

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 12 (641)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 12 (641), ЧЕТВЕРГ, 21 АПРЕЛЯ 2016 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
ДОХИЙСКИЙ СРЫВ –
ОЖИДАНИЯ И
ПОСЛЕДСТВИЯ

>>> [стр. 2]

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:
МВФ: УЙТИ ИЛИ
РЕФОРМИРОВАТЬ

>>> [стр. 3]

ИНВЕСТИЦИИ:
ВАЛЮТНЫЙ
ОБЗОР

>>> [стр. 4]



ИНВЕСТИЦИИ:
ОБЗОР
СЫРЬЕВОГО РЫНКА

>>> [стр. 4]

* Бриф-новости

Тарифная развязка на триллион тенге

20 апреля состоялись публичные слушания проекта предельного уровня тарифа на транспортировку газа по магистральным газопроводам от АО «Интергаз Центральная Азия» до 2020 года. Монополия намеревалась навязать потребителям газа 11-кратный прирост тарифа, что гарантировало бы ей к 2020 году почти 1 трлн тенге выручки.

>>> [стр. 3]

«МегаФон»: фаворит ритейла

Аналитики предлагают покупать акции компании «МегаФон», входящей в большую четверку операторов в России. Учитывая сильные позиции компании в ритейле, специалисты предлагают покупать акции по 840 российских рублей.

>>> [стр. 4]

Аскар Байтасов: «Широкий ассортимент никому не нужен»

О том, какие изменения происходят в ресторанной отрасли Казахстана, почему широкий ассортимент в меню – это не интересно, и кто в Казахстане, наконец, займется приготовлением качественных бургеров, рассказал управляющий директор ресторанной сети AB Restaurants Аскар Байтасов.

>>> [стр. 6]

Всеобщая «мобилизация»

В последнем квартале прошлого года казахстанский рынок телефонов показал сокращение объемов продаж более чем на треть – до 655 тыс. мобильных устройств. Одно из проявлений кризисного периода заключается в том, что продавцы смартфонов снизили цены на продукцию, как в дорогую, так и в бюджетном сегменте. Такие данные из ежеквартального отчета в рамках конференции Enterprise Mobility Cloud Leadership Forum представили аналитики компании IDC.

>>> [стр. 7]

Валютный набег

Тема рисков, связанных с возможностью массового изъятия депозитов, традиционно остается одной из в значительной степени табуированных, поскольку вероятность этого традиционно оценивается как невысокая, но чревата возникновением нервозности на рынке и реализацией эффекта самосбывающихся пророчеств.

>>> [стр. 8]

МФО на заре активности

Малый и средний бизнес в регионах ждут большие перемены. Микрофинансовые организации совместно с госпрограммами фонда «Даму» планируют развивать отраслевой бизнес в регионах. Специалисты отмечают, что несмотря на то, что дорогие кредиты для бизнеса в банках становятся менее популярными у предпринимателей, кредитный бизнес между финансовыми организациями распределяется равномерно.

>>> [стр. 9]

Бозшаколь – в ожидании восстановления рынка

Группа KAZ Minerals заключила с китайскими металлургическими заводами годовые контракты на поставку медного концентрата с Бозшаколя. Но эксперты полагают, что в 2016 году успех запуска проекта будет нивелирован низкой ценой на медь и существующей долгой нагрузкой, а рост импорта меди Китаем вновь сократится.

>>> [стр. 10]

«Казпочта» строит кибер-шелковый путь

Перспектива

«Казпочта» и Alibaba Group прорабатывают вопрос организации транзита товаров онлайн-ритейлера в Европу через Казахстан. В рамках этого направления в Хоргосе может быть построен центр хранения товаров, который станет логистическим хабом по доставке товаров в этом направлении. Не исключено, что проработка казахстанского маршрута связана с риском введения Россией импортных пошлин в одностороннем порядке.

Арман ДЖАКУБ

24 февраля этого года председатель правления АО «Казпочта» Багдат Мусин рассказал на своей страничке в Facebook о поездке в составе квазигосударственной делегации в штаб-квартиру китайского онлайн-ритейлера Alibaba Group. Главным результатом переговоров с основателем Alibaba Джеком Ма стала договоренность о продаже 150 наименований казахстанских товаров на внутренней площадке компании – Tmall.com.

Как сообщил «КЪ» достоверный источник, другим немаловажным направлением сотрудничества с Alibaba Group стал вопрос организации транзита товаров в Европу через инфраструктуру «Казпочты». В национальном почтовом операторе на запрос «КЪ» официально подтвердили, что компании обсуждают вопрос организации транзита через Казахстан.

Более того, как пояснили в «Казпочте», речь идет об «организации транзита товаров Alibaba Group, где «Казпочта» будет осуществлять перевозку почтовых отправлений интернет-магазинов до стран Европейского союза». Других деталей компания не озвучила.

Директор компании iLab Владимир Денисов рассказал «КЪ», что также слышал о подобном проекте, но лишь в общих чертах, и не знаком с деталями.

«На мой взгляд, планы компании абсолютно реальные. Президент не раз говорил, что в рамках ЕАЭС нужно делать упор на развитие транзитного потенциала. И та цель,



«Казпочта» составит конкуренцию «Почте России» в международном транзите китайских товаров

которую сейчас ставит менеджмент «Казпочты», адекватна текущим реалиям. Детали проекта я не знаю, но стратегия развития правильная», – поясняет собеседник.

По мнению Владимира Денисова, успех реализации проекта будет напрямую связан с менеджментом.

«Важно правильно оценить потенциал, не ошибиться в расчетах и проработать практической реализации. По сути, это ведь дополнительные рабочие места и налоги. Именно поэтому проект представляет интерес не только с коммерческой точки зрения, но и с государственной. Как ни крути, Казахстан, да и в целом ЕАЭС, лежит на пути из Китая в Европу. Поэтому развитие логистики тут даже на первом месте», – подчеркнул эксперт.

Президент Ассоциации казахстанского интернет-бизнеса и мобильной коммерции (АКИБ) Константин Горожанкин более осторожно оценивает перспективы проекта «Казпочты» по транзиту китайских товаров.

«Казпочта» выбрала правильное направление развития. Сейчас доставка заказа на AliExpress («дочка» Alibaba Group) в Казахстан осуществляется за 2–3 недели. Если «Казпочта» и Alibaba договорятся о доставке, товары будут приходить быстрее, и это увеличит товарооборот. Насчет роли транзитера онлайн-посылки сложно сказать. У Alibaba отработан механизм работы через российскую почту», – рассказывает глава АКИБ.

Не исключено, что проработка казахстанского маршрута связана с риском введения Россией импортных пошлин. И опасения эти далеко не беспочвенны. В рамках Евразийской экономической комиссии не раз поднимался вопрос о снижении порога беспошлинной интернет-торговли с текущих 1000 евро до 150 евро.

Казахстан последовательно выступает против этих мер. Рынок электронной коммерции в стране сейчас переживает рост, и «Казпочта»

неоднократно публично выступала за сохранение текущего порога беспошлинного импорта товаров, купленных онлайн.

Противостояние сторон идет на грани фола. В частности, после очередной безуспешной попытки понизить этот порог, Федеральная таможенная служба (ФТС) РФ задулилась о решении проблемы на страновом уровне.

«На совете ЕАЭС наши казахские коллеги нас опять не поддержали. Если мы найдем в тупик, возможно, Россия будет решать [вопрос] на национальном уровне», – заявила 26 ноября 2015 года заместитель руководителя ФТС РФ Татьяна Голендеева (цитата по ИА «Интерфакс» – «КЪ»).

Проблема пока остается повешенной, а вопрос о возможном противоречии взятым Россией в рамках ЕАЭС обязательствам – открытым.

Если Россия введет заградительные пошлины, то Alibaba, вероятно, будет искать страну, где таких по-

шлин нет, и роль «Казпочты» может стать существенной, продолжает Константин Горожанкин. И в этой парадигме сильно актуализируется роль строящегося в Хоргосе центра хранения товаров Alibaba Group.

«В случае введения пошлин на китайские товары, его роль будет очень кстати. Допустим, пошлина на лопату составляет 100%, а если ее завозить в Хоргос по частям и осуществлять там сборку этой лопаты, будет 0%. Соответственно, будка, где собирается эта лопата, и предприниматель будут на этом хорошо зарабатывать. По сути, речь идет об оптимизации в части таможенных платежей», – поясняет президент АКИБ.

Впрочем, добавляет эксперт, пока не будет построена дорога с соответствующей инфраструктурой в Европу, организация транзита, в лучшем случае, – дело завтрашнего дня. За исключением фактора пошлин.

«Пока Россия ничего не ввела, сложно сказать о перспективах проекта. Сейчас основной канал поставок в Европу идет через РФ по российской почте или морю. Поэтому веских причин менять текущее положение вещей я пока не вижу», – подчеркнул собеседник «КЪ».

Несмотря на то, что Alibaba Group официально не представлена в Казахстане, она уже является серьезным игроком на отечественном рынке. По данным АКИБ, ежемесячные продажи AliExpress в Казахстане уже составляют 10 млн долларов.

«Соответственно, если будет решен вопрос по срокам доставки в Казахстан вкюпе с девешевизной товаров, это сделает свое дело в пользу роста продаж. В ноябре прошлого года в Казахстан для участия в V Международной конференции iProf приехал глава офиса AliExpress по России и странам СНГ Марк Завадский. И на ней он заявил, что вслед за Россией казахстанские интернет-магазины в скором времени получат возможность торговать через Alibaba», – констатировал президент АКИБ.

В свете предстоящих событий, а именно Астанинского экономического форума (пройдет 24–25 мая 2016 года), тема транзита онлайн-посылок из Китая в Европу через Казахстан может быть развита глубже. Тот факт, что одним из главных заявленных участников мероприятия стал основатель Alibaba Group Джек Ма, внушает определенную долю оптимизма во взаимодействии двух компаний.

