помните, что страховой полис является гарантом материальной ответственности Вас, как владельца автотранспортного средства при причинении вреда жизни/здоровью и/или имуществу третьих лиц» – комментирует ситуацию Начальник отдела страховых выплат АО СК «НОМАД Иншуранс», Юрий Пичугин.

При возникновении вопросов Вы можете написать на сайт страховой компании «НОМАД Иншуранс» [www.icn.kz](http://www.icn.kz), и эксперты Компании окажут Вам профессиональную консультацию.

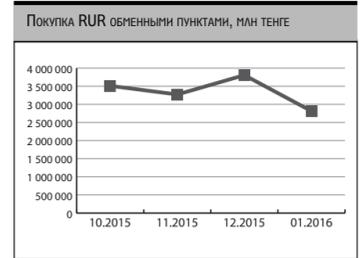
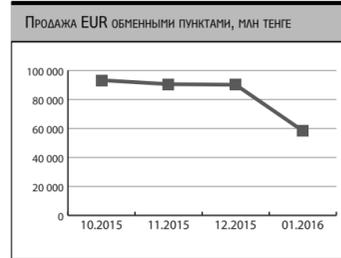
САҚТАНДЫРУ КОМПАНИЯСЫ

NO MAD

INSURANCE

СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

# БАНКИ И ФИНАНСЫ



## Что скрывается за нотами Нацбанка



Регулятор стерилизует тенговую ликвидность, опасаясь инфляции

### Регулирование

**Резкий рост объема размещения краткосрочных нот Национального банка за последние недели говорит о намерении регулятора изъять избыточную тенговую ликвидность с рынка в целях недопущения роста уровня инфляции. Такое мнение высказали большинство экспертов, опрошенных «КЪ». Однако комментарии разошлись относительно природы возникновения избыточной ликвидности, острый дефицит которой наблюдался еще недавно.**

Динара ШУМАЕВА

Объемы размещения краткосрочных нот Нацбанка резко выросли на аукционе 25 марта.

Нацбанк удовлетворил весь существующий спрос по размещению своих 28-дневных нот. Объем размещения составил 135,478 млрд тенге при цене отсечения 98,72 тенге. Доходность составила 16,77% годовых.

До этого, 18 и 11 марта, объемы размещения составляли 178 млрд и 26 млрд тенге соответственно.

По словам члена правления АО Halyk Finance **Мурата Темирханова**, выпуск нот Нацбанком является стандартным инструментом денежно-кредитной политики и однозначно означает изъятие тенговой ликвидности из банковской системы.

В целом у регулятора три возможности изъять ликвидность на рынке. Во-первых, это уже упомянутые ноты Нацбанка. Во-вторых, это краткосрочное заимствование у банков по операциям РЕПО. И в-третьих, это краткосрочные депозиты банков в Нацбанке.

«То, что объемы нот выросли, говорит о том, что у банков есть тенге и они заинтересованы разместить их на 28 дней, в дополнение к РЕПО и депозитам в Нацбанке, которые в основном имеют срок 1 день. К сожалению, доля участия Нацбанка на рынке РЕПО и сумма депозитов банков, размещенных у регулятора, — это непрозрачная информация. Поэтому трудно сказать, сколько всего тенговой ликвидности изъят из банковской системы Нацбанком на данный момент», — прокомментировал Мурат Темирханов.

Как считает аналитик группы компаний «ФИНАМ» **Богдан Зварич**, увеличение объема размещения краткосрочных нот говорит о том, что, с одной стороны, Нацбанк хочет оттянуть излишнюю ликвидность из экономики, с другой — нуж-

но отметить, что спрос на подобные инструменты сейчас достаточно высок.

«Фактически можно сказать, что на рынке сейчас дефицит качественных инструментов, что и ведет к высокому спросу на краткосрочные ноты Нацбанка. При этом ситуация на валютном рынке в последнее время улучшилась, что вызвано ростом цен на нефть. Опасения дальнейшего укрепления тенге снизил спрос на валюту», — полагает представитель «ФИНАМ».

Однако, как полагает управляющий партнер Tengri Partners **Ануар Ушбаев**, у Нацбанка сегодня нет задачи изъять ликвидность с рынка, как это было при системе фиксированного курса.

«В условиях фиксированного и плавающего курсов это действие (размещение нот. — «КЪ») со стороны НБ РК имеет разные значения. Исторически во времена жестко фиксированного курса тенге к доллару предложение нот НБ РК увеличивалось в случае необходимости стерилизации эффектов на денежную базу от интервенций на валютном рынке в целях пополнения золотовалютных резервов.

В условиях плавающего курса и наличия механизма постоянного доступа по изъятию ликвидности через депозиты НБ РК предложение нот НБ РК само по себе не имеет задачи изъятия ликвидности — оно служит для формирования дополнительной точки прайсинга кривой доходности на срок в 28 дней», — считает А. Ушбаев.

### Откуда ликвидность?

Откуда у банков появилась тенговая ликвидность, когда только недавно они говорили о ее дефиците ввиду долларизации депозитной базы?

По словам Мурата Темирханова, в феврале Нацбанк активно скупал валюту, что означает вливание тенговой ликвидности в экономику.

«Интервенции в размере 20% от всех сделок на рынке уже трудно объяснить сглаживанием волатильности. Судя по всему, в марте регулятор продолжал заниматься тем же», — предполагает финансист.

Может быть, поэтому банки сегодня не испытывают недостатка в тенге и предпочитают безо всякого риска отдавать эти деньги в Нацбанк через ноты, депозиты и РЕПО, поскольку регулятор платит очень неплохую ставку.

«То, что в настоящее время Нацбанк держит высокую базовую ставку, соответствует политике инфляционного таргетирования и текущей ситуации с инфляционными и девальвационными рисками.

Однако интервенции Нацбанка на валютном рынке противоречат этой политике, прежде всего — политике свободного плавания тенге.

Такие труднообъяснимые дей-

ствия Нацбанка на валютном рынке снижают доверие к его политике, а на сегодня это один из ключевых факторов, мешающих властям проводить стимулирующую экономическую политику», — полагает Мурат Темирханов.

Предположения г-на Темирханова разделяет директор аналитического департамента АО «Асыл-Инвест» **Айвар Байкенов**. «Во многом увеличение объема размещения нот указывает на то, что Нацбанк активно абсорбирует избыточную ликвидность, которая появляется, в частности, через его операции на валютном рынке, а именно вследствие покупки доллара», — пишет эксперт.

При этом сам факт активных интервенций регулятора аналитик не понимает.

«Вполне возможно, что есть определенное давление со стороны правительства по сдерживанию укрепления тенге в связи с тем, что ранее бюджет был сверстан по курсу 360 тенге за доллар. Достаточно большой спрос обеспечивается и высокой доходностью нот, которая превышает депозитную ставку ЦБ почти на 2 п.п. Учитывая, что девальвационные ожидания и риски очередной волны девальвации заметно спали, от такой доходности отказываться нелогично», — полагает А. Байкенов.

### Приток тенговых депозитов

По мнению председателя правления АО «Сентрас Секьюритиз» **Талгата Камарова**, рост тенговой ликвидности в банках мог произойти вследствие перехода депозитов из долларов в тенге.

«Длительное и постепенное укрепление курса тенге толкает население на конвертирование вкладов из долларов в тенге. При этом ставка привлечения по депозитам удерживается на уровне 14%, а ставки РЕПО — 15%. Чтобы процесс такого перехода продолжался и дальше, регулятору необходимо оказать поддержку банкам и дать им размещать наплыв тенге в ноты под привлекательные ставки в районе 17%. Это, с другой стороны, стерилизует резко прибывающую ликвидность и сдерживает инфляцию», — считает Талгат Камаров.

Такого же мнения придерживается председатель правления BRB Invest **Галим Хусаинов**.

«Если смотреть статистику по депозитам, то видно, что в тенге объем депозитов с 1 февраля по 1 марта вырос на 280 млрд тенге. Судя по отчетности, можно говорить о том, что часть экономических субъектов начали переводиться в тенге», — говорит Г. Хусаинов.

Предположения экспертов подтверждает статистика Национального банка, согласно которой доля тенговых депозитов в целом за февраль выросла с 30,14 до 32,98%. При этом тенговые депозиты физи-

ческих лиц, где была значительно увеличена максимальная ставка, росли несколько быстрее, чем депозитная база по тенговым депозитам в целом.

Доля тенговых депозитов физических лиц выросла за месяц с 19,87 до 22,04% (+2,17%), в абсолютном выражении тенговые депозиты физических лиц увеличились с более чем 1410 млрд тенге до 1526 млрд (+116 млрд тенге). Таким образом, тенговая часть депозитов физических лиц пробыла на уровне ниже 20% только месяц.

Тенговые депозиты небанковских юридических лиц увеличились с 3568 млрд до 3733 млрд тенге.

### Зачем изымать ликвидность?

По словам Галима Хусаинова, стерилизация тенговой ликвидности говорит только об одном — о борьбе с инфляцией. Текущий уровень годовой инфляции составляет 14,8%, тогда как годовой целевой коридор Нацбанка — 6–8%.

«Нужно ли проводить данные размещения нот — вопрос сомнительный. В данном случае Нацбанк больше действует, так сказать, «по учебнику», опасаясь того, что избыточная ликвидность может усилить инфляционное давление. Однако в нашей экономике влияние денежно-кредитного канала на инфляцию не столь очевидно, при этом мы видим, что объемы кредитования падают», — считает Айвар Байкенов.

Ануар Ушбаев считает, что специального намерения в стерилизации ликвидности у Нацбанка нет. «Вероятно, НБ РК продолжает пополнять резервы, но исключительно для стерилизации эффекта от эмитируемой при этом денежной базы нет необходимости выпуска нот НБ РК. Это связано с тем, что существует механизм постоянного доступа, который не позволит стоимости тенговой ликвидности опуститься ниже, чем нижний коридор базовой ставки. В связи с этим данная операция с наибольшей вероятностью проводится лишь для формирования кривой доходности», — комментирует финансист.

Пока верстался номер, глава Национального банка **Данияр Акишев** подтвердил факт наличия избытка тенговой ликвидности в марте 2016 года на денежном рынке. Об этом он сообщил в рамках национального форума «Корпоративное управление: новый взгляд на инвестиционную привлекательность Казахстана» 30 марта в Астане.

«В этих условиях изъятие избыточной ликвидности было направлено на обеспечение баланса денежного рынка», — сказал глава Нацбанка.

Д. Акишев напомнил, что «с 2 февраля 2016 года Национальный банк возобновил установление базовой ставки, с учетом которой изъятие ликвидности проводится по ставке, равной нижней границе коридора базовой ставки (15%), операции по предоставлению ликвидности — по ставке, равной верхней границе коридора ставок (19%), другие операции денежно-кредитной политики — по ставкам внутри процентного коридора».

«По нашему мнению, пока еще не сложились необходимые условия для снижения базовой ставки. Признаки стабилизации на мировом рынке нефти пока носят неустойчивый характер. Уровень годовой инфляции в Казахстане остается высоким», — добавил председатель НБ РК, пояснив, что «в рамках успешной реализации денежно-кредитной политики Национальный банк стремится к транспарентности проводимых операций».

В частности, Нацбанк начал на ежемесячной основе устно объявлять объем интервенций на валютном рынке, а с 1 апреля приступит к их публикации на официальном сайте. Кроме того, по словам г-на Акишева, «с 1 февраля Нацбанк публикует остатки на корреспондентских счетах в тенге банков в Национальном банке для информирования банков об объемах ликвидности, а с 1 апреля Национальный банк приступает к публикации на ежедневной основе на официальном сайте информации о проведенных операциях на денежном рынке».

Глава Нацбанка также признал факт проведения интервенций на валютном рынке в марте и даже подчеркнул, что продолжит проводить такую политику в дальнейшем. «Национальный банк оставляет за собой право участия на валютном рынке для предотвращения резких колебаний и в случае угрозы финансовой стабильности», — сказал он.

## АТФБанк: ставка на акционера



Председатель правления АТФБанка Энтони Эспина считал, что ситуация с проблемными кредитами будет решена быстро

### Отчетность

**Текущие оценки аналитиков относительно ситуации в АТФБанке заставляют снова рассматривать то, насколько на уровень проблемных кредитов повлияло появление сильного местного акционера. Вероятно, центральным фактором стало все же изменение обще-рыночной регуляторной среды. При этом аналитики считают, что есть вероятность возвращения NPL на уровень 2015 года.**

Денис КРАВЦОВ

Основная интрига, связанная со сменой собственника в АТФБанке в 2013 году, когда казахстанская KNG Finance сменила в качестве контролирующего акционера итало-австрийский Uni Credit, состояла в том, насколько эффективнее локальный акционер сможет решить ситуацию с просроченной задолженностью по кредитам.

Последний председатель правления Uni Credit **Ромео Колина** в момент официального объявления о сделке называл в качестве сильных сторон нового собственника как раз лучшее понимание местного менталитета и большие возможности по возврату проблемных кредитов.

Председатель правления АТФБанка, назначенный уже казахстанским собственником, **Энтони Эспина** говорил спустя несколько месяцев после осуществления сделки: «Я абсолютно не согласен с предположением, что нам не скоро удастся найти решение по проблемным кредитам. Давайте посмотрим на проблему в комплексе. Во-первых, самый тяжелый период финансового кризиса и сопутствующие этому сложности уже позади. И это не просто оптимистичная позиция, это объективная реальность, в которой мы уже наблюдаем позитивные признаки роста».

Во-вторых, забегая вперед, скажу, что оценка залогового имущества банка уже завершена. Это в совокупности с восстановлением экономики определенно положительно скажется на возвращении проблемных кредитов. Я уже говорил и повторю снова, что АТФБанк — это эффективно действующий банк, в котором работают высококлассные профессионалы и просто хорошие люди и который обладает налаженными процедурами. Все банковские процессы у нас выстроены на основе лучших европейских традиций. У банка также хорошая репутация и высокий уровень узнаваемости».

### 1 января 2016 как час икс для проблемных кредитов

Таким образом, АТФБанк делал ставку на появление сильного местного акционера.

Сокращение проблемных кредитов с 2013 года действительно оказалось в банке одним из самых заметных в казахстанской банковской системе. Однако оно пришло в основном на 2015 год, что заставляет предположить, что главным драйвером изменений ситуации с проблемными кредитами были все-таки не практики, привнесенные новым акционером, и не дополнительные бонусы в виде влияния, а общее изменение регуляторной среды и установление в какой-то степени пруденциального

норматива о том, что с 1 января 2016 года уровень кредитов с просрочкой свыше 90 дней не должен превышать 10% от портфеля. Норматив в итоге не был введен в действие по просьбе банков, которые посчитали, что в условиях нарастания макроэкономических сложностей прошлой осенью в регулировании должны приниматься контрциклические решения.

На 1 апреля 2013 года — момент вхождения KNG Finance в банк — уровень NPL с просрочкой свыше 90 дней составлял 44,12%, на 1 января 2014 года — 40,99%, на 1 января 2015 года — 31,28%.

В первом полугодии прошлого года продолжался быстрое сокращение кредитов с просрочкой свыше 90 дней до 14,47%.

К уровню NPL, близкому к 10%, банк приходит, однако, лишь в декабре прошлого года. На 1 декабря NPL составляет 15,40%, на 1 января этого года — 10,15% по кредитам с просрочкой свыше 90 дней и 18,94% — по общим кредитам с просрочкой.

Последняя статистика по проблемным кредитам от Нацбанка опубликована по состоянию на 1 февраля. NPL с просрочкой свыше 90 дней — 10,40%, общий уровень просроченных кредитов — 32,29%.

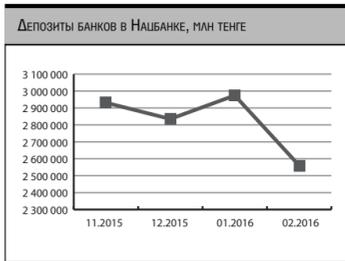
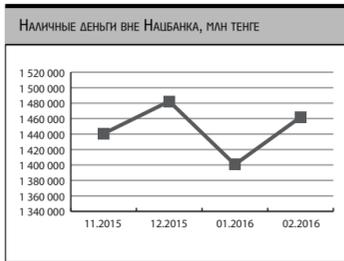
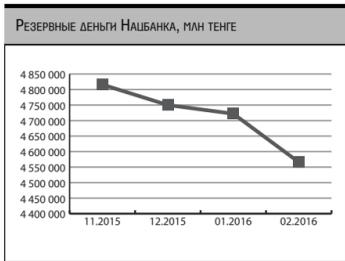
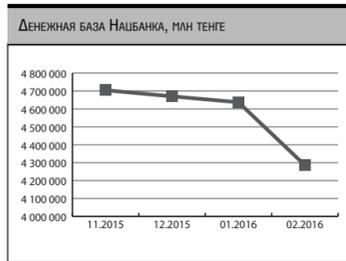
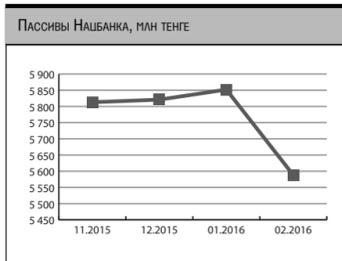
### Макроэкономика может вернуть ситуацию вспять

Генеральный ожиданием рейтинговых агентств по отношению к казахстанской банковской системе в целом остается то, что под влиянием ухудшения макроэкономических условий проблемные кредиты будут возвращаться к уровням 2015 года. Пока NPL находится на уровне ниже 10% по системе в целом под влиянием инерции от предполагаемого введения пруденциальных нормативов.

В недавнем небольшом аналитическом комментарии, посвященном АТФ, аналитики Halyk Finance отметили по поводу просроченных кредитов банка, что по всему банковскому сектору в 2015 году наблюдалось слабое качество активов. Тем не менее доля просроченных займов у АТФ с начала 2015 года была выше, чем у сравнимых банков (30% за период январь — май).

В 2016 году, вероятно, доля просроченных займов вернется к историческим средним уровням 2015 года (приблизительно 20%) ввиду высокой доли долларовых займов (44,1% на конец июня 2015 г.). За 9 месяцев 2015 года банк списал 12,7% от брутто-займов по состоянию на конец декабря 2014 года. Судный портфель банка в основном ориентирован на крупные предприятия (66,3% от брутто-займов). При вхождении в банк KNG Finance его преобладающим ожиданием было все-таки прохождение острой фазы кризиса казахстанской экономики и то, что на уровень проблемных кредитов будет влиять и активное новое кредитование.

Продолжающаяся история с кредитом «Шымкентиво», где кредитор ведет себя нетривиально с точки зрения обычной практики казахстанского банковского сектора, неохотно раскрывающего отношения с заемщиками даже в ситуациях ведущихся судебных процессов, что недавно комментировалось для «КЪ», — показатель сохраняющейся серьезности намерений. Возможно, это как раз решение местного акционера, направленное на проблемный портфель в целом и показывающее сохраняющийся уровень бескомпромиссности.



# Зачем Нацбанк привязывает капитал к депозитам

## Регулирование

**Национальный банк внес значимые регуляторные изменения, связанные с расчетом собственного капитала, с учетом уровня депозитов в том или ином банке. Некоторые банки могут быстро столкнуться с ограничениями в привлечении розничных депозитов без дополнительной капитализации. По мнению экономистов, у этого решения может быть несколько явных и скрытых причин.**

**Николай ДРОЗД**

Принятие решения увеличить требования к капиталу банков и связать эти нормативы с уровнем депозитов может иметь различные мотивы.

Один из них так или иначе связан с возникшим давлением на капитал банков в тенге, в отличие от депозитов, где происходила долларизация и существенный рост обязательств в тенговом выражении.

Еще одно скрытое намерение регулятора, возможно, связано со стремлением дестимулировать слишком высокую концентрацию розничных депозитов в крупнейших банках, что несет очень существенные риски. На десятку крупнейших казахстанских банков приходится примерно 6,4 трлн тенге из 7,2 трлн в целом по банковской системе.

Причем регуляторные изменения вносятся постепенно, поскольку их одномоментный ввод, вероятно, мог бы создать проблемы с точки зрения достаточности собственного капитала.