Контроль над КАЗКОМ уходит к Ракишеву

Доля

Согласно официальному сообщению «Казкоммерцбанка», его крупный акционер Кенес Ракишев достиг предварительного соглашения с Нуржаном Субханбердиным и Центрально-Азиатской инвестиционной компанией, где доминирующим участником является также г-н Субханбердин, о выкупе принадлежащих им простых акций банка.

Николай ДРОЗД

В результате Кенес Ракишев приобрел у ЦАИК 115 486 789 простых акций банка и его прямая доля в банке выросла с 28,67% до 43,15%. С учетом акций, принадлежащих ему косвенно через АО «Qazaq Financial Group», общая доля акций под контролем г-на Ракишева составила 71,23%. Ожидается, что до конца III квартала 2016 года г-н Ракишев выкупит у Нуржана Субханбердина

и ЦАИК оставшиеся у них акции банка с оговоркой о необходимости получения соответствующих разрешений. Согласно информации KASE на 1 апреля, среди крупных акционеров, помимо г-на Ракишева, значились: ЦАИК, которой принадлежало 23,27% простых акций, г-н Субханбердин – 5,99%, и ФНБ Самрук-Казына – 10,72% акций. В результате последней сделки г-н Ракишев приобрел более 14% акций, принадлежащих ЦАИК. У компании и г-на Субханбердина пока остается около 15% акций «Казкома». Вероятно, приобретение стало реализацией существовавших уже давно, с момента начала интеграции БТА, договоренностей. Влияние Кенеса Ракишева на принимаемые банком решения зримым образом выросло в апреле прошлого года, когда Нуржан Субханбердин ушел с поста председателя совета директоров ККБ, и его сменил на этом посту Марк Хольцман. В тот же момент произошла и смена в руководстве правления: многолетний председатель Нину Жусупову сменил Магжан Ауэзов. Эти изменения выглядят с позиций последней сделки началом переходного периода, который завершится вместе с покупкой всех акций г-на Субханбердина

и ЦАИК. Высказывавшиеся предположения, что речь может идти о новой для казахстанского банковского сектора модели, в которой взаимодействуют несколько крупных частных акционеров, включая и Альнаир Групп, и системе сдержек и противовесов не оправдались, и реализована вполне традиционная для крупных банков система с одним доминирующим мажоритарием. Уже известно, что г-н Ракишев займет пост председателя совета директоров банка, то есть будет «играющим» акционером.

Изменения позиционируются как максимальное сохранение преемственности.

По приводимым словам г-на Ракишева: «в течение прошлого года, как член Совета директоров и крупный акционер банка, я имел возможность оценить потенциал развития Казкоммерцбанка. Я вижу здесь интересные перспективы для наращивания технологического лидерства и совершения прорыва в банковском обслуживании за счет использования современных цифровых технологий. В этой связи я сделал предложение Нуржану Субханбердину по увеличению моей доли в капитале. Хотел бы поблагодарить его и Нину Жусупову за совместную

работу в банке. Под их руководством прошло становление и развитие Казкома как системообразующего банка нашей страны».

Действующий глава совета директоров и вероятный новый председатель правления Марк Хольцман также отметил роль Нуржана Субханбердина в создании банка. «Он был пионером финансового сектора Казахстана, выделяясь как дальновидный и движимый страстью предприниматель. Его целеустремленность, сила характера и высокие этические нормы служат примером для сотрудников, наших клиентов и коллег. Г-н Ракишев, как достойный преемник, придаст движению банка вперед новую динамику. На это направлена стратегия банка, а также работы по трансформации и повышению клиентоориентированности филиальной сети, которые мы завершим до конца 2016 года».

Несколько дней назад г-н Хольцман провел брифинг, на котором комментировал состоявшиеся кадровые перестановки, отмечая сохранение добрых отношений между новой и старой командами, лидерами которых оставались «духовными учителями» для многих в банке. В тот момент не говорилось, что угод

г-на Ауэзова руководить Советом Ассоциации финансистов связан с переходом контроля над банком к г-ну Ракишеву. Переход г-на Ауэзова оценивался как осуществляемый в интересах всего сектора, перед которым встают серьезные вызовы. В банке произошла смена трех управляющих директоров, причем, один из новичков в лице Миржана Каракулова будет курировать риск-менеджмент, Мурат Сулейменов – финансовый блок, а Аскар Дарменов – вопросы безопасности, информационных технологий и внутреннего контроля.

По приводимым словам Нуржана Субханбердина: «Пользуясь случаем, хотел бы выразить признательность клиентам и сотрудникам, усилиями которых Казкоммерцбанк стал крупнейшим лидирующим институтом. Я знаю, что новые акционеры и Совет директоров намерены сохранить максимальную преемственность в управлении группой компаний Казкоммерцбанка. Убежден, что энергия и новаторский дух Кенеса Ракишева, с которым я знаком достаточно давно, позволят банку получить новое развитие, выйти на более современный технологический уровень, укрепив лидирующие позиции на рынке финансовых услуг».

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС

Дохийский срыв – ожидания и последствия

Нефть

Воскресная встреча нефтедобывающих стран в столице Катара Дохе, организованная с целью подписания соглашения о заморозке добычи нефти на уровне января 2016 года, не принесла положительного результата, оправдав негативные предположения многих аналитиков, высказанные еще в феврале. Очередное снижение цен на нефть неизбежно отразится на казахстанской экономике, особенно учитывая, что в настоящее время ряд крупных инвесторов планирует реализацию крупномасштабных проектов, таких как расширение Тенгиза и Карачаганака.

Элина ГРИНШТЕЙН

В преддверии заседания, на ожиданиях его положительного исхода, цены на нефть стабилизировались, поднявшись за неделю с \$37,69 до \$44,69 за баррель. Однако сразу после завершения переговоров, буквально в первые минуты торгов на Лондонской бирже ICE нефть марки Brent обвалилась в цене сразу на 7%, составив \$40,22 за баррель.

Саудовская диверсия

Некоторые эксперты считают, что падение может и дальше продолжиться – вплоть до \$35 за баррель. Именно столько стоила нефть на момент заключения Россией и тремя странами ОПЕК (Венесуэлой, Катаром и Саудовской Аравией) февральского соглашения. Такого мнения придерживается, например, аналитик Yugon Consulting Мария Белова. По ее словам, возможно, что Саудовская Аравия, из-за невыполнимых требований которой и сорвалось подписание соглашения, либо изначально не планировала его заключать, либо же министр нефти страны Али ан-Нуайми был «не вполне свободен в принятии решений». При этом, второй вариант кажется более вероятным: как сообщило информационное агентство Bloomberg, ан-Нуайми почти добился заключения соглашения о заморозке, но его старания были сведены на нет вторым наследным принцем Сау-



Новый раунд переговоров в формате ОПЕК+ пройдет после июньского саммита картеля

довской Аравии Мухаммадом бин Салманом Аль Сауд, состоявшем на присоединении к инициативе всех стран ОПЕК, включая не прибывшие на встречу Иран и Ливию. Более того, по информации Financial Times, ссылающейся на осведомленные источники, бин Салман даже звонил делегации королевства в Доху с требованием немедленного ее возвращения в Саудовскую Аравию, которое, впрочем, осталось неудовлетворенным. Министр нефти Венесуэлы **Еулохио дель Пино** также поделился своим впечатлением, будто у саудовской делегации «вообще не было никаких полномочий».

Необходимо отметить, что сложившаяся ситуация сильно подкосила авторитет ан-Нуайми. По мнению экспертов консалтинговой компании PetroMatrix, министр «покинул Доху в очень слабой позиции, и это вновь поставит вопрос о его отставке». Аналитик компании **Оливье Якоб** также отметил, что «одним из главных итогов встречи в Дохе является то, что

саудовский режим стал совершенно непредсказуемым».

Негативный настрой

Большинство экспертов сходятся во мнении, что по большей части результаты встречи (точнее, их отсутствие) будут иметь негативные последствия. Аналитик ГК FOREX CLUB **Валерий Полховский** говорит о том, что пока от своих позиций будут извлекаться участники рынка, ожидавшие от встречи в Дохе позитивных итогов, цены будут переживать волну снижения. «Мы полагаем, что Brent пока вряд ли сможет закрепиться ниже 35 долларов за баррель на длительный период времени, а просто будет колебаться в более низком диапазоне 35–45 долларов», – считает Полховский.

О негативном влиянии новости для нефтяного рынка и сырьевых валют говорит и **Наталья Мильчакова**, заместитель директора аналитического департамента Альпари. По ее словам, «рынку потребуется пара дней для приведения в порядок

мыслей и эмоций. К среде-четвергу площадки стабилизируются и начнут формировать новые среднесрочные торговые каналы». А сам директор аналитического департамента Альпари **Александр Разуваев** уверен, что цены на черное золото вновь вернутся к низким отметкам, и неизвестно, как долго будут на них оставаться. Это неизбежно отразится и на курсе валют. «Для обычных граждан новое падение цен на нефть обернется ростом инфляции, а значит, и ростом цен на товары и услуги», – «обнадеживает» Разуваев.

Светлые стороны

Однако среди аналитиков есть и оптимисты, как, например, **Виталий Крюков** из Small Letters. Эксперт не ожидает обвала цен на нефть, однако признает, что уровень падения зависит от того, сумеют ли производители убедить рынок, что заморозки все же можно достичь на следующей встрече. До этого момента, по его мнению, цены, скорее всего, будут колебаться в районе \$40 за баррель.

А. Разуваев: «Новое падение цен на нефть обернется ростом инфляции, а значит, и ростом цен на товары и услуги»

Генеральный директор eToro в РФ и СНГ Павел Салас также смог отметить несколько позитивных моментов для рынка в сложившихся обстоятельствах. «В первую очередь, переговорщики сразу обозначили следующую встречу – новый раунд переговоров в формате ОПЕК+ пройдет после июньского саммита картеля. Как известно, рынок живет ожиданиями, так что теперь у черного золота появились новые ожидания, и в дальнейшем будут формироваться новые надежды, хотя в последнее время ОПЕК сильно подорвала доверие рынка. Кроме того, до саммита в июне Иран успеет нарастить экспорт нефти и впоследствии принять участие в программе заморозки добычи. К слову, на минувших выходных Тегеран пообещал увеличить объемы экспорта до 2 млн барр./сутки», – говорит эксперт.