Изменение состоит в том, что положительная разница между суммой депозитов физических лиц и собственным капиталом отнимается от суммы капитала первого и второго уровня и учитывается в пруденциальных нормативах, связанных с капиталом. Нацбанк решил в расчетах собственного капитала, что разница между депозитами физических лиц и собственным капиталом согласно данным бухгалтерского баланса включается в следующем размере:

- с 1 января 2016 года – 0 (ноль) процентов;
- с 1 февраля 2016 года – 20 (двадцать) процентов;
- с 1 марта 2016 года – 40 (сорок) процентов;
- с 1 апреля 2016 года – 60 (шестьдесят) процентов;
- с 1 мая 2016 года – 80 (восемьдесят) процентов;
- с 1 июня 2016 года – 100 (сто) процентов.

Отдельно отмечается, что новые требования не распространяются на жилищный строительный сберегательный банк.

## Нет капитала – не будет депозитов

Подходы Нацбанка к росту капитализации, существовавшие в 2014 и 2015 годах, состояли в том, что размер привлекаемых розничных депозитов не должен был превышать размер собственного капитала банков, чтобы исключить действие принципа too big to fail и неизбежность вмешательства государства в ситуации нарастающих рисков.

Действовавший председатель Нацбанка **Кайрат Келимбетов** в одном из интервью в сентябре 2014 года так формулировал свои решения, связанные с капитализацией: «Этим вопросом задалась и в Европейском союзе. Там принято решение, что банки в случае кризиса будут спасаться государством в последнюю очередь, а в первую



Существуют опасения, что высокие требования по капиталу вводятся в интересах крупных банков

очередь – вкладами самих акционеров. Акционеры должны показать свое стремление и возможность увеличить капитализацию банков. Мы с учетом всех этих факторов предложили начиная с 1 января 2016 года повысить требования к капиталу. На подготовку к этому идет почти два года.

В 2016 году минимальный размер капитала будет 30 млрд тенге, в 2017-м – 50 млрд тенге, с 1 января 2018 года – 75 млрд тенге, в 2019 году – 100 млрд тенге. Что будет, если банки это не выполнят? Банковская лицензия остается в полном объеме для тех банков, которые выполняют это требование. Допустим, какой-то банк не выполнил это требование о капитале в 30 млрд тенге в 2016 году. Тогда у него остается ограничение (как правило, это касается очень малых банков) – он не может привлекать депозиты населения на сумму свыше 10 млрд тенге.

Я встретился с руководством и акционерами всех 38 банков, и все они подтвердили, что на сегодня у небольших банков уровень привлечения депозитов населения 1–3 млрд тенге. Их модели бизнеса это не угрожает. У тех банков, которые находятся в пограничной зоне, нет больших сложностей и есть готовность акционеров увеличить уровень капитала.

Те из банков, которые преодолеют уровень в 30 млрд тенге, но не смогут докапитализироваться до 50 млрд тенге, смогут привлекать депозиты до 50 млрд тенге. Кто не в силах перепрыгнуть 75-миллиардный барьер, у того будет возможность привлекать депозиты до 75 млрд. Те банки, которые останутся на уровне капитала ниже 100 млрд, будут привлекать депозиты населения не больше этой суммы.

Вы видите, что образуется «премьер-лига» банков, которая сможет работать со всеми инструментами. Таким образом, первое ограничение связано с депозитами населения. Кроме того, для банков, у которых капитал ниже среднего по рынку, будет ограничен доступ к пенсионным деньгам, и в перспективе это будет ограничение по работе со средствами Национального фонда. И мы, и банки должны понимать степень ответственности работы с деньгами наших налогоплательщиков».

Возможно, этот подход вряд ли применим после существенного ослабления тенге и роста доли валютных депозитов. Рейтинговое агентство Fitch в своем последнем отчете, посвященном казахстанскому банковскому сектору, отметило: «Показатели капитализации снизились в 4-м квартале 2015 года главным образом в результате роста активов, номинированных в иностранной валюте, на фоне ослабления тенге на 26% по отношению к доллару США. Коэффициент собственного капитала снизился до 15,6 с 15,8% (минимум – 7,5%), несмотря на сокращение объемов кредитования. Дополнительное давление на капитал в связи с регуляторными изменениями будут нести банки с большим объемом розничных операций».

## Подковерная борьба или забота о вкладчиках?

Директор Центра макроэкономических исследований экономист **Олжас Худайбергенов**, комментировавший ситуацию по просьбе «Къ», настроен к видимым ограничениям достаточно критически: «Дело в том, что Нацбанк пытается ограничить привлечение депозитов банками – объем депозитов не должен превышать в 5,5 раза размер собственного капитала банка. При дальнейшем росте депозитов превышение минусуется из собственного капитала, что уже приводит к нарушению других пруденциальных нормативов.

Чтобы привлечь больше депозитов, банк должен увеличить собственный капитал – по сути, это требование к акционерам банков вливать капитал в свои банки. Тут еще есть курсовой нюанс.

Собственный капитал учитывается только в тенге. А депозиты бывают еще и валютные. Девальвация приводит к росту тенгового значения валютных депозитов, однако, видимо, в ответ на протест банков решили закрепить курс на 1 января 2016 года (340 тенге за доллар) при учете значения валютных депозитов.

Однако непонятно, откуда взято соотношение 1 к 5,5. Плюс непонятен смысл в ограничении депозитов физических лиц, которые обычно гарантируются через Казахстанский фонд гарантирования депозитов. Я бы понял, если бы только валютные депозиты брали в учет, а тенговые стимулировали бы, однако ограничение касается и тенговых депозитов.

Здесь больше видится подковерная борьба банков руками Нацбанка, когда крупные банки, больше опирающиеся на депозиты юрлиц, пытаются ограничить возможности банков, опирающихся на депозиты физлиц. Более того, в ситуации, когда происходит девальвация и экономический кризис, у банков ухудшается портфель, начинаются невозвраты по большому количеству кредитов, растут убытки и провизии, а значит, уменьшается собственный капитал.

В этой ситуации дополнительное ограничение на банки с целью, чтобы они сократили объем депозитов (у большинства банков было больше 5,5), наоборот, ухудшает состояние банков. Эта мера была бы более уместна в период экономического

роста, а не сейчас, когда банкам и так плохо. В антикризисных целях правильнее было банкам помочь с ликвидностью и создать условия, чтобы они могли без санкций со стороны Нацбанка активно реструктурировать кредиты».

## Банки могут утратить защиту государства

Тема возможных рисков, связанных с огромным объемом розничных депозитов в крупнейших коммерческих банках, остается одной из самых обсуждаемых как на международном, так и на казахстанском уровне. Недавно в интервью одному из российских телеканалов по этому поводу высказался другой экс-председатель Нацбанка – **Григорий Марченко**: «Одна из основных задач, которая на самом деле еще даже не начала решаться, – это реформа финансового сектора, выделение и защита платежной системы и банковских депозитов. Либо через развитие почтово-сберегательной системы, либо через выделение специализированных депозитных банков.

А коммерческие банки, если они не будут работать с вкладами населения и если они не будут являться основной частью платежной системы, могут сколько угодно заниматься трейдинговыми операциями, спекулировать, играть с деривативами и так далее. Но если с ними что-то происходит, государство не должно их спасать и выручать.

Банки прекрасно понимают: в случае если они потеряют роль кредиторов реального сектора, который, по сути, должен быть для них основным, но по факту сейчас представляет лишь небольшую часть от всех проводимых ими операций, то лишатся защиты со стороны государства, того, что позволяет им безнаказанно манипулировать активами. Это нужно менять. Несмотря на все рекомендации, и в США, и в еврозоне, и в Великобритании ничего реально не меняется. То есть на глобальном уровне нам, к сожалению, ничего хорошего ждать не приходится». (На определенном этапе г-н Марченко имел непосредственное отношение к росту доверия депозиторов физических лиц к коммерческим банкам, совершив ритуал сбивания барьеры, после того как розничные депозиты в банках достигли уровня первого миллиарда долларов.)

Казахстанский Нацбанк, как следует из принятого в январе и утвержденного Минюстом постановления, видел проблему до последней волны ее обсуждений, но применяет подходы, связанные с регулированием и появлением дополнительных стимулов, а не каким-то радикальным реформированием системы.

Проблемами, которые могли бы возникнуть в случае смотрящегося пока все же фантастикой разделения банковской системы на коммерческую и почтово-сберегательную часть, были бы ограничения фондирования для коммерческих банков, что дополнительно негативно сказалось бы на уровне деловой активности, а также то, что в казахстанских реалиях высокий уровень доверия к новой системе не был бы автоматическим.

# Соцсети с шансом на кредит

## Кредиты

**Социальные сети могут повлиять на оценку платежеспособности клиента, но не являются определяющим фактором при получении кредита, говорят специалисты. Однако кредитный скоринг посредством данных из соцсетей может выявить клиентов, попадающих в группу риска для банков, например религиозных фанатиков или людей, злоупотребляющих алкоголем.**

**Ольга КУДРЯШОВА**

При оценке кредитоспособности клиента банки и кредитные сервисы используют большой спектр инструментов. Одним из них является просмотр аккаунтов социальных сетей. К примеру, некоторые российские банки анализируют информацию со страниц наиболее популярных социальных сетей: Facebook, «ВКонтакте», «Одноклассники». О том, насколько важно контролировать активность в социальных сетях и будут ли казахстанские банки оценивать клиента, используя данные из соцсетей, «Къ» рассказали участники рынка и специалисты отрасли.

Банк Хоум Кредит тестирует такую возможность проверки, но не для всех клиентов. До конца года будет принято решение, насколько эффективен данный метод, пояснили в банке.

В АТФбанке изучают возможность использования данных из соцсетей. Несмотря на то что целевой маркетинг по профилям в соцсетях отмечается банком как перспективное направление, он не станет ключевым инструментом в оценке надежности клиента.

Причиной этого является разнородность информации на интернет-ресурсах, ложные аккаунты, ограниченный уровень проникновения социальных сетей в целевые сегменты банка.

«Например, если говорить об андеррайтинге, то намного более важную информацию для оценки кредитных рисков дают такие источники, как кредитные бюро и ГФВП, которые покрывают почти 100% официально занятого населения. Приоритет учета этих данных в сравнении с данными на страничке в том же Facebook бесспорен», – считают в АТФбанке.

Директор департамента рисков Банка ВТБ (Казахстан) **Динара Калышева** добавила, что при оценке заемщиков используются кредитный, поведенческий и мошеннический (фрод) скоринг. При этом анализ данных социальных сетей может использоваться не как основной критерий при принятии решения о выдаче кредита, а лишь как элемент фрод-скоринга.

Г-жа Калышева поясняет, что наличие или отсутствие аккаунта не может повлиять на шансы получения кредита, смысл имеет профиль и поведение физического лица в социальных сетях. Эти данные уже используются многими рекрутинговыми и коллекторскими компаниями, не исключено, что могут

учитываться и БВУ в качестве дополнительной информации при принятии решения о выдаче кредита.

Директор по управлению рисками сервиса онлайн-кредитования MoneyMap **Екатерина Казак** поясняет, что инструменты оценки заемщиков с помощью профилей в социальных сетях становятся все популярнее в мире.

«Безусловно, информация из социальных сетей имеет значение при принятии решения о выдаче займов, но это не основной фактор. Главное для компании – финансовая надежность клиента», – пояснила она.

## Негативные данные клиента

Старший консультант по аналитическим решениям SAS Россия/СНГ **Степан Ванин** рассказывает, что проверка социальных сетей может давать дополнительную информацию, которая позволяет повысить точность моделей кредитного скоринга путем преобразования информации из аккаунта. Системы оценивают текстовую информацию, группы в социальных сетях, менее важными для банка являются социально-демографические данные. «Скажем, если он знает все бары в городе, это наводит на мысль, что человек неравнодушен к алкоголю, а это важный предиктор в модели кредитного скоринга», – приводит пример специалист.

Крайне нежелательным показателем являются отметки в группах в соцсетях на тему порнографии, «Как изменить свой внутренний мир» или «Как защититься от коллекторов». «Наш опыт показывает, что эти вещи действительно влияют на вероятность того, вернет ли человек кредит. Если пользователь состоит и в той и в другой группе, риск возрастает еще больше», – добавил он.

Кроме этого определяющим фактором могут стать связи потенциального заемщика с другими людьми. «Как показывает мировая практика, наличие таких связей очень помогает идентифицировать мошеннические сообщества, когда, например, ты можешь установить связь между клиентом и сотрудником банка, который выдал ему кредит. Они могут быть друзьями, состоять в одних и тех же группах или в одной неблагонадежной для банка группе», – отмечает г-н Ванин.

Некоторые данные из социальных сетей позволяют выявить религиозных фанатиков или людей, часто участвующих в митингах или демонстрациях, обе категории попадают в определенную группу риска при оценке клиента.

Однако такой способ андеррайтинга применим для новых клиентов, которые берут кредит впервые. О заемщиках, неоднократно прибегавших к кредитным услугам, банки, как правило, обладают полной информацией.

«Мы собираем открытую информацию, и опыт говорит, что ее можно получить в отношении 50–70% клиентов банка. Тут уже все зависит от конкретной аудитории. Если клиенты банка в основном пенсионеры, то эта цифра ближе к 50%, если аудитория более молодая, то ближе к 70%», – пояснил он.

## Идеальный аккаунт

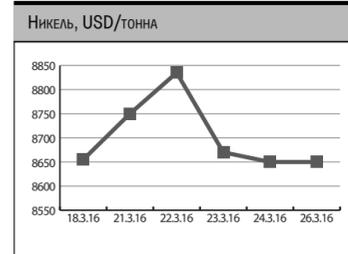
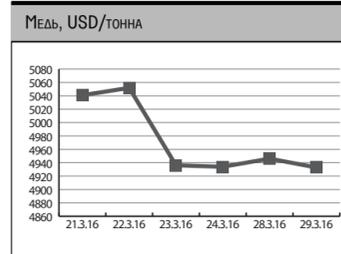
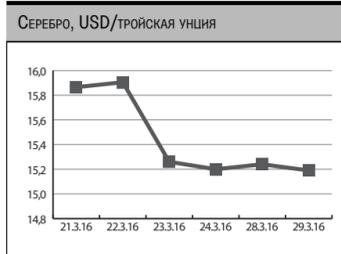
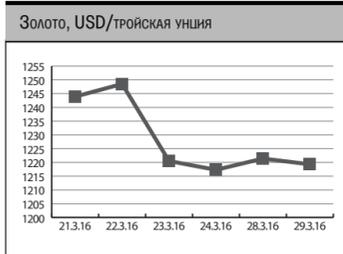
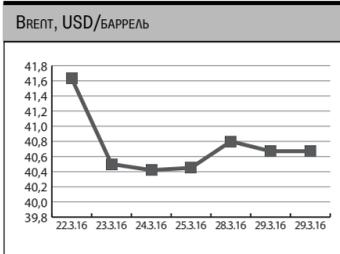
*Например, департамент рисков Банка ВТБ (Казахстан) с идеальным аккаунтом связывает человека – активного пользователя Сети, который должен иметь много друзей, размещать фотографии и новости. Позитивным будет участие в группах о финансах и экономике, путешествиях, спорте, культуре и других. Хорошим сигналом для компании будут фотографии из зарубежных поездок, размещение геотегов. «Данные из социальных сетей не являются ключевым моментом при принятии решения о выдаче средств, но позволяют обогатить скоринг дополнительными данными», – поясняют специалисты.*

«Управляющая компания АО «Haluk Finance» (лицензия на осуществление деятельности на рынке ценных бумаг № 4.2.92/28, выданная Национальным Банком Республики Казахстан от 24/06/2014 г.) уведомляет о прекращении существования закрытого паевого инвестиционного фонда рискованного инвестирования «Haluk-Перспективные инвестиции».

Условия и порядок проведения процедуры прекращения существования закрытого паевого инвестиционного фонда рискованного инвестирования «Haluk-Перспективные инвестиции» предусмотрены Правилами данного фонда и Законом Республики Казахстан «Об инвестиционных фондах».

**Претензии кредиторов принимаются в письменном виде в течение одного месяца со дня выхода настоящей объявления по адресу: 050059, Республика Казахстан, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 19/1, ПЦ «Нурлы Тау», 3 Б, 6 эт.»**

## ИНДУСТРИЯ



## Китай преткновения



За последние несколько лет Китай открыл дополнительные запасы алюминия и другого сырья, тем самым еще сильнее увеличив объем избыточного предложения

## Производство

Глава ERG Александр Машкевич в очередной раз заявил об острой необходимости сокращения уровня производства алюминия в Китае. По его словам, переизбыток алюминия на рынке на сегодняшний день является главной проблемой отрасли. И если многие производители по всему миру уже в течение нескольких лет сокращают свои объемы производства, то Китай их увеличивает, причём, себе в убыток.

Элина ГРИНШТЕЙН

«Мы активно сотрудничаем с самым большим производителем алюминия в мире – компанией РусАл», – сказал Александр Машкевич РИА Новости в кулуарах ежегодного совещания Боасоко азиатского форума-2016 (БАФ), прошедшего на прошлой неделе. – «Это наши партнеры на протяжении уже 20 лет. Они сокращают производство, мы сокращаем производство. К огромному сожалению, Китай увеличивает, причём, это экономически обоснованно. Они терпят убытки, но продолжают увеличивать. Китай должен задуматься и не производить избыточный алюминий».

Однако, в начале февраля 2016 г. сообщалось о том, что входящий в ERG «Казахстанский электролизный завод» единственный в стране производитель алюминия, в текущем году нарастит выпуск до уровня в 228 тыс. тонн, то есть более чем на 5% относительно 2015 г.

Как сообщили «Къ» в пресс-службе ERG, озвученные показатели на сегодняшний день не изменились. По словам аналитика Ассоциации горнодобывающей и горно-металлургической промышленности **Баубека Токтагазина**, себестоимость производства алюминия на Казахстанском электролизном заводе позволит сохранить конкурентоспособность на мировом рынке.

Разумеется, в сравнении с китайскими или российскими компаниями, объемы производства Казахстанского электролизного завода не такие значительные. Например, РусАл в 2015 г. произвел 3603 тыс. тонн алюминия.

## Себе в убыток

Напомним, что об острой необходимости сокращения производства алюминия Китаем председатель совета директоров корпорации

«Управляющая компания АО «Halyk Finance» (лицензия на осуществление деятельности на рынке ценных бумаг № 4.2.92/28, выданная Национальным Банком Республики Казахстан от 24/06/2014 г.) уведомляет о прекращении существования закрытого паевого инвестиционного фонда рискованного инвестирования «Halyk-Сбалансированные инвестиции».

Условия и порядок проведения процедуры прекращения существования закрытого паевого инвестиционного фонда рискованного инвестирования «Halyk-Сбалансированные инвестиции» предусмотрены Правилами данного фонда и Законом Республики Казахстан «Об инвестиционных фондах».

Претензии кредиторов принимаются в письменном виде в течение одного месяца со дня выхода настоящей объявления по адресу: 050059, Республика Казахстан, г. Алматы, пр. Аль-Фараби 19/1, ПЦ «Нурлы Тау», 3 Б, 6 эт.»

Eurasian Resources Group (ERG) говорит уже не впервые. Так, в конце января текущего года на Всемирном экономическом форуме в Давосе Машкевич выразил опасение, что дальнейшее убыточное производство продукции китайскими компаниями скажется на объемах их инвестиций в горно-металлургический сектор.

«Мы очень беспокоимся, потому что, скажем, 50% производства в Китае невыгодно. Я встречался с Chalco (Aluminum Corporation of China Ltd – «Къ») вчера. Chalco – крупнейшая компания по производству алюминия в Китае. Они продолжают производство, но теряют при этом деньги. Скажем, стоимость производства для Chalco – \$2 тыс./тонна алюминия. Они продают по \$1,3 тыс. за тонну и не собираются останавливаться. Они собираются строить новые предприятия. Поэтому сегодня Китай – убийца любых инициатив в металлургии и горнодобывающей промышленности. И они не перестанут придерживаться такой стратегии», – поделился Машкевич своими опасениями на этот счет.

## Надежда на партнерство

Однако ранее, 16 ноября 2015 г., правительства Китая и России подписали протокол о сотрудничестве в области энергетики. Данный документ включает раздел об обеспечении баланса между объемами производства алюминия и спросом. По информации агентства Bloomberg, освещавшего подписание протокола, он также содействует поддержанию сотрудничества между РусАлом и Chalco в разработке новых сплавов и добыче бокситов и глинозема.