К еще одному благоприятному фактору он отнес сокращение добычи нефти на 60% Кувейтом по причине забастовки нефтедобытчиков, выступающих против плана правительства урезать зарплату и сократить соцпакет. «Это грозит сокращением предложения на мировом рынке до 1,1 млн барр./сутки, что позитивно для выравнивания баланса. Однако в любом случае в обозримом будущем налет негатива на сырьевых площадках все же будет присутствовать, поскольку рынок возлагал немалые надежды на переговоры в Катаре, которые в очередной раз показали, что в приоритете у экспортеров по-прежнему борьба за свою долю рынка. А в этом вопросе принцип «своя рубашка ближе к телу» отнюдь не идет на пользу ценам на черное золото», – резюмировал Салас.

ОПЕК

Организация стран-экспортеров нефти, международная межправительственная организация. Создана нефтедобывающими странами в 1960 году в целях контроля квот добычи на нефть. В настоящее время в состав ОПЕК входят 13 стран: Иран, Ирак, Кувейт, Саудовская Аравия, Венесуэла, Катар, Ливия, Объединенные Арабские Эмираты, Алжир, Нигерия, Эквадор, Ангола и Индонезия.

Влияние на Казахстан

Разумеется, очередное снижение цен на нефть неизбежно отразится и на казахстанской экономике. Как сообщил генеральный директор Союза нефтесервисных компаний РК **Нурлан Жумагулов**, под удар вновь попадут нефтесервисные компании. «По итогам 2015 года в Казахстане объемы нефтесервисных работ в среднем сократились на 25%. И это при средней цене на нефть \$51. А за первый квартал 2016 года средняя цена не превысила и \$40», – сообщил Жумагулов. По его словам, в сложившихся условиях нефтесервисные компании должны ставить в приоритет повышение эффективности действующих месторождений и подготовку индустрии «к работе в новых условиях, требую-

О. Якоб: «Саудовский режим стал совершенно непредсказуемым»

щих оптимизации и инновационных подходов». Данные направления, по мнению Жумагулова, тем более актуальны для Казахстана, учитывая, что в настоящее время «ряд крупных инвесторов планирует реализацию крупномасштабных проектов, таких как расширение Тенгиза и Карачаганака, где затраты составляют десятки миллиардов долларов».

К слову, падение мировых цен уже повлияло на проект расширения Тенгиза. «Проект будущего расширения ведется уже два года, а финансового решения все еще нет. Вопрос пока висит в воздухе и ожидается, что решение по финансированию будет принято осенью этого года. Пока же решение не принято», – констатировал Жумагулов.

Касательно Кашагана он уточнил, что речь идет о соглашении о разделе продукции, и для государства риски минимальные – потери могут понести инвесторы. Однако, по словам Жумагулова, консорциум надеется на рост цены на нефть.

Жизнь после «ЭКСПО», или 7 причин для роста объемов строительства жилья

До открытия Всемирной выставки EXPO-2017 в Астане остался год, и уже на фоне некогда голой степи возвышаются футуристические конструкции будущего центра выставки. Численность населения Астаны неуклонно растет, а вместе с ней и сам город. Экономическую теорию никто не отменял – спрос рождает предложение, и городу нужно быть готовым к росту. Когда-то Астана проектировалась гением архитектуры Кисе Курокавой из расчета на 800 тысяч жителей. Но жизнь, как всегда, внесла свои коррективы, и сегодня популяция столицы близка к миллионной отметке.

Наблюдатели считают, что EXPO даст толчок развитию города и выведет Казахстан к новой точке отсчета как в вопросах международной интеграции, так и развития новых направлений в бизнесе. На площадке EXPO будут продемонстрированы мировые научные достижения, и, как полагают эксперты, с развитием зеленой энергетики Казахстан мог бы сделать технологический рынок. Это – главная задача выставки.

Всех волнует вопрос: есть ли жизнь после EXPO и получит ли страна какой-то эффект от потраченных на подготовку к выставке нескольких лет и миллиардов долларов? Аналитики уже не раз высказывали мнение, что окупаемость выставки зависит от последующей эксплуатации инфраструктуры. Сейчас активно разрабатывается тема создания на территории EXPO международного финансового центра, предложенная главой государства. Если проект будет реализован,

а для этого есть все основания, Астана будет интегрирована в пул мировых столиц.

Но это проекты, скорее глобальные и имиджевые для страны, для большинства же людей актуальным остается вопрос жилой недвижимости. Горожане опасаются, что после того как EXPO отгремит, жизнь замрет, а строительные краны встанут. Однако аналитики с уверенностью прогнозируют рост столицы и после завершения EXPO-2017. Они назвали 7 причин, по которым объемы строительства жилья в Астане будут расти.

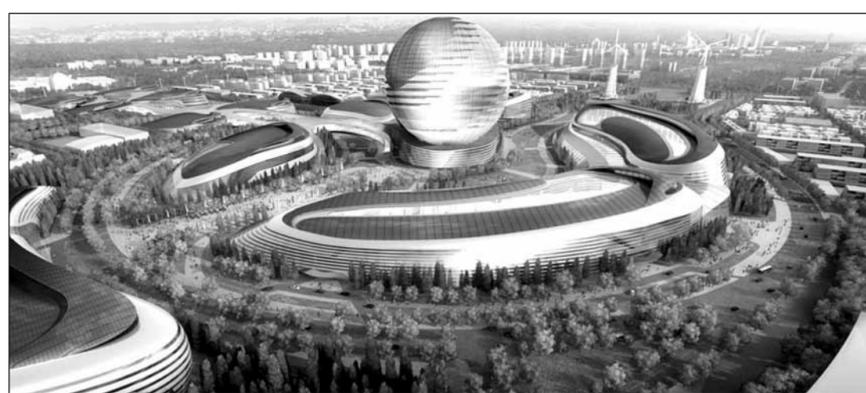
1. Рост населения

По данным статистики, ежегодный прирост населения столицы Казахстана составляет свыше 40 тысяч человек. Естественный и искусственный прирост (миграция) рождает спрос на жилье. Застройщики в свою очередь формируют предложение, продолжая строительство жилья в ответ на потребности рынка.

«Возьмем Алматы в качестве примера: город был лишен статуса столицы, и что мы видим? Популяция продолжает расти, по последним данным, население Алматы составляет около 1,7 млн человек. Астана со статусом столицы приобрела и устойчивый тренд к росту, и бюджету города весьма значительный. Бюджет EXPO лишь на первый взгляд пугает – около 3 млрд долларов, но если сделать простой расчет и разбить его на три года, он окажется не больше, чем годовой бюджет города Астаны. Во-вторых, рост населения – естественный процесс, который остановить невозможно, город будет расти дальше», – прокомментировал заместитель Председателя Правления по развитию крупнейшего застройщика Астаны, компании BI Group, **Тасболат Абдуллин**.

2. Прагматичный подход застройщиков

Строительные компании пережили не один кризис и научились



трезво анализировать рынок. Строители не станут возводить жилье, если нет спроса, или, если рынок перенасыщен. Об этом постоянно заявляют серьезные застройщики. На данный момент жилая недвижимость близ территории EXPO активно распродается. Следовательно, спрос налицо, и он, по данным аналитиков, продолжает в Астане расти.

3. Чередование этапов строительства – управление рисками

Все, кто когда-либо сталкивался с вопросами приобретения первичного жилья, знаком с понятием «очередь». Сегодня застройщики – это своего рода барометр рынка, они пристально отслеживают спрос и быстро на него реагируют. Если спрос на первую очередь нового жилого комплекса есть, и тренд актуален, значит, рынок перенасыщен, и за первой очередью последует вторая. И так далее, по цепочке. Именно поэтому застройщики открывают продажи раньше, чем начинают строительство – для того, чтобы «прощупать» рынок и покупателя. Уровень продаж как правило диктует дальнейший сценарий.

4. 55% жилого фонда в районе EXPO реализовано

На данный момент больше половины жилья в прилегающем к EXPO районе реализовано, это 1987 квартир из 3593. Исходя из этих данных и по мере завершения благоустройства глобальной строительной площадки, ясно, что до конца года свободного жилья там, скорее всего, не останется.

5. Доля жилья на EXPO составляет 30% от всего жилищного фонда Астаны

По данным экспертов, жилой массив вокруг EXPO составляет лишь 25% от всего портфеля крупных строительных компаний Базис-А, BI Group, MAG, EXPO New Life, которые застраивают территорию EXPO. То есть, львиная доля деятельности основных игроков строительного рынка приходится на другие районы Астаны и не зависит от самой ожидаемой выставки 2017 года. К слову, сейчас в столице есть несколько районов, которые развиваются так же активно: район ТРЦ «Хан-Шатыр», территория близ Пирамиды и проспект Орынбор. «Мы ожидаем, что после проведения выставки EXPO в Астане рынок

жилой недвижимости не изменится. Сейчас есть конкретная дата, и к ней все застройщики привязаны, но помимо этой территории в городе есть и другие места, которые активно развиваются и будут развиваться дальше. Сейчас активно застраивается зона за «Хан-Шатыром», крупные застройщики возводят целые микрорайоны, там запланировано строительство школ и детских садов. Следует понимать, что EXPO – это всего лишь одно из мероприятий, к которому приурочили окончание строительства конкретных объектов, остальные проекты будут строиться дальше, и жизнь тоже будет продолжаться дальше», – поделилась мнением аналитик **Анара Куандыкова**.

6. Строительство столицы под контролем главы государства

На данный момент Астана развивается по многим направлениям, и ее уже нельзя назвать «городом чиновников». По данным акима столицы **Адилбека Джаксыбекова**, из 850 млрд тенге налогов, поступающих напрямую в республиканский бюджет и Национальный фонд, 600 млрд тенге обеспечивают крупные компании. «Астана стала самой окупаемым городом, который за-

рабатывает, содержит себя и вносит один из значительных вкладов в развитие экономики нашей страны», – констатировал аким.