В телефонном разговоре с Bloomberg **Олег Мухамедшин**, директор по стратегии и развитию бизнеса РусАла, так отозвался об этом событии: «Китай, наконец-то, готов пересмотреть свою политику в сфере алюминия и помочь стабилизировать рынок, после того как цены упали до уровня, на котором китайские производители алюминия работают ниже точки безубыточности».

Напомним, на момент подписания соглашения мировые цены на алюминий упали почти на четверть. Вместе с тем, производство его в КНР выросло почти на треть, а общемировой выпуск – на 17%.

## Поспешай не медленно

Кстати говоря, в рамках БАФ-2016 Машкевич также упомянул о том, что намерения Китая поспособствовать восстановлению цен, путем сокращения избыточных мощностей, обнадеживают. Однако, по его мнению, реформа протекает слишком медленно.

«Рынок не понимает переизбыточного производства, и ему не понять: это (сокращение – «Къ») будет происходить в течение восьми, десяти или шести лет. Если есть переизбыток – цена идет вниз. И это плохо для всех: плохо для Китая, плохо для всего мира. Это я пытался сегодня донести до руководства Китая», – сказал глава ERG.

Аналогичного мнения придерживаются и аналитики компании Deloitte. «Производство сырьевых товаров, несмотря на негативные факторы спроса, сокращается не так быстро, как этого требуют экономические факторы. Например, некоторые компании повысили объемы добычи на действующих месторождениях, чтобы снизить стоимость единицы добываемого сырья. Это решение объясняется ослаблением валют и снижением затрат на рабочую силу, и, соответственно, может являться фактором, стоящим за экспансивной низкорентабельных активов, которая продолжается, несмотря на текущие ценовые показатели. Другие же компании продолжают вести добычу, чтобы обеспечить себя поступлениями, необходимыми для погашения задолженности», – поясняют эксперты.

В Deloitte среди факторов, усложняющих ситуацию, упоминают еще и тот факт, что показатели спроса и предложения в Китае по-прежнему остаются непрозрачными. Как отметили аналитики, за последние несколько лет Китай открыл дополнительные запасы алюминия и другого сырья, тем самым еще сильнее увеличив объем избыточного предложения.

## Мало-помалу

Вместе с тем, сокращение промышленного производства в Китае все же наблюдается. По прогнозам аналитического подразделения журнала «Экономист» (Economist Intelligence Unit), оно продлится вплоть до конца 2019 года.

Как отметили аналитики РусАла, в декабре 2015 г. производство алюминия в Китае сократилось по сравнению с ноябрем на 8,7%. Снизился и уровень запасов на крупнейшем складе в Китае – на 7 тыс. тонн, до 663 тыс. тонн в январе 2016 г. Это также «говорит о сокращении производственных мощностей и улучшении баланса, несмотря на сезонный рост запасов, характерный для начала года. По сравнению с пиковым значением 1,2 млн тонн в мае 2015 г. запасы сократились на 45%», – сказано в отчете компании.

## Прогнозы

Однако, вопреки имеющемуся сокращению, цены на алюминий на сегодняшний день пока остаются на уровне апреля 2009 г. Более того, Баубек Токтагазин говорит, что в середине 2016 г. средняя цена алюминия в долларах США прогнозируется ниже цены аналогичного периода 2015 г. на 4%. И только в конце 2016 г. средняя цена прогнозируется выше цены аналогичного периода 2015 года на 2%.

Машкевич также поделился прогнозами ERG, сказав: «Прогноз у нас такой, что цены будут стабильными. Приблизительно такими, как сегодня. Но они недостаточны, потому что сегодня большинство из производителей находится или на уровне безубыточности или они убыточны». А аналитики РусАла отметили, что возможности роста цены на алюминий в краткосрочной перспективе будут зависеть от обменных курсов, цен на энергоносители, а также позиций сырьевых фондов и их взглядов на будущее китайской экономики.

## Что сулят «Казахмысу» кадровые перестановки

## Назначения

На первый взгляд объявленное на прошлой неделе назначение генерального директора ТОО «Корпорация Казахмыс» **Бахтияра Крыкпышева** на должность **Председателя Правления** выглядит вполне логичным и закономерным. Нет ничего удивительного в том, что **Крыкпышев**, прошедший в **Казахмысе** все ступени карьерной лестницы, начиная с простого рабочего на **Восточно-Жезказганском руднике**, поднялся еще на одну. Но **источники «Къ»** сообщают о том, что это событие является началом масштабных трансформаций в **Казахмысе**, вплоть до предполагаемой продажи компании государству.

Эрика НАРМОНОВА

Напомним, с 1 апреля 2016 года Генеральный директор ТОО «Корпорация Казахмыс» **Бахтияр Крыкпышев** назначен Председателем Правления данной компании. **Эдуард Огай**, занимавший эту должность на протяжении 10 лет, остался на позиции главы совета директоров.

**Берик Жагипаров**, известный гражданский активист из Жезказгана, называет данные кадровые перестановки неординарным для **Казахмыса** событием. **Жагипаров** объясняет это тем, что «никогда ранее, с тех пор, как в медную отрасль Казахстана пришел Южно-Корейский инвестор «Samsung» и назначил президентом компании **Владимира Кима** в 1995 г., эту стратегическую должность Председателя Правления компании не занимал некореец и не родственник **Владимира Кима**».

Напомним, изначально во главе **Казахмыса** стоял **Руслан Борисович Юн**, которого в 2006 г. сменил **Эдуард Огай**, являющийся племянником **Владимира Кима**, Президента ТОО «Казахмыс Холдинг».

«Назначение не родственника г-на **Кима Бахтияра Крыкпышева** Председателем Правления «Казахмыса» означает, что самый богатый кореец в мире отказывается от ручного управления медным комбинатом», – считает **Жагипаров**. Напомним, в прошлом году **Владимир Ким** занял третье место в списке 50 самых влиятельных бизнесменов Казахстана по версии **Forbes**. Его состояние на тот момент оценивалось в \$1,8 млрд.

## Ветер перемен

<<< стр.3

«В худшем случае, если тенге будет ослабевать, то придется, конечно, немного поднять тариф, но даже в худшем случае это приведет к повышению тарифа гораздо меньше одного тенге», – заявил экс-министр, не уточнив, однако, временных рамок.

Вместе с тем, аналитики АГМП все же считают, что затраты потребителей на покупку «зеленой» электроэнергии в 2020 г. могут составить 174 млрд. тенге, в том числе за счет индексации по курсу 69 млрд тенге, а всего за предстоящие 5 лет – 512 млрд тенге и 193 млрд тенге соответственно», – делится прогнозами представитель АГМП.

## Опережения не будет

«Это притом, что в стране сейчас накоплен профицит электрических мощностей в размере 4 тысяч мегаватт, а доля ВИЭ вырастет до 4% в 2019 г. вместо запланированных 3% в 2020 г., то есть можно сказать, что развитие ВИЭ в Казахстане и без того идет опережающими темпами», – добавляет Кононов.

На этот счет **Владимир Школьник** также сделал заявление: «В любом случае безудержного роста объема альтернативной электроэнергетики не будет, потому что он ограничен указом президента, где сказано, что к 2020 г. только 3% электроэнергии будет производиться на альтернативных источниках, к 2030 г. – 10%, к 2050 г. – 50%».

Кроме того, **Школьник** отметил, что безудержный рост альтернативной энергетики и тарифов будет ограничиваться требованием надежности работы энергосистемы. «Альтерна-



Назначение **Крыкпышева** на должность **Председателя Правления** может иметь далеко идущие последствия

Ссылаясь на разговор со своим источником, хорошо информированным о внутренней «кухне» компании, собеседник «Къ» упомянул о том, что в настоящее время уже имеется некий план, утвержденный «на самом верху», согласно которому **Владимир Ким** будет «избавляться» от **Казахмыса**.

«Первым этапом будет выделение в отдельную компанию перспективных активов. Весь остальной «балласт», исчерпанные месторождения меди Карагандинского, Балхашского и Жезказганского регионов, решено оставить в «Казахмысе», – делится **Жагипаров**. Примечательно, что 29 марта 2016 г. стало известно об открытии ДБ АО «Сбербанк» кредитной линии на сумму \$36 млн на финансирование проектов ТОО «Корпорация Казахмыс» по модернизации производственных мощностей.

На втором этапе все, что останется от **Казахмыса**, планируется передать в государственные руки «в виде акционерного общества, наподобие

«Казмунайгаз», «Казактелеком», для бюджетной подпитки».

Именно с этой целью, по мнению источника г-на **Жагипарова**, **Бахтияра Крыкпышева** и повысили в должности. Якобы, он и будет передавать компанию государству.

«Назначаемый Председателем Правления **Бахтияр Крыкпышев** ничей не родственник, ни в какие властные кланы не входит. Прав ли мой собеседник, действительно ли есть такой план, мы узнаем совсем скоро, благо такие перестановки не остаются незамеченными», – резюмировал **Жагипаров**.

Разумеется, приведенная информация пока никем не подтверждена. Аналитики некоторых брокерских организаций, к которым «Къ» обратился за комментарием, не смогли его предоставить, сославшись на отсутствие компетенции в вопросах кадровых перестановок и объяснив, что ими анализируется деятельность лишь компании **KAZ Minerals PLC**, акция которой находится в листинге на Казахстанской фондовой бирже.

## Биографическая справка

*Бахтияр Абдрахманович Крыкпышев начал трудовую деятельность в Казахмысе в 1996 г. на предприятии Жезказганцветмет с профессии рабочего. В 2008 г. занял должность генерального директора ПАО «Жезказганцветмет». В 2010 г. назначен Генеральным директором Боасоко, в 2011 г. возглавил ПАО «Карагандацветмет» и «Балхашцветмет», в 2012 г. – директор по производству ТОО «Корпорация Казахмыс», а с декабря того же года занимал должность Генерального директора горно-перерабатывающего комплекса компании. С декабря 2013 г. назначен Генеральным директором ТОО «Корпорация Казахмыс».*

*С 1 апреля 2016 г. назначен на должность председателя Правления ТОО «Корпорация Казахмыс». Будет представлять интересы компании при взаимодействии с центральными и местными государственными исполнительными органами власти Республики Казахстан, Правительством, Парламентом, судебными и другими государственными органами по вопросам, связанным с производственной, финансовой, хозяйственной и нормотворческой деятельностью. Также уполномочен курировать вопросы стратегического развития, инвестиционной политики и планирования производственной деятельности ТОО «Корпорация Казахмыс».*

тивная энергетика работает, когда есть солнце и ветер, а когда их нет, люди же все равно включают свет. Поэтому (альтернативная энергетика – «Къ») строго ограничивается, если нет компенсирующих мощностей, то не сможет развиваться», – заявил экс-министр.