Астана – не просто столица, это детище главы государства, за развитием которого он постоянно следит, непосредственно принимая участие в планировании города и обсуждении Генерального плана застройки.

«Ежегодно около миллиарда тенге инвестируется в рынок Астаны в виде инфраструктурных решений, создания и развития инженерных сетей и прочее. То есть, акимат готовит новые отдаленные районы города для застройщиков. Кроме того, численность города стабильно растет. По данным статистики, уже сейчас ежегодно население столицы растет примерно на 40 тысяч человек, и эта цифра, хотим мы того, или нет, будет только увеличиваться», – прокомментировал аналитик **Даурен Шимболтаев**.

7. Госпрограмма поддержки жилищного рынка

Часть свободных пенсионных накоплений будет инвестирована в поддержку жилищного строительства. Об этой программе Президент **Нурсултан Назарбаев** объявил в феврале 2016 года, приняв решение о выделении 360 млрд тенге для стимулирования жилищного сектора, из них 149 млрд тенге на строительство кредитного жилья, включая 22 млрд тенге для кредитования вкладчиков. Для поддержки частных застройщиков выделено 97 млрд тенге на возвратной основе.

Полностью просчитать последствия EXPO для экономики Казахстана вряд ли возможно. Аналитики утверждают, что несмотря на пессимизм некоторых экспертов, эффект от такого глобального события все же стоит ожидать в виде связей и контактов на разном уровне, за которыми последуют новые бизнес-решения и инновационные проекты.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ БЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Altcoo Partners»

Адрес редакции: 050000, РК, г. Алматы,

ул. Шевченко, 90, оф. 41

(ул. ул. Наурызбай батыра)

Тел./факс: +7 (727) 232-45-55.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

Главный редактор:

Марат КАИРБЕКОВ

Тел. +7 (727) 232-45-55,

m.kairbekov@kursiv.kz

Редактор:

Кристина БЕРШАДСКАЯ

Тел. +7 (727) 232-45-55,

kristina@kursiv.kz

Редактор сайта kursiv.kz:

Динара ШУМАЕВА

Тел. +7 (727) 232-45-55,

d.shumayeva@kursiv.kz

Коммерческий директор

департамент развития

интернет-проектов:

Руслан ИСМАИЛОВ

Тел. +7 707 112 12 24,

r.ismailov@kursiv.kz

Руководитель службы

по рекламе и PR:

Аиша ТЕМЕРЖАНОВА

Тел. +7 707 333 14 11,

a.temerzhanova@kursiv.kz

Служба распространения:

Ертак МЕРЯМ,

e.meryam@kursiv.kz

Редакция:

«Власть и бизнес»

Арман ДЖАКУБ

«Компании и рынки»

Анна ШАТЕРНИКОВА

«Банки и финансы»

Николай ДРОЗД

«Инфраструктура»

Элина ГРИНШТЕЙН

«Культура и стиль»

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

Технический редактор:

Олеся ТРИТЕНКО

Корректорское бюро:

Светлана ПЫЛЬПЧЕНКО

Представительство в г. Астане:

г. Астана, пр. Кабанбай батыра, 2/2,

оф. 201 В, БЛ «Державя», по вопросам

размещения рекламы обращаться по

тел. +7 (7172) 22-82-72

Руководитель регионального

представительства:

Алино КОЖАХМЕТОВА

Тел. +7 702 112 34 56,

astana@kursiv.kz

Корреспонденты в г. Астане:

Арман ДЖАКУБ

Подписные индексы:

для юридических лиц – 15138,

для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована

в Министерстве культуры и информации

Республики Казахстан.

Свидетельство о постановке на учет

№ 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.

Отмечено в типографии РПНК «Дэуір».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

Тарифная развязка на триллион тенге



Аргументы, представленные АО «Интергаз Центральная Азия» в качестве обоснования инвестпрограммы, выглядели сырыми

Газ

Вчера, 20 апреля, состоялись публичные слушания проекта предельного уровня тарифа на транспортировку газа по магистральным газопроводам от АО «Интергаз Центральная Азия» до 2020 года. Монополия намеревалась навязать потребителям газа 11-кратный прирост тарифа, что гарантировало бы ей к 2020 году почти 1 трлн тенге выручки. Комитет по регулированию естественных монополий и защите конкуренции (КРЕМИЗК) заявку отклонил в связи отсутствием подтверждающих документов товарно-транспортных работ.

Арман ДЖАКУБ

Напомним, в прошлом номере «КЪ» (см. материал «Рокировка на трубе») рассказывал о тарифной заявке от АО «Интергаз Центральная Азия», в которой предполагалось более чем в 11 раз увеличить тариф на транспортировку голубого топлива по магистральным газопроводам до 2020 года.

Как и предполагалось, в ходе общественных слушаний информация об 11-кратном росте подтвердилась. Однако аргументы, представленные монополией на суд общественности в качестве обоснования инвестпрограммы, мягко говоря, выглядели сырыми. Чего стоит описание причин, по которым она была инициирована.

«Наша инвестиционная программа разработана с учетом предписания Главной транспортной прокуратуры и Комитета национальной безопасности о необходимости проведения внутритрубной диагностики и ремонтных работ общей протяженностью 920 км. По нашим подсчетам, на это потребуются 300 млрд тенге», – рассказывает заместитель генерального директора АО «Интергаз Центральная Азия» Руслан Сагымбеков.

По его словам, основная часть активов была введена в эксплуатацию более 30 лет назад и на сегодня имеет большую степень износа – 30%. Более того, в качестве обоснования указывается полное прекращение

транзита туркменского газа. В плане на 2016 год эта статья доходов отсутствует.

К слову, в 2015 году объем транзита газа из Туркменистана составил 3,12 млрд м³ газа. План по транзиту узбекского газа в 2016 году установлен на уровне 4 млрд м³ против 3,47 млрд м³ по итогам прошлого года.

Если говорить о стоимости инвестиционной программы, то ее размер до 2020 года, по расчетам компании, составит 142,67 млрд тенге. Цель этих инвестиций – «обеспечение безопасной, надежной, экономичной и непрерывной работы газотранспортной системы Казахстана».

Из них 57,16 млрд тенге пойдет на переизоляцию магистрального газопровода (из них 28,5 млрд запланированы в 2020 году). Также 19,3 млрд тенге планируется направить на строительство волоконно-оптической линии связи (ВОЛС). Но более примечательно то, что еще треть расходов инвестпрограммы, или 47,8 млрд тенге, пойдет на «прочие работы». Что входит в эту категорию затрат, представители монополии так и не раскрыли.

В результате АО «Интергаз Центральная Азия» к 2020 году намеревалось за счет роста тарифа обеспечить доходы в размере 916 млрд тенге, из которых 460 млрд тенге (или 50,2%) придется на прибыль компании. И это только за счет транспортировки для потребителей Казахстана.

«Это максимально допустимый уровень прибыли по методике на действующие активы. Прибыль составляет 20–22%», – пояснил высокомаржинальную природу появления тарифа на транзит г-н Сагымбеков.

Присутствовавшие на слушаниях представители компаний-потребителей были несколько шокированы как размером тарифа, так и его аргументацией. И это без учета размера прибыли в условиях полного отсутствия конкуренции.

«У меня вообще было предложение не проводить эти слушания, поскольку самого предмета обсуждения нет. По тем данным, которые вы представили, тариф непросчитываем. Нет подтверждения заявленных объемов. У вас нет утвержденной программы. Что можно вкладывать в тариф, если инвестиционная программа не утверждена?» – задался вопросом член президиума Национальной палаты предпринимателей «Атамекен» Николай Радостовец.

При этом спикер выразил понимание, что компания столкнулась с прекращением транзита туркменского газа, однако рекомендовал обращать внимание на текущую ситуацию в экономике при подаче тарифных заявок.

«В этой связи надо очень хорошо посмотреть инвестпрограмму. Посоветоваться с потребителями на тех или иных участках. Очень непрофессионально подготовлена заявка. Надо поискать резервы. Вы инфраструктура – нельзя претендовать на такие прибыли», – упрекнул г-н Радостовец представителем газотранспортной монополии.

Представитель Евразийской промышленной ассоциации (ЕПА) Елена Попадопуло обратила внимание на «неуважительное отношение монополии к своим потребителям».

«Мы, как только увидели объявление, написали запрос с просьбой предоставить проект тарифа, причины роста, экономические расчеты. Писали дважды. В ответ нам прислали будущую тарифную смету без указания фактических тарифов. Никаких расчетов нам не дали. Думаем, здесь мы их увидим», – выразила недовольство представитель ЕПА.

В слушаниях принимали участие не только представители ассоциаций, но и такие крупные потребители газа, как «Таразский металлургический завод» и «Казфосфат». Они тоже выразили недовольство необоснованностью заявленного тарифа, а также отсутствием желания у монополии вести диалог с крупнейшими потребителями газа в Казахстане.

Под занавес слушаний представители КРЕМИЗК озвучили свое решение по результатам рассмотрения заявки монополии.

«В утверждении инвестпрограммы по транспортировке газа комитетом было отказано в связи с тем, что отсутствовали подтверждающие документы по распределению товарно-транспортных работ. Также по ряду мероприятий не были предоставлены соответствующие материалы, подтверждающие их необходимость», – заявила по итогам встречи представитель антимонопольного ведомства.

При этом заявка компании на утверждение предельного тарифа на хранение газа еще рассматривается, подчеркнули в КРЕМИЗК. «КЪ» будет следить за ходом рассмотрения и обсуждения инвестпрограммы газотранспортной монополии.

МВФ: уйти или реформировать

Претензии

Главы министерств иностранных дел Индии, Китая и России выступили с совместным заявлением о необходимости проведения дальнейших реформ Международного валютного фонда с целью увеличения представительства развивающихся стран. А также в адрес МВФ уже звучала неоднократная критика как от правительств различных стран, так и от отдельных экспертов. Встает вопрос о дальнейшей целесообразности сотрудничества Казахстана с МВФ и расширении присутствия республики в альтернативах, предложенных БРИКС и Пекином.

Ернар КАПАРОВ

В МВФ действует принцип «взвешенного» количества голосов, когда решения принимаются не большинством равных голосов, а крупнейшими донорами. МВФ, входящий в число важнейших организаций в международной экономической

сфере, устроен по образцу акционерного предприятия: его капитал формируется из взносов государственных по подписке. Квота каждой страны – члена МВФ определяется удельным весом государства. Квота тем выше, чем больше экономика страны.

Из-за этого МВФ часто критикуют различные ученые и политики. Голоса при принятии решений о действиях фонда распределяются пропорционально взносам. Для одобрения решений фонда необходимо 85% голосов. США обладают около 17% всех голосов. Этого недостаточно для самостоятельного принятия решения, но позволяет блокировать любое решение фонда. Сенат США может принять законопроект, запрещающий Международному валютному фонду выполнять определенные действия, например выделять кредиты странам. Как указывает китайский экономист профессор Ши Цзяньсюнь, перераспределение квот отнюдь не изменяет базовые рамки организации и соотношение сил в ней, доля США остается прежней, они обладают правом вето: «Соединенные Штаты, как и раньше, руководят порядком МВФ».

Также профессор Ашока Модди отмечает несостоятельность эконо-

мических прогнозов МВФ. Так, указывает он, за полгода-год до каждого серьезного кризиса за последние 20 лет – от мексиканского в 1994–1995 годах до коллапса мировой финансовой системы в 2008 году – прогнозы МВФ предусматривали стабильность и ее продолжение. Г-н Модди приводит пример, что внутренний отдел оценок МВФ критиковал фонд за неспособность заметить ипотечный кризис в США даже в его разгаре.

Учитывая данные факты, перед Казахстаном стоит вопрос дальше увеличивать квоты в капитале МВФ в надежде на повышение устойчивости национальной экономики за счет расширения возможностей по фондированию средствами фонда (к примеру, после увеличения своей квоты в 2015 году РК может рассчитывать на кредитную линию МВФ в трехкратном размере от объема квоты). Или же увеличить свое присутствие в создаваемом БРИКС альтернативе МВФ, а именно в Новом банке развития (НБР), а также создаваемом Китаем Азиатском банке инфраструктурных инвестиций (АБИИ).

Но на данный момент альтернативы МВФ проигрывают своему конкуренту не только в политическом и экономическом весе, но и в общих активах – \$200 млрд НБР против \$2 трлн МВФ и Всемирного банка.

Полиция станет публичной

Служба

Теперь местная полицейская служба (МПС) будет отчетливо выделяться на своей работе перед акиматами, маслихатами и населением. Об этом заявил председатель Комитета административной полиции Игорь Лепеха. Как считают в МВД, данная мера позволит наладить более тесный контакт с местными исполнительными органами и обеспечить двойной контроль за деятельностью службы.

Ербол КАЗИСТАЕВ

Согласно Закону РК от 2 ноября 2015 года «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам деятельности местной полицейской службы (МПС) она будет находиться под начальством акима. Он вправе

ставить задачи перед органом и требовать их исполнения. Также аким назначает и освобождает от должности руководителей МПС.

Учитывая, что основным критерием оценки МПС станет мнение населения, руководитель службы будет отчитываться не реже двух раз в год перед акиматами и маслихатами, а также один раз в год – перед населением. Также на уровне закона закреплена обязанность работников МПС заблаговременно информировать население о предстоящем отчете, в том числе размещении графиков отчетных встреч на сайтах акиматов.

«Акимы каждый год отчитываются перед населением», – пояснил Игорь Лепеха. – Мы считаем, что самым оптимальным вариантом будет присутствие на этих встречах руководителей местной полиции. Тем более что акимам очень часто задают вопросы касаемо полиции и охраны порядка».

Сегодня в состав МПС входят: участковые инспекторы, подразделения дорожно-патрульной и природоохранительной полиции, а также по защите женщин от насилия.

При этом за МВД остались функции общего руководства, контроля, совершенствования нормативной базы, а также взаимодействия с другими органами внутренних дел. «В случае ЧС МПС будет находиться под полным контролем МВД», – добавил Игорь Лепеха.

Что касается поступления в МПС, кандидаты на службу будут также зачисляться из кадрового резерва, но теперь состав данного резерва будет согласовываться с местными исполнительными органами.

По словам Игоря Лепехи, данная реформа уже сегодня дает результаты, благодаря тому что МПС выполнят исключительно предписанные законом функции. С начала 2016 года сотрудниками МПС было выявлено более 913 тыс. административных правонарушений (из них 623 тыс. – дорожно-транспортные), 3379 приставлений в общественных местах. На 16% увеличилось количество выявленных нарушений запрета на курение, на 9% – на нарушение тишины, а также на 1,3% – фактов распития алкогольных напитков.

Еда будущего

Рынок

Международный салон продуктов питания провел ряд исследований демографии планеты, а также как накормить мир в ближайшие 35 лет. Ученые пришли к выводу, что к 2050 году сильно изменится спрос на продукты питания.

Марина ГРЕБЕНЮК

В октябре нынешнего года в Париже пройдет уже традиционная выставка продуктов питания SIAL 2016. Данное мероприятие объединит 160 тыс. специалистов из 92 стран. Ранее Казахстан был представлен на выставке компаниями «Казнекс Инвест» и «Даль Продукт».

В рамках подготовки к выставке Международный салон продуктов питания изучил тенденции роста спроса на те или иные товары, чем это обусловлено и чему стоит уделить внимание на предстоящей выставке в Париже.

Согласно результатам исследования к 2050 году население Земли достигнет 9,7 млрд человек, при этом уже к 2030 году 2/3 жителей планеты составят представители Юго-Восточной Азии и Тихоокеанского региона, а Африка удвоит свое население.

Ученые предполагают увеличение темпов роста урбанизации на планете, а также то, что подавляющее большинство населения Земли составят представители среднего класса. Все

это приведет к изменению спроса на продукты питания.

Уже сейчас наблюдается интерес к потреблению обработанных продуктов, таких как фастфуд, различные консервы или нарезные овощи и фрукты. Это приводит к тому, что увеличивается спрос на упаковку и спецоборудование. Обусловлено это тем, что европейские страны, являющиеся лидерами по объемам импорта и экспорта по всему миру, имеют самый высокий показатель среднего возраста, из 20 летых «старых» стран планеты 18 являются представителями Старого Света.

Сегодня на страны Европейского союза приходится 73 и 71% всего экспорта и импорта планеты соответственно. Казахстан экспортирует в Германию товаров на \$342 млн, во Францию – на \$2,6 млрд. В то время как импорт из Германии составляет \$1,9 млрд, а из Франции – \$670 млн. Но при этом Казахстан не занимает и 1% экспорта или импорта для Европы.

По данным исследования агентства IIMCI Elim, казахстанский рынок питания является одним из самых стабильных в СНГ благодаря лучшему бизнес-среды, невысокому уровню конкуренции и стабильной платежеспособности населения.

Доля импортируемых продуктов питания в стоимостном выражении составляет 75%, большинство из них из России и Китая. Elim подчеркнули, что ожидается рост стоимости импортных товаров, а также производства в отраслях, где используется импортируемое оборудование или ингредиенты.

«Исходя из анализа предыдущих кризисных ситуаций, можно предпо-

ложить, на чем будут экономить жители Казахстана в этот раз. Прежде всего это напитки и алкогольная продукция – некоторые застолья обойдутся без дорогих напитков; кондитерские изделия – рост стоимости шоколада и других зарубежных продуктов заставит часть казахстанцев вернуться к печению и пряникам местных фабрик; рыба/мясо зарубежного производства – к сожалению, доля импорта мяса птицы, рыбы и некоторых готовых продуктов слишком велика в Казахстане, что, несомненно, приведет к сокращению их потребления», – заключили в агентстве.

Международный салон продуктов питания в рамках исследования по подготовке к SIAL Paris изучил интересы людей по всему миру. Достигнуто это было путем тщательного анализа спроса на те или иные товары. Если перевести все закупки в проценты, то вырисовывается такая картина: 54,7% денег тратится на удовольствия, 20,9% – на различные медикаменты и лекарства, 16,8% – на предметы удобства, 6,5% – на спортивные товары и 1,1% – на товары для духовного и внутреннего развития.

Также организация выявила категории продуктов по всему миру с наивысшим показателем роста спроса на товар и инноваций в изготовлении данного товара. Так, лидерами стали безалкогольные напитки (8,3%), молочные продукты (7%), замороженные продукты (5,7%) и готовые блюда (5,6%).

В связи с этим Международный салон продуктов питания решил, что на выставке SIAL Paris 2016 стоит уделить особое внимание горячим и алкогольным напиткам, а также тому, как сохранять свежесть и биологическую ценность обработанных товаров.

«Казхтелеком» модернизирует HR-направление

Это позволит значительно оптимизировать повторяющиеся и вспомогательные бизнес-процессы компании

События

В Астане прошла XI Международная конференция по управлению человеческими ресурсами. В рамках мероприятия были обсуждены не только тенденции в области управления кадровым активом, но и вопросы влияния HR-сферы на трансформацию компаний, значимость HR-культуры. Одним из примеров эффективной оптимизации бизнес-процессов в HR-сфере стал презентационный АО «Казхтелеком» Общий центр обслуживания.