Вместе с тем, выступая в сенате парламента 11 марта на расширенном заседании комитета по аграрным вопросам, природопользованию и развитию сельских территорий, вице-министр энергетики **РК Асет Магауов** и вовсе отметил, что выполнение данного индикатора находится под угрозой в связи с переходом на плавающий курс тенге. По его словам, в связи с существенным изменением состояния экономики в стране, развивать проекты «зеленой» экономики стало бесперспективно.

## Все ради инвестиций

В этой связи и было предложено проводить ежегодную индексацию тарифов с учетом изменения обменного курса тенге к иностранным валютам. «Данная норма в законодательстве позволит проводить определенную индексацию этих тарифов. Здесь будет разработан соответствующий порядок, который будет согласован с Министерством

национальной экономики, чтобы все затраты зависели не только от прямого курса доллара, но и от структуры затрат. То есть, какая валютная составляющая затрат, насколько оправданы представленные расчеты – этот порядок будет разработан и по нему компании будут работать. Мы считаем, что данные изменения позволят стимулировать привлечение инвестиций», – заявил **Магауов**.

Аналогичного мнения придерживаются и в Ассоциации возобновляемой энергии РК. «Мы считаем, что принятие в текущей версии индексации тарифов на изменение курса национальной валюты по отношению к иностранной валюте позволит привлечь значительные иностранные инвестиции, а также быть стране в числе мировых лидеров. Многие крупные развитые и нефтедобывающие страны уже объявили о стратегическом развитии ВИЭ. Надо понимать, что без поддержки со стороны государства данную отрасль не поставить на ноги. Мы следуем примерам развитых стран, где принимались подобные меры по поддержке: США, Германия, Япония, Дания, Швеция, Великобритания и другие», – сказал **Арман Кашкинбеков**, заместитель генерального директора ассоциации.

## Резюме

*По словам Владимира Школьника, правительством и специалистами просчитаны все возможные варианты реализации индексации тарифов ВИЭ и представители не только горнорудной ассоциации, но и других объединений выступают за эту норму. Однако в АГМП полагают, что принятые поправки все же непременно должны пройти общественное обсуждение с участием бизнеса и населения.*

# Торговый дисбаланс

Доходы от экспорта страны снизились гораздо больше расходов на импорт

## Исследования

**Положительное сальдо торгового баланса РК по итогам 2015 года сократилось на 65,6% и составило \$12,63 млрд. Как показывают данные, значительно снизившийся профицит, в отличие от предыдущих периодов, больше не покрывает дефицита других статей текущего счета: баланса услуг, первичных и вторичных (трансферты) доходов.**

Арайлым АУЛЬБЕКОВА

Так, по предварительной оценке текущий счет платежного баланса РК в 2015 году определился в отрицательном значении в -\$5,33 млрд, когда по итогам 2014 года показывал профицит в размере \$5,99 млрд. Если подробно рассмотреть структуру текущего счета, то в положительном значении, в объеме \$12,63 млрд, сложился только торговый баланс страны, показатель просел за год на 65,6%. Данная ситуация возникла на фоне ошутимого снижения экспорта товаров на 42,4% до \$46,25 млрд, когда их импорт уменьшился в гораздо меньшем объеме – на 22,9% и обозначился в размере \$33,62 млрд. Так, доходы от торговли, по сравнению с предыдущим годом, не смогли в полной мере покрыть дефицита других статей текущего счета. Разница между экспортом и импортом услуг хоть и уменьшилась на 15,6% по сравнению с показателем 2014 года, составила -\$5,36 млрд, что неутешительно. Баланс первичных доходов тоже сложился в отрицательном значении, сократившись на 51,1% и составив \$11,08 млрд. Дефицит баланса вторичных доходов определился в объеме -\$1,52 млрд, когда как в 2014 году значение обозначилось в размере \$1,69 млрд, сальдо сократилось на 10,2%. (см. диаграмму).



Это главным образом отразилось на ухудшении выручки от продаваемого сырья, на долю которого приходится 71,6% от всего экспорта РК. Так, экспорт неметаллических минеральных продуктов сокра-

выручкой от продажи металлов. На их долю приходится 13,1% от всего экспорта страны или \$6,0 млрд, что по сравнению с 2014 годом меньше на 11,3%. К примеру, цена на медь, являющейся основным экспортным металлом, за 2015 год снизилась на 25%. И Казахстан выручил от продажи рафинированной меди и медных сплавов сумму в \$1,92 млрд, что на 12,23% больше предыдущего года. Основными покупателями меди являются Китай – \$769,93 млн, Мальта – \$490,958 млн и Турция – \$431,52 млн. Как показывают данные, снижение выручки от падения цен пришлось компенсировать увеличением добычи. Так, добыча меди была наращена на 12% или 6,4 млн тонн.

Следующая товарная группа, которая занимает 7,1% доли от всего экспорта, это продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности (включая каучуки и пластмассы). Отметим, что в 2015 году объем экспортируемого товара данной категории вырос на 2,8% и составил \$3,27 млрд против показателя 2014 года – \$3,18 млрд. Из них в страны СНГ было экспортировано на \$1,03 млрд, а в остальные страны мира на \$2,23 млрд химической продукции.

Экспорт продуктов животного и растительного происхождения и готовых продовольственных товаров занимает долю в 4,5% от общего объема вывозимых товаров. В 2015 году объем вывоза по данной группе упал на 21,3% и составил \$2,08 млрд, когда в 2014 году был в размере \$2,64 млрд.

Также 2015 год отличился сильным падением доли с 2,44% до 1,33% экспортируемых частей и деталей, входящих в группу «машины, оборудования, транспортные средства и приборы». Но товары из данной группы в страну в основном импортируются, и импорт, конечно, в несколько раз превышает экспорт. К примеру, вывоз всего на \$609 млн, а ввоз более чем на \$12 млрд.

Несмотря на падение объемов экспорта по основным товарным группам, нельзя не отметить замет-

ный рост экспорта обуви, головных изделий и галантерейных товаров, который по сравнению с показателем за 2014 год (\$24,38 млн) увеличился в 3,23 раза и составил \$78,86 млн. Основная часть была вывезена в страны СНГ – на \$78 млн, а остальное в Европу, в частности, во Францию и Италию.

## Высокая зависимость от импорта сохраняется

По данным агентства РК по статистике объем импорта за январь-декабрь 2015 года снизился на 26,9% по сравнению с итогами аналогичного периода 2014 года и составил \$30,19 млрд. Причем, сокращения зафиксированы по всем товарным группам без исключения. В основном на это повлияло ослабление национальной валюты, что сильно ухудшило покупательскую способность страны.

В очередной раз вопрос об импортозамещении в стране в феврале 2015 года поднимал министр национальной экономики РК **Ерболат Досаев**. «Для усиления мер по казахстанскому содержанию будет возобновлена активная политика импортозамещения через создание новых производств», – сказал тогда министр.

Но заменить привозимую зарубежную технику и оборудование своими сложнее. А Казахстан больше всего тратится на импорт машин, оборудования, транспортных средств, приборов и аппаратов. Объем данной товарной группы в 2015 году составил \$12,24 млрд или 40,6% от общего импорта. Это на 32,4% меньше по сравнению с прошлым годом, что говорит о снижении спроса. Основная часть товаров на сумму \$8,73 млрд приходит к нам из Китая, Германии, США и Италии, а объем на \$3,51 млрд импортируется из стран СНГ. Примечательно, что за год импорт легковых автомобилей сократился на 78%. Если в 2014 году в Казахстан было завезено более 67 тыс. автомобилей, общей стоимостью в \$1,14 млрд, то в 2015 году количество покупок сократилось до 11,5 тыс. единиц с общей стоимостью в \$246,17 млн. От покупки сотовых телефонов и аппаратов для коммуникации в сети отказались меньше, но тем не менее импорт просел на 30,78%. На импорт данной категории товаров в 2015 году было потрачено \$689,40 млн за 5,86 млрд устройств. В 2014 году эта цифра равнялась

\$996,09 млн за 12,02 млн устройств.

Зависимость от продукции химической и связанных с ней отраслей промышленности (включая каучуки и пластмассы) тоже остается на высоком уровне и составляет \$4,51 млрд или 14,9% от всего объема импорта. По сравнению с итогами 2014 года ввоз сократился на 22,0%. В данной категории товаров наибольшая доля приходится на лекарственные средства, что в 2015 году были приобретены на \$824,3 млн. Главными партнерами, обеспечивающими Казахстан, являются Германия – \$144,58 млн, Франция – \$113,6 млн и Индия – \$85,42 млн.

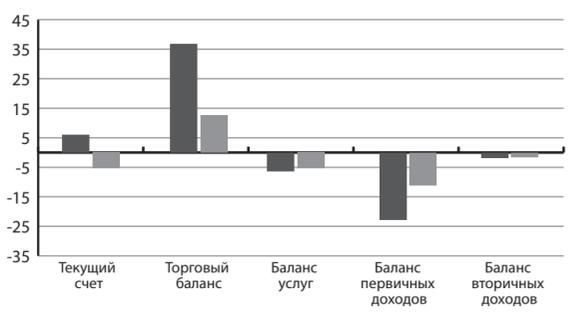
\$3,99 млрд или 13,2% от всего импорта составили металлы и изделия из них, что по сравнению с прошлым годом меньше на 7,7%. Из них продукция на \$1,64 млрд импортируется из стран СНГ и на \$2,35 млрд из других стран мира. Трубы из черных металлов являются главным товаром в данной категории, на что было затрачено \$733,83 млн. Основным партнером, обеспечивающим страну этим товаром, является Германия: импорт составил \$543,91 млн.