Главными темами конференции стали прежде всего изменение корпоративной культуры, внедрение передовых практик эффективной организации кадровой работы и переход на новую модель HR в рамках трансформации компаний, поскольку ряд компаний из группы АО «Самрук-Қазына» активно работают над повышением своей эффективности. Не стал исключением и инфокоммуникационный оператор «Казхтелеком». В рамках трансформации были пересмотрены все бизнес-процессы, проанализирована организационная структура, после чего было принято решение о создании Объединенного центра обслуживания. Сутью этого центра является интеграция сложных повторяющихся операций внутри компаний, что исключит их дублирование на всех остальных уровнях. Если раньше кадровое направление требовало занятости порядка 100 человек по всей компании, то внедрение центра обслуживания потребует наличия 50–60 сотрудников. Повысится и



эффективность данной работы. При этом на центральном уровне и в филиалах будут сохранены функции HR, направленные на подбор персонала, управление талантами, обучение и развитие сотрудников. «Главное предназначение Общего центра обслуживания – объединение в одном месте всех бизнес-процессов компании в сфере HR. Это прежде всего вопросы кадрового делопроизводства, администрирования, расчета заработной платы и так далее. Таким образом, это даст возможность HR-специалистам компании на местах сосредоточиться на решении бизнес-задач: т. е. подбор персонала, управление талантами, а также обучение и развитие персонала. В мировом опыте такое решение уже широко практикуется. Многие зарубежные компании, как Schlumberger или Shell, используют эту модель. Но в Казахстане это первый опыт в таком масштабе. Мы внимательно

проанализировали мировой опыт и адаптировали его к нашим задачам», – рассказал управляющий директор по персоналу АО «Казхтелеком» Берик Битабаров.

Компания спланировала формат работы с теми специалистами, чьи функции были выведены в ОЦО: «Мы разработали программу содействия занятости, занимаемся переобучением работников, проводим переквалификацию, мотивируем и прилагаем все усилия, чтобы сохранить квалифицированного сотрудника, ведь в наших интересах, чтобы профессионал оставался работать дальше», – подчеркнул собеседник.

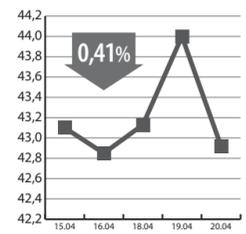
До конца года этот опыт будет поэтапно растиражирован во все филиалы компании. Также в перспективе в ОЦО могут войти все транзакционные и вспомогательные функции компании – в их числе и бухгалтерия, финансы, юридическая служба, IT-подразделение.

ИНВЕСТИЦИИ

ОФИЦИАЛЬНЫЕ КУРСЫ ВАЛЮТ НА 20/04/16

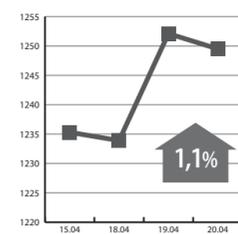
1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	262,99	1 ДИРХАМ ОАЭ	AED / KZT	92,02	1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN / KZT	89,08	1 ТАЙСКИЙ БАТ	THB / KZT	9,68	1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK / KZT	41,74
100 БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ	BYR / KZT	1,71	1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	337,99	1 РИЯЛ САУДСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	90,16	1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	119,16	1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	350,94
1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ	BRL / KZT	93,6	1 ЕВРО	EUR / KZT	382,94	1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	RUB / KZT	5,16	100 УЗБЕКСКИХ СУМОВ	UZS / KZT	11,74	1 ЮЖНО-АФРИКАНСКИЙ РАНД	ZAR / KZT	23,56
10 ВЕНГЕРСКИХ ФОРИНТОВ	HUF / KZT	12,35	1 ИНДИЙСКАЯ РУПИЯ	INR / KZT	5,09	1 МОЛДАВСКИЙ ЛЕЙ	MDL / KZT	17,23	1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	13,3	1 ЧЕШСКАЯ КРОНА	CZK / KZT	14,18
1 ДАТСКАЯ КРОНА	DKK / KZT	51,47	1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	52,24	1 НОРВЕЖСКАЯ КРОНА	NOK / KZT	41,43	1 СИНГАПУРСКИЙ ДОЛЛАР	SGD / KZT	251,54	1 ЮЖНО-КОРЕЙСКИЙ ВОН	KRW / KZT	29,93
												1 ЯПОНСКАЯ ЙЕНА	JPY / KZT	3,09

BRENT (15.04 – 20.04)



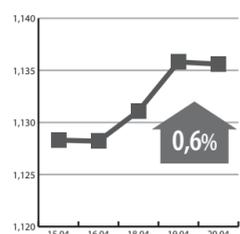
Нефть скорректировала динамику в сторону снижения после встречи стран – членов ОПЕК.

GOLD (15.04 – 20.04)



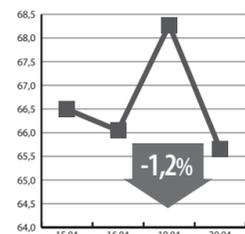
Рост золота обусловлен провалом переговоров стран ОПЕК, а также снижением курса доллара.

EUR/USD (15.04 – 20.04)



Пара формирует незначительное восходящее движение на фоне отсутствия макроэкономической статистики, а также после выступления ряда представителей ФРС.

USD/Rub (15.04 – 20.04)



Рубль снизился по отношению к доллару вслед за дешевеющей нефтью.

Обзор сырьевого рынка

Серебро затмило золото. Нефть в краткосрочном периоде будет дешеветь

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

Сырьевой комплекс укреплялся вторую неделю подряд, подпитываясь из разных источников, которые помогли компенсировать влияние растущего курса доллара. Китайские данные о торговле и экономическом росте сигнализировали о том, что экономика стабилизируется, хотя по-прежнему зависит от кредитов. Это оказало поддержку сектору промышленных металлов, а высокий спрос на соевые бобы стимулировал рост на рынке зерновых культур. Цены на сырую нефть достигли четырехмесячного максимума, но перед запланированной в выходные встречей в Дохе снова понизились. Сорт Brent восстановился от январского минимума более чем на 60%. Помимо продолжающегося сокращения объемов добычи в США самым последним поводом для покупок стал ежемесячный отчет Международного энергетического агентства, в котором организация заявила, что мировой рынок может почти восстановить равновесие до конца года.

Серебро, которое на протяжении последнего месяца пользовалось повышенным спросом у инвесторов через биржевые индексные продукты, резко подорожало и по темпам роста превзошло золото. Благодаря активному использованию в промышленности цена на серебро непрерывно растет, чему способствует улучшившаяся китайская статистика и низкая по историческим меркам стоимость относительно золота.

Зерновому сектору поддержке оказал резко увеличившийся в марте спрос на соевые бобы в Китае. По итогам недели сегмент соевых бобов показал самые высокие с декабря темпы роста. Кроме того, это привело к закрытию коротких позиций в секторе кукурузы, так как по рынку пополнили слухи, что американские фермеры могут перейти с кукурузы на соевые бобы, поскольку это экономически более выгодно.

Золото продолжает консолидироваться в диапазоне, в котором оно преимущественно торгуется в течение последней пары месяцев. За это время вложения в биржевые индексные продукты, обеспеченные золотом, стабилизировались после резкого скачка спроса на металл в начале года.

Золото не смогло уверенно пробить отметку \$1255 за унцию и впоследствии откатилось назад на фоне повисшего курса доллара. Сейчас оно торгуется в диапазоне, где поддержка проходит по линии \$1210 за унцию.

Интерес к серебру продолжает расти на фоне резко увеличившегося спроса на золото в течение первого квартала. Поскольку количество государственных облигаций с отрицательными ставками доходности становится все больше, менеджеры фондов ищут альтернативу для своих инвестиций, и в первом квартале такой альтернативой стало золото.

Однако, показав в начале года лучшие результаты за многие десятилетия, золото приостановило рост, и инвесторы переключились на серебро.

Пик дешевизны серебра относительно золота пришелся на конец февраля, когда одна унция золота соответствовала 83 унциям серебра. Предыдущий максимум был зафиксирован во время финансового кризиса 2008 года, и на протяжении последних 10 лет среднее значение коэффициента было равно 60.

В феврале этого года был отмечен высокий спрос на золото, благодаря чему соотношение не опускалось ниже уровня 80, но как только цена на золото стабилизировалась, инвесторы начали искать сравнительную ценность в других инструментах.

Они нашли ее в серебре, и в начале марта резко увеличился спрос на биржевые индексные продукты, обеспеченные серебром (на фоне стабилизации золота). Последний рынок, после которого серебро обошло золото по темпам роста, произошел на этой неделе, когда были опубликованы китайские данные, и соотношение золота и серебра понизилось. В отличие от золота серебро много используется в промышленности, что обеспечивает более половины годового спроса на металл.

В результате серебро потеснило золото и вышло на первое место среди драгоценных металлов по показателю роста в этом году. Также это означает, что для сохранения интереса к покупкем необходим технический прорыв вверх на рынке серебра или дальнейшего снижения его соотношения с золотом.

Цена сырой нефти обновила максимумы 2016 года, однако из-за волнений перед намеченной на 17 апреля встречей в Дохе игроки начали фиксировать прибыль. Неожиданное сокращение запасов в США, зафиксированное на предыдущей неделе, не продолжилось, однако новость о том, что по итогам недели объемы добычи вновь уменьшились, оказала поддержку ценам.

Суточная норма добычи в США опустилась ниже отметки 9 млн баррелей. Накануне заседания в Дохе агентство Bloomberg сообщило о том, что согласно статистике по танкерным поставкам в апреле Иран увеличил поставки более чем на 600 тыс. баррелей в сутки – до свыше 2 млн баррелей в сутки.

Я прокомментирую эту ситуацию в интервью агентству Bloomberg следующим образом: «Принимая во внимание поставки из Ирана, восстановление баланса на рынке должно происходить за счет стран, не входящих в ОПЕК, при условии, что цены на сырую нефть не вырастут слишком сильно. Если в ближайшие месяцы Иран сохранит объемы продаж на текущем уровне, а ситуация с переборами поставок из Северного Ирака и Нигерии улучшится, то можно будет рассчитывать на дальнейшее восстановление баланса».

Если говорить о выравнивании баланса, то дополнительную поддержку оказало Международное энергетическое агентство, которое заявило, что проблема избытка предложения может быть решена быстрее, чем ожидалось. Темпы добычи сланцевой нефти в США продолжают падать, благодаря чему избыток суточных поставок может уменьшиться до 200 тыс. баррелей во второй половине 2016 года.

Однако резкое сокращение избытка предложения возможно только при определенных ценовых условиях. Если стоимость сырой нефти продолжит расти, то в конечном итоге это отрицательно скажется на текущем процессе снижения добычи.

Возросшее количество сделок по хеджированию среди производителей говорит о том, что некоторые из них все еще живы и отчаянно пытаются восстановить свои балансы за счет стабилизации производства.

Открытый интерес к фьючерсным контрактам на нефть WTI и, в особенности, на нефть Brent увеличивается, что свидетельствует о возросшей активности фондов и (или) активности по хеджированию инвестицией среди производителей. Резкий скачок на рынке Brent, возможно, произошел в результате недавнего значительного уменьшения спреда контанго, что уменьшило убытки, связанные с владением и пролонгацией длинной позиции.

Поводом к изменению ситуации на нефтяном рынке в течение последних нескольких месяцев послужила встреча в Дохе. Саудовская Аравия настаивала на том, чтобы Иран участвовал в заморозке уровней добычи, что и стало причиной неразрешимых противоречий. ОПЕК много обещает, но мало делает, поскольку в процесс всегда вмешивается политика. Период «консультаций» (или попытка выиграть больше времени для перераспределения) среди производителей продлится до июня.

Снижение цены будет способствовать дальнейшей перестройке, поэтому вряд ли падение будет обвальным, хотя длинные позиции, несомненно, нужно скорректировать. Мой прогнозный диапазон по нефти Brent в этом квартале по-прежнему \$35–45 за баррель.

Лидеры роста и падения (15.04 – 20.04)

KASE			
рост	изм. %	падение	изм. %
AO "КазТрансОйл"	1,1	AO "КазТрансОйл"	1,9
AO "Банк ЦентрКредит"	0	AO "КазТрансОйл"	5,8
AO "Национальный банк Казахстана"	0,03	AO "КазТрансОйл"	0
AO "Райффазен Долфин КазТрансОйл"	0	AO "КазТрансОйл"	0
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—

NASDAQ			
рост	изм. %	падение	изм. %
Testa	8,48	Sageate Technology	-0,69
Vertex Pharmaceuticals	1,29	Plattel	-0,73
eBay	0,36	Humana	-3,87
Global Sciences	1,33	Dollar Tree	-2,14
Calgene	1,07	Dish Network	-1,21
Alexion Pharmaceuticals	0,93	Liberty Global	-1,04
Biogen Idec	1,61	Liberty Global	-1,02
PerkinElmer	0,59	Baidu.com	-5,17
Linear Technology	0,04	Paycom	-1,31
Automatic Data Processing	0,04	Vodafone Group	-1,08

MMBB			
рост	изм. %	падение	изм. %
Роснефть	0,83	Северсталь	-0,3
ФСК ЕЭС	0	МТС	-0,2
Аэрофлот	2,52	ФосАгро	-6
Роснефть	5,25	Масштаб	-2
Сбербанк (групп.)	0,81	АРОСА	-0,2
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—

PTC			
рост	изм. %	падение	изм. %
Роснефть	0,03	Северсталь	-0,6
ФСК ЕЭС	0	МТС	-0,3
Аэрофлот	2,43	Масштаб	-1
Роснефть	4,65	ФосАгро	-2
ТРК	0,65	Норникель	-0,07
ЛУКОЙЛ	24,5	АРОСА	-0,29
Башнефть АНХ	27,5	Уралочил	-0,75
Сбербанк (групп.)	0,67	АРОСА	-3,5
Э.О.И. Россия	0,02	Вересколинское МПО	-0,7
Норникель	0,75	ННПК	-0,51

DAX			
рост	изм. %	падение	изм. %
Deutsche Bank AG	2,63%	Linde AG	-0,58%
Commerzbank AG	2,43%	Bayer AG	-0,47%
Wysenknapp AG	1,91%	Infinion Technologies AG	-0,41%
E.ON SE	1,48%	SWR SE	-0,23%
RIE AG	0,54%	Wolfschauer Ruckversicherungs-Gesellschaft AG in Muenchen	-0,04%
Allianz SE	0,44%	Freiburger Medical Care AG & Co KGaA	0,00%
Volkswagen AG	0,23%	Fresenius SE & Co KGaA	0,03%
Continental AG	-0,23%	Siemens AG	0,06%
Bayerische Motoren Werke AG	-0,23%	Adidas AG	0,12%
Deutsche Telekom AG	-2,14%	Deutsche Telekom AG	0,78%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ		СЫРЬЕ		FOREX	
	изм. %		изм. %		изм. %
KASE	0,56%	Light	-0,56%	Eur/Chf	0,11%
Dow	0,94%	Natural Gas	1,20%	Eur/JPY	-0,22%
NASDAQ	1,22%	Алюминий	1,14%	Eur/Kzt	-0,25%
Nikkei 225	0,46%	Медь	0,15%	Eur/Rub	-0,20%
S&P500	0,82%	Никель	1%	Eur/Usd	-0,30%
PTC	1,12%	Олово	0%	Usd/Chf	0,39%
Hang Seng	3,19%	Палладий	0,98%	Usd/JPY	0,37%
MMBB	0,58%	Платина	-0,64%	Usd/Kzt	0,00%
IBOVESPA	3,66%	Серебро	0,45%	Usd/Rub	0,200%
		Цинк	0%		

Инвестиция

«МегаФон»: фаворит ритейла

Аналитики предлагают купить акции компании «МегаФон», входящей в большую четверку операторов в России. Учитывая сильные позиции компании в ритейле, специалисты предлагают купить акции по 710 рублей.

Тимур НИГМАТУЛЛИН, финансовый аналитик группы компаний «ФИНАМ»

– Расскажите подробнее о деятельности компании.

– «МегаФон» – один из крупнейших российских операторов связи, работает во всех сегментах телекоммуникационного рынка России. Компания и ее дочерние предприятия располагают рядом необходимых лицензий и работают во всех регионах России, а также в республиках Абхазия, Южная Осетия и Таджикистан.

В ноябре 2012 года «МегаФон» провел первичное публичное размещение на Московской и Лондонской фондовых биржах. Основными акционерами компании являются USM (56,3%), TeliaSonera (25,2%) и

менеджмент. Около 15% находится в свободном обращении.

– Как сегментирован бизнес компании?

– Бизнес компании построен вокруг оказания услуг мобильной связи в РФ. Так, по итогам 2015 года более 86% выручки «МегаФону» принесли услуги мобильной связи (включая выручку от мобильной передачи данных). Услуги фиксированной связи приносит «МегаФон» немногим менее 7,5% совокупной выручки. Продажа оборудования и аксессуаров принесла «МегаФону» в ушедшем году немногим более 6% совокупной рублевой выручки. При этом более 98% выручки «МегаФон» сгенерировал российский сегмент.

– Какую аудиторию охватывает ресурс?

– Консолидированное число абонентов «МегаФона» в России (мобильная и фиксированная связь) в 4-м квартале 2015 года выросло до 76,8 млн. Таким образом, оператор находится по данному показателю на третьем месте среди так называемой российской «большой четверки». Для сравнения: консолидированное число абонентов МТС в 4-м квартале значительно увеличилось – до 107,8 млн, общее число

Валютный обзор

Александр ГРИЧЕНКОВ, эксперт-аналитик MFХ Broker

Прошедшая неделя обрушила на рынок большой массив статистической информации относительно состояния китайской экономики. Ключевые данные вышли в среду – 13 апреля (отчет по внешней торговле за март) и в пятницу – 15 апреля (данные по росту ВВП в первом квартале и по динамике промышленного производства в марте). Оба блока статистики оказались вполне позитивными. Отчет по ВВП совпал с ожиданиями, сообщив о росте второй экономики мира на 6,7% г/г. Данные по внешней торговле и промпроизводству превзошли ожидания аналитиков: рост китайского экспорта в марте составил +11,5% г/г против ожидавшихся +8,5% г/г, импорт снизился лишь на 7,6% г/г против прогноза -10,2% г/г, а объем выпуска промышленной продукции вырос на 6,8% г/г против прогнозных 6,0%. Еще одним важным событием завершившейся недели стал безрезультатный воскресный саммит нефтедобывающих стран в Дохе, прошедший 17 апреля. На этой неделе мировой валютный рынок входит в режим ожидания заседаний ведущих центробанков планеты. Речь идет о заседании Управляющего совета Европейского центрального банка (ЕЦБ), которое состоится уже в ближайший четверг, 21 апреля, и заседании Комитета по операциям на открытом рынке (FOMC) Федеральной резервной системы (ФРС) США, которое пройдет через неделю, 26–27 апреля.

Доллар США

На этой неделе в Соединенных Штатах выйдет ряд отчетов по рынку недвижимости, в целом же на этой торговой пятнадцатке трейдеры начнут готовиться к предстоящему 27 апреля заседанию FOMC. Главные опубликованные на прошлой неделе отчеты подталкивают руководство Федерезерва к тому, чтобы не спешить с ужесточением денежно-кредитной политики: потребительская инфляция в марте снизилась с 1,2 до 0,9% г/г, а промышленное производство снизилось на 0,6% м/м, хотя ожидалось снижение лишь на 0,1%. Исходя из этого трейдеры будут закладывать в котировки доллара сохранение монетарной политики неизменной. Я тоже не ожидаю от ФРС повышения ставок на заседании 27 апреля. Провал переговоров в Дохе, чреватый продолжением периода низких цен на нефть, может стать для монетарных властей США еще одной причиной, чтобы сохранить статус-кво на предстоящем заседании. В целом главными драйверами движений долларовой пары в ближайшие дни будут новости не из самих США, а из-за рубежа.

Евро

Для единой европейской валюты наиболее важным событием станет уже упомянутое заседание Управляющего совета ЕЦБ. На прошлом

заседании, в марте, Европейский центробанк пошел на масштабное смягчение монетарной политики, расширив программу количественного смягчения, опустив до нуля базовую ставку и до -0,4% ставку по депозитам. После таких масштабных мер трудно ожидать от ЕЦБ дополнительных шагов по стимулированию экономики. Однако запланированная по итогам заседания пресс-конференция главы центробанка Марио Драги будет представлять большой интерес. Из опубликованных протоколов прошлого заседания мы знаем, что на нем обсуждалась возможность еще большего снижения процентных ставок, так что рынкам важно услышать от Драги, при каких условиях будет возможно дальнейшее смягчение, как далеко может зайти ЕЦБ на пути ультрамягкой монетарной политики, а также каковы детали запланированной центробанком второй программы вливания ликвидности TLTRO. Наиболее вероятной реакцией рынка на итоги заседания ЕЦБ будет возврат евро выше \$1,14.