Если импортозамещение техники, химической продукции и изделий из металлов в данный момент для Казахстана является более масштабным вопросом, то проблему замещения некоторых продовольственных товаров государство поднимает часто. «На текущий момент наша потребительская корзина включает в себя 60 позиций, из которых 43 приходится на продовольственные товары. В свою очередь, порядка 50% этих продуктов завозится из-за рубежа. От такого положения нужно избавляться», – отметил в своем выступлении в августе 2015 года председатель Правления НПП «Атамекен» **Аблай Мырзахметов**.

По итогам 2015 года, на покупку продуктов животного и растительного происхождения, а также готовых продовольственных товаров было потрачено \$3,37 млрд, это 11,1% в общем объеме импорта. Ввоз, по сравнению с показателем 2014 года в \$4,34 млрд, сократился на 22,4%.

Таким образом, импорт в РК в денежном выражении значительно сократился и стал менее диверсифицированным – доля основных стран-импортеров увеличилась. Главными торговыми партнерами остаются Россия, Китай, Италия и Германия.

Структура текущего счета за 2014 – 2015 годы (в млрд долларов США)



## Падаем вместе с нефтью

В 2014 году мы наблюдали стремительное падение цен на нефть, однако были надежды на исправление ситуации в 2015 году, чего так и не произошло. В разы превышающее спрос предложение на нефтяном рынке опустило цены на дно. А война за долю рынка между крупнейшими производителями черного золота привела к еще большему давлению на стоимость нефти. Цена барреля нефти марки Brent за 2014 год обвалилась на 48,3% и еще на 33,9% в 2015 году.

тисля до \$32,76 млрд, что на 48,7% меньше по сравнению с показателем 2014 года. Причем, 68,03% или \$31,11 млрд от всего объема экспорта данной товарной группы составляют топливно-энергетические товары.

Снижение экспорта из-за дешевизны подтверждают и данные по добыче. К примеру, в сравнении с предыдущим годом добыча сырой нефти в Казахстане в 2015 году сократилась всего на 2,0% или 1,4 млн тонн. Однако добыча газа увеличилась на 5,2% или 2,3 млрд куб.м. Похожая ситуация сложилась и с

Структура экспорта по основным товарным группам (в млрд долларов США)

Наименование товарной группы	за 2015 год	доля (%)	из них		за 2014 год	доля (%)	из них		изм. абс	изм (%)
			СНГ	остальные страны мира			СНГ	остальные страны мира		
Всего, в том числе:	45,73	100%	7,67	38,05	79,46	100%	11,05	68,41	-33,73	-42,45%
Минеральные продукты, в том числе:	32,76	71,63%	3,52	29,24	63,89	80,41%	4,77	59,12	-31,14	-48,73%
Топливо-энергетические товары	31,11	68,03%	2,48	28,63	60,70	76,39%	2,98	57,72	-29,59	-48,75%
Металлы и изделия из них	6,01	13,14%	1,16	4,85	6,77	8,52%	1,98	4,79	-0,762	-11,25%
Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности (включая каучуки и пластмассы)	3,27	7,14%	1,03	2,23	3,18	4,00%	1,10	2,08	0,089	2,80%
Продукты животного и растительного происхождения, готовые продовольственные товары	2,08	4,54%	1,27	0,81	2,64	3,32%	1,56	1,08	-0,561	-21,28%
Прочие товары	0,75	1,65%	0,21	0,55	0,81	1,02%	0,25	0,56	-0,053	-6,51%
Машины, оборудование, транспортные средства, приборы и аппараты	0,61	1,33%	0,32	0,29	1,94	2,44%	1,24	0,70	-1,331	-68,58%
Текстиль и текстильные изделия	0,11	0,23%	0,06	0,05	0,123	0,15%	0,073	0,050	-0,016	-13,41%
Обувь, головные изделия и галантерейные товары	0,079	0,17%	0,078	0,001	0,024	0,03%	0,023	0,001	0,054	223,47%
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,033	0,07%	0,010	0,023	0,032	0,04%	0,011	0,022	0,0002	0,61%
Древесина, лесоматериалы и целлюлозно-бумажные изделия	0,022	0,05%	0,017	0,005	0,026	0,03%	0,018	0,009	-0,004	-16,37%
Строительные материалы	0,015	0,03%	0,011	0,005	0,030	0,04%	0,025	0,005	-0,014	-48,43%

\*По данным комитета по статистике МНЭ РК

Структура импорта по основным товарным группам (в млрд долларов США)

Наименование товарной группы	за 2015 год	в % к итогу	в том числе		за 2014 год	в % к итогу	в том числе		изм.	изм. в %
			СНГ	остальные страны мира			СНГ	остальные страны мира		
Всего, в том числе:	30,19	100,00	12,74	17,44	41,30	100,00	17,55	23,75	-11,11	-26,90%
Машины, оборудование, транспортные средства, приборы и аппараты	12,24	40,60%	3,51	8,73	18,10	43,80%	5,41	12,68	-5,86	-32,36%
Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности (включая каучуки и пластмассы)	4,51	14,90%	1,66	2,84	5,78	14,00%	2,15	3,62	-1,27	-21,96%
Металлы и изделия из них	3,99	13,20%	1,64	2,35	4,32	10,50%	2,20	2,13	-0,33	-7,67%
Продукты животного и растительного происхождения, готовые продовольственные товары	3,37	11,10%	2,09	1,28	4,34	10,50%	2,63	1,70	-0,97	-22,38%
Минеральные продукты, в том числе:	2,30	7,60%	2,08	0,22	3,01	7,30%	2,69	0,32	-0,71	-23,54%
Топливо-энергетические товары	1,66	5,50%	1,50	0,16	2,32	5,60%	2,10	0,22	-0,66	-28,58%
Прочие товары	1,16	4,10%	0,53	0,62	1,58	3,80%	0,78	0,80	-0,42	-26,55%
Текстиль и текстильные изделия	0,89	2,90%	0,30	0,59	1,43	3,50%	0,45	0,98	-0,54	-37,56%
Древесина, лесоматериалы и целлюлозно-бумажные изделия	0,83	2,70%	0,57	0,25	1,29	3,10%	0,74	0,55	-0,46	-35,79%
Строительные материалы	0,46	1,50%	0,25	0,21	0,66	1,60%	0,36	0,30	-0,20	-29,70%
Обувь, головные изделия и галантерейные товары	0,34	1,10%	0,08	0,26	0,66	1,60%	0,11	0,55	-0,32	-47,96%
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,09	0,30%	0,01	0,08	0,14	0,30%	0,02	0,12	-0,05	-33,16%

\*По данным комитета по статистике МНЭ РК

www.kursiv.kz

Успешные люди в курсе

## КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

# «Ореховое дерево»: история из жизни южно-казахстанской глубинки



## Кино

**Где-то в южноказахстанском ауле однажды встретились парень и девушка – Габит и Айсулу. Встретились, полюбили друг друга и, следуя древней традиции, романтический юноша решил выкрасить свою невесту. С ее согласия, разумеется. Вот только родители последней оказались не в курсе планов молодых... В общем, здравствуй, взрослая жизнь.**

Елена ШТРИТЕР

Мировая премьера «Орехового дерева» режиссера **Ерлана Нурмухамбетова** («Аншы бала», «Перед грозой») прошла в южнокорейском Пусане, где фильм получил главный приз в программе New Currents («Новые течения») 20-го Пусанского международного кинофестиваля.

Пусан стал первым шагом фестивального пути картины. Следующей была конкурсная программа XXXI Международного варшавского кинофестиваля Free Spirit Competition («Свободный дух»). Потом фильм показали в основной конкурсной программе 22-го Международного кинофестиваля азиатского кино в Везуле (Франция), где получил сразу две награды: Специальный приз международного жюри («За способность вызвать улыбку, несмотря на сложную экономическую и политическую ситуацию») и Специальный приз кинокритиков («За живой и смелый портрет сельской жизни»).

Мы привыкли, что авторское кино, как его еще называют – другое кино, обычно отличается мрачными

красками. Ведь правда жизни – она чаще всего такая. Впрочем, не зря говорят, что правда – многолика. Правда Ерлана Нурмухамбетова скорее теплая и веселая, как солнечный зайчик. Главврач, который просто так не положит жену главного героя в палату («Места есть только в коридоре»), и не померяет по доброте душевной давление односельчанам («С тебя 200 тенге»), но при этом воображает себя великим ханом. Или ребенок, который просит у пожарного капелюшку бензина, чтобы поджечь дом врача («Тебе спички дать?») и команда пожарных, которые впервые за пять лет едут тушить пожар... в том самом доме врача. И это все настолько легко и буднично, да еще, пожалуй, как-то по-доброму, что смотреть на эту правду без улыбки нельзя.

Да, не все у нас гладко. Не все хорошо. Но это еще не повод впадать в депрессию, ведь жизнь продолжается и, она прекрасна.

И все это рассказано особенным, отличающимся от других языком искусства Ерлана Нурмухамбетова. Его фильм – это в первую очередь визуализация. Картинка. На первое место в нем выходит работа оператора **Мурата Нугманова**, а нужная атмосфера создается с помощью множества мелких деталей – почта-льон верхом на лошади, убежавшие ишаки, мотоцикл с коляской, поездка в роддом и т.д. А вот актерская игра и язык фильма (в оригинале фильм снят на казахском языке и переведен на русский), как это ни парадоксально, отходят на второй план. В данном случае единственное, что требовалось от актеров – органично вписаться в картинку, по возможности оставаясь самими собой.

Ведь герои фильма – обычные люди. Без выдающихся способностей. Вокруг них не кипят страсти,

да и Драматических (да-да, именно с большой буквы) событий в их жизни не происходит. Они просто живут. Так же как все. Любят, женятся (с обязательным тоем), рожают детей.

Для того чтобы достигнуть нужного эффекта, режиссер не стал проводить длительных кастингов, а просто набрал местных актеров. Роль главной героини исполнила студентка юридического факультета **Балнур Асыл**, ее родственников и односельчан сыграли актеры местного театра (съемки проходили в городе Лангер) и актеры театра «Шаншар». Как заметил Ерлан Нурмухамбетов, им не надо было играть. Потому что они так живут.

Единственным исключением стал исполнитель главной роли **Рустем Жаныманов**, которого режиссер утвердил на роль Габита уже года четыре назад. Кстати, идею и сценарий фильма Ерлан Нурмухамбетов вынашивал на протяжении долгих десяти лет.

На выходе получился легкий светлый фильм, который не вызывает гомерического хохота, но с сеанса ты выходишь с улыбкой, хорошим настроением и пониманием, что жизнь – штука удивительная и неоднозначная.

Как когда-то сказал российский режиссер **Сергей Соловьев**, казахстанскому кино (как и российскому, впрочем) не надо гнаться за Голливудом. «Думаете, вы здесь или мы там сделаем лучше, чем в Голливуде? Да никогда в жизни такого не будет! Там огромная индустрия. Оплачиваемая». А снимать то, что получается лучше всего – хорошее авторское кино, которое по достоинству будет оценено не только сейчас, но и годы спустя. Именно такое кино и снял Ерлан Нурмухамбетов, еще раз доказав, что бюджет и спецэффекты – это не главное.

# Страсти, которые не стоит рассказывать на ночь

## Чтиво

**«Сочини что-нибудь» – очередная порция провокационной прозы и здорового цинизма от литературной рок-звезды и автора «Бойцовского клуба» Чака Паланика. На сей раз в редком для писателя жанре коротких историй.**

Анна ЭМИХ

**Чак Паланик**, что бы о нем не говорили, значимая фигура в современной литературе. Его особенность в том, что он описывает нашу с вами реальность, но делает это так, что становится страшно. Читаешь его и думаешь: «Хорошо сказано!», а потом понимаешь, что знал это еще раньше, давно. В сущности Паланик – тот человек, который осмеливается вытащить на поверхность то, чего в благополучном обществе принято не замечать. Без всякой ретуши! Более того, автор не стесняется в выражениях, в том числе используя ненормативную лексику (не зря на многих его книгах стоит возрастное ограничение 18+).

Герои рассказов, вошедших в сборник – бывший стриптизер, пожилой тусовщик, озабоченный школьник, смертельно больная женщина, вирусолог-энтузиаст – совершенно разные, как и их истории, но в чем-то неуловимо похожие. Возможно, своей гротескностью. Возможно, тем,



что каждого из них мы видим через призму их собственных психозов, невротозов, фобий и маний.

Пожалуй, из нескольких последних книг автора именно в этом сборнике мы вновь встречаемся со старым добрым Чаком, знакомым и полюбопытшимся многим во времена «Бойцовского клуба». Жесткая, пронзительная проза. Такое ощущение, что писатель распрямил плечи и решил напомнить, что его еще – ой, как рано – списывать со счетов. Да и говорить, дескать, исписался Паланик, время еще не пришло – жесткий, а порой и жестокий, ироничный циник никуда не делся.

Паланик вновь занимается любимым делом – безжалостно разбирает пороки нашего общества,

выворачивает душу читателя наизнанку, жонглируя жанрами (здесь есть и юмор, и сатира, и жесткий стеб и даже немного лирики) табуированными темами и эмоциями, смешивая жалость с брезгливостью, а интерес с отвращением. Но делает это все настолько виртуозно, что забросить книгу просто невозможно. И противно, и неприятно. Но хочется дочитать.

А затем без зазрения совести оставляет читателя в полном одиночестве осмысливать все происходящее. Для того чтобы, поразмыслив, он понял, что реальность автора шокирует лишь потому, что слишком похожа на нашу, которую мы отвергаем, не в силах изменить ее. «Сочини что-нибудь» – прекрасная интерпретация обратной стороны будничной жизни обычного человека, обремененного жизненным опытом и нелегкой судьбой.

Причем, как всегда, действие и сюжет каждого рассказа – это, пусть и яркие, но всего лишь декорации, оттеняющие самое главное – внутренний мир героев и их мысли.

В общем, сборник производит очень неоднозначное впечатление. А специфический стиль Паланика, который проявился в нем в полной мере, готов принять далеко не каждый «классический» читатель. Однако для того, чтобы поднабраться эмоций (неважно, позитивных или же негативных), переосмыслить собственные взгляды на некоторые вещи (тут, я уверена, каждый найдет свою «большую точку»), а заодно зарядиться порцией здорового черного юмора – эта книга то, что надо.

# Как инопланетяне Наурыз встречали

## Фестиваль

**23 марта в Hard Rock Café состоялась очередная боди-арт фестиваль – красочное мероприятие, которое проводится уже в четвертый раз и собирает самых лучших художников – мастеров уникального искусства рисунка на теле, которое передает красоту линий и изгибов на обнаженных моделях-натурщицах.**

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

Как рассказали организаторы, боди-арт фестиваль – это в первую очередь социальный проект, главная задача которого – дать мощный толчок развитию этого направления в Казахстане и созданию условий для реализации творческо-

го потенциала молодых боди-арт художников.

В этом году шоу проходило на конкурсной основе, а основными темами этого фестиваля стал праздник Наурыз и, как ни странно... инопланетяне в казино. Во время проведения соревнования участники на виду у зрителей создали неповторимые фантазийные образы своими моделям с помощью различных художественных средств: специальных красок, косметических средств, париков и различных аксессуаров. Затем в зале, где собралось огромное количество гостей, состоялось дефиле. Участниками мероприятия стали не только казахстанские боди-арт художники, но и представители из Кыргызстана и Украины. Многие из них признались, что каждая новая работа – это необыкновенно титанический труд, который требует от художника креатива, смелости и терпения.

Работы участников оценивало жюри. В него вошли искусствовед

**Оксана Танская**, визажист **Лариса Стародубцева** и фотограф **Елена Журалева**. В итоге, победительницей в номинации «Наурыз» стала гостья из Киева **Алина Камашева**, а лучшей в номинации «Инопланетяне в казино» стала работа **Алены Егекбаевой**.

Победители и модели получили памятные призы. Также, все без исключения участники были награждены памятными дипломами участника боди-арт фестиваля.



# Weekend с «Курсивъ»

## Анонс

**У жителей Астаны и Алматы есть удивительный шанс провести свои выходные с пользой для души. Все самые яркие и интересные мероприятия в подборке «Къ».**

### Мероприятия в Алматы

**Неделя иранского кино:** с 28 марта по 3 апреля, в 20:00  
Восемь лучших иранских фильмов будут представлены вниманию зрителей в рамках «Недели иранского кино»: «Развод Надера и Симин», «Морской шелковый путь», «Земля пророка Соломона», «Один кусочек сахара», «Здесь без меня», «Будьте здоровы», «Сорокалетие», «Ничего просто так не случается».  
Место: Кинотеатр «Арман», пр. Достык, 104

**Музейно-семейный весенний фестиваль «Волшебный фонарь»,** с 29 марта по 2 апреля  
Каждый день фестиваля включает экскурсионную программу, а также возможность загадать желание и сфотографироваться у «Волшебного фонаря» в музее.  
Место: Музей искусств Кастеева, мкр-н Коктем-3, 22/1

**Выставка «Наш цветной мир 4 года спустя»,** 25 марта – 14 апреля  
Негосударственное Некоммерческое Учреждение культуры и просвещения «Вернисаж» представляет персональную выставку фотографии **Владимира Курбацкого**. С момента последней выставки мастера прошло 4 года. За это время автор подобрал множество нетривиальных снимков разных жанров с обширной географией.

Место: Камерная галерея «Вернисаж», пр. Достык, д. 17

**Фестиваль венгерского кино,** 1 – 3 апреля  
1-3 апреля Генеральное Консульство Венгрии в Алматы при поддержке Киноклуба Олега Борецкого проводит Фестиваль венгерского кино. В программе – лучшие венгерские фильмы последних лет.  
Место: Кинотеатр «Цезарь», ул. Фурманова, 50

**Ледовая сказка «Ледяное сердце»,** 1 – 3 апреля, в 12:00, и в 17:00  
Захватывающее представление по мотивам всеми любимого мультфильма «Холодное сердце». Роли известных героев исполняют спортсмены сборной города Алматы. Все они готовят невероятные сцены с использованием элементов фигурного катания, красочные костюмы, световое шоу и волшебные декорации, которые окупят вас в мир любимых героев.  
В завершение сказки финальную песню исполнит победительница международного конкурса «Новая Волна 2015» – **Адеми**.  
Место: Дворец спорта им. Балуана Шолака, пр. Абая, 44

**Концерт памяти Батырхана Шукенова,** 2 апреля в 19:00  
Благодарительный концерт памяти **Батырхана Шукенова** – это желание выразить безграничную любовь талантливому музыканту, прекрасному человеку и вместе с тем подарить слушателям радость соприкосновения с великими образцами народной и классической музыки. Ведь именно она для Батыра была смыслом всей его жизни.  
Место: Консерватория им. Курмангазы, пр. Аблай хана, 86

**Выставка Сабиржана Бекпаева, с 1 по 8 апреля**  
**Сабиржан Бекпаев** – современный художник, родом из легендар-

ной группы альтернативного искусства «Зеленый Треугольник». Свои размышления на тему жизни, человечества и религии он «записывает» на холст маслом, при этом в его работах отсутствуют откровенные образы.  
Место: арт-галерея «Белый Рояль», пр. Абая, 150

### Мероприятия в Астане

**Премьерный показ пьесы «Хаос»,** 1 апреля в 19:00  
Государственный академический русский театр драмы им. М. Горького представляет вниманию жителей и гостей столицы пьесу признанного финского драматурга **Мики Мюллюо** – «ХАОС». Пьеса, написанная в 2007 году, стремительно набирает популярность и в настоящее время вошла в репертуар многих театров мира. Режиссер-постановщик – **Кенжебай Дусембаев**.  
Место: Государственный академический русский театр драмы им. М. Горького

**Балетно-акробатическое шоу «Щелкунчик»,** 2 и 3 апреля  
Балетно-акробатическое шоу «Щелкунчик» – это новое, ни на что не похожее театрализованное представление, в котором соединены цирк и балет, акробатические трюки и номера мастеров кунг-фу. Это гениальный балет русского композитора, рассказанный китайскими артистами на языке цирка.  
Место: Дворец спорта «Казакстан», ул. Кажымукана, 7

**Концерт фортепианной музыки,** 2 апреля в 18:00  
В Камерном зале состоится концерт лауреата III Международного фестиваля классической музыки и конкурса юных пианистов «Astana Piano Passion-2015» **Бекзата Рақымова**.  
Место: Астана Опера, пр.Туран - угол. ул.Сарайшык

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