Британский фунт стерлингов

Вышедший за прошлой неделе британский отчет по потребительской инфляции оказался неожиданно сильным: темпы роста индекса потребительских цен в марте укрепились от 0,3 до 0,5% г/г, превысив прогноз 0,4%. Впрочем, это, конечно, не изменило мнения руководства Банка Англии о том, что время для повышения ставок еще не пришло: на заседании Комитета по монетарной политике 14 апреля все девять его членов проголосовали за сохранение статус-кво. На этой неделе в Великобритании выходят данные по рынку труда (среда, 20 апреля) и розничным продажам (четверг, 21 апреля), а на следующей неделе, в среду, 27 апреля, будет опубликован предварительный отчет по росту ВВП за первый квартал. Я ожидаю, что выходящая на этой неделе статистика поддержит восстановление фунта выше \$1,4350.

Российский рубль

На позиции российского рубля наиболее сильное влияние продолжает оказывать динамика нефтяных цен, а потому ожидания по поводу заморозки добычи нефти на саммите в Дохе, поддержавшие рост котировок почти до \$45 за баррель сорта Brent, помогли и рублю на прошлой неделе достичь четырехмесячного максимума в паре с долларом на уровне 65,18 рубля за доллар. Однако ожидавшееся соглашение не было достигнуто из-за разногласий среди членов ОПЕК. Резкое падение нефтяных фьючерсов в район \$40 за баррель в понедельник, 18 апреля, обрушило рубль до недельного минимума 68,80 рубля за доллар, однако сообщения о забастовке нефтяников в Кувейте помогли котировкам Brent быстро восстановиться в район \$43 за баррель, благодаря чему рубль тоже вернулся в район 66 рублей против доллара. Вероятно, пара доллар/рубль завершит неделю в районе 68 рублей.

– Будет ли меняться ценовая политика провайдера?

– После слияния мобильных активов Ростелекома и Tele2 в 2014 году на рынке появился четвертый по размеру федеральный игрок, который по состоянию на конец 3-го квартала 2015 года занимал 14-процентную долю рынка по размеру абонентской базы. Помимо последовавшего за этим событием разрушения исторически сложившейся олигополии «большой тройки» («Билайн», МТС, «МегаФон») на бизнесе мобильных операторов явно негативно сказалось введение в конце 2013 года принципа MNP (возможность переноса номера между операторами). За прошедшие два с небольшим года уже перенесено более 2,8 млн абонентских номеров, а всего заявок на перенос номера подано порядка 4,1 млн. Таким образом, ценовая политика компании вынужденно пересматривается в сторону снижения.

– Каковы рекомендации для инвесторов?

– Сейчас акции «МегаФона» торгуются вблизи отметки 710 рублей за бумагу. Для сравнения: в первый торговый день после размещения на Мосбирже в 2012 году акции оператора торговались вблизи отметки 630 рублей за бумагу. Учитывая сильные позиции компании в ритейле, согласно нашей модели целевая цена на конец года составит 840 рублей за акцию.

Руслан ПОГОРЕЛОВ

Председатель Правления АО «Страховая компания «Сентрас Иншуранс»

Родился 25 ноября 1976 года.

В 1999 году Руслан Александрович успешно закончил Магистратуру Редингского Университета (Англия) по специальности «Банковское дело в переходных экономиках», обладает квалификационным свидетельством 1 категории.

Свою работу в Страховой Компании в 2005 году в качестве Управляющего Директора Руслан Александрович начал с кураторства рекламно-маркетинговой деятельности Компании и связей с общественностью.

Предыдущий опыт работы Руслана Александровича включает работу в АО «Банк ЦентрКредит», международной аудиторской компании Ernst&Young, АО «Казкоммерцбанк» и АО «Казкоммерц-Секьюритиз».

«Вся суть страхового бизнеса в том, что никто не держит риски у себя»

Страховая отрасль, несмотря на некоторые негативные прогнозы, связанные с последствиями девальвации тенге и законодательными изменениями, имеет и ряд позитивных трендов. В интервью «КЪ» председатель правления АО «Страховая компания «Сентрас Иншуранс» Руслан Погорелов рассказал, что в кризисный период рынок становится клиентоориентированным, а введение электронного страхового полиса делает его более эффективным.

Ольга КУДРЯШОВА

– Подводя итоги 2015 года, по каким классам можно отметить существенный рост по сбору премий?

– Если говорить об общем страховании, то в 2015 году рост премий в целом по рынку составил 6% по сравнению с 2014 годом, всего страховые компании собрали 208 млрд тенге, в 2014 году – 197 млрд. Если говорить по основным классам, то по ГПО ВТС (это основной обязательный класс) рост оказался существенным и составил 14%. Поскольку премии страховые компании собирают в тенге, девальвация не повлияла на эти цифры. Стоит отметить, что рынок добровольного автострахования снизился на 1%, показав практически нулевой результат. В целом, у нас достаточно непопулярно КАСКО. Для примера, рынок обязательного страхования составил 38, 5 млрд тенге по обязательному страхованию ГПО ВТС автовладельцев, а по добровольному – около 16 млрд тенге, то есть в 2 раза меньше. В то время как в других странах, к примеру, в соседней России, рынок добровольного страхования, наоборот, в два раза больше, чем рынок обязательного страхования.

– Какие классы на сегодняшний день отмечаются наибольшей убыточностью, а какие стали самыми прибыльными?

– Традиционно самые убыточные классы страхования на рынке – это медицинское страхование и ГПО ВТС, в прошлом году самым убыточным стало страхование ГПО туроператора и турагента. По ГПО ВТС было собрано 38,5 млрд тенге, из которых на выплаты пришлось 18 млрд тенге, коэффициент выплат составил 47%. По медстрахованию было собрано 21 млрд тенге премий, из которых 18 млрд тенге были выплачены, коэффициент выплат на уровне 85%.

– А какими способами можно исправить ситуацию, какие инструменты могут позволить развить рынок в ближайшей перспективе?

– Существуют планы в рамках «Дорожной карты бизнеса-2020». В частности, это внедрение электронного полиса, вопрос очень активно обсуждается уже больше года. Сейчас мы видим, что Национальный банк РК активизировался, уже внесены изменения в Гражданский кодекс РК, которые, по сути, позволяют уже сейчас выпускать полисы по добровольным видам страхования посредством обмена электронных сообщений. Согласно этим изменениям добровольные виды страхования уже можно реализовывать посредством электронных писем. Однако могут возникнуть сложности, например, в том случае, если страховщик поменяет условия страхования. К примеру, страхователь приобрел страховку в электронном виде, а страховщик поменял какую-то программу, хотя это достаточно надуманная проблема и очень просто решается.

– А когда станет возможным внедрять электронные страховые полисы (ЭСП) в обязательные виды страхования?

– Насколько мы понимаем, у регулятора имеются планы внедрить электронный полис во второй половине текущего года по обязательному страхованию ГПО ВТС. Для введения ЭСП по обязательным видам страхования необходимы изменения в Закон «Об обязательном страховании гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств», а также необходимые поправки в Кодекс Республики Казахстан об административных правонарушениях, то есть то, чем руководствуется дорожная полиция. Основная загвоздка состоит в технических сложностях, ведь пока нет инструментов для работы с таким полисом. Если полис будет в бездокументарном виде, дорожный по-



Руслан Погорелов: «Чем раньше весь рынок поймет на кого он работает, тем больше приобретет лояльных клиентов»

лицейский просто не сможет узнать, имеется ли у водителя электронный полис, а за его отсутствие предусмотрен штраф. Этот вопрос сейчас активно обсуждается, страховщики понимают, что страховой полис необходимо внедрять как можно быстрее, поскольку мы достаточно сильно отстаем с этой реформой, в России электронный полис введен уже год назад.

– Есть ли объективные причины, почему подобные новшества так долго приходят на казахстанский рынок?

– По большому счету нет. Основная причина это, скажем так, желание регулятора и его способность быстро произвести необходимые реформы в этой части.

– Предполагается ли, что все страховые компании будут внедрять ЭСП по единой системе?

– Скорее всего, условия для всех компаний будут одинаковыми, мы исходим из законодательных и технологических условий, а как каждая компания построит свой процесс – это уже другой вопрос. На мой взгляд, страховым компаниям необходимо просто объединить электронные базы.

– Сделает ли внедрение ЭСП рынок более эффективным?

– Да, безусловно, введение полиса делает рынок более эффективным, поскольку снижаются издержки по страхованию, что отразится на операционной деятельности. Однако мы не прогнозируем, что это спровоцирует сокращение штата сотрудников.

– Одной из самых острых проблем страховщиков является конфликт с туристическим рынком. Для разрешения этого конфликта выдвигались предложения сделать данный вид страхования полностью добровольным. Как вы оцениваете это предложение?

– Для начала важно понять, нужен ли этот вид страхования как страховщикам, так и туркомпаниям. Сделать его добровольным не сложно, нужно только поменять законодательство. Однако мы должны отталкиваться от другого: почему этот класс вообще был обязательным, и почему он изначально не был добровольным? Государство заботилось о людях, которые потеряли деньги или понесли ущерб из-за недобросовестной работы турагентов и туроператоров. Если сейчас его сделать добровольным, то в случае, когда турагент или туроператор обанкротится, некому будет возмещать ущерб клиенту, и он просто останется без защиты. Наша компания стала лидером по выплатам пострадавшим за прошлый год, мы выплатили около 100 млн тенге клиентам недобросовестных туроператоров, и продолжим это делать. В совокупности за прошлый год все страховые компании выплатили 380 млн тенге,

а собрали 82 млн премий. В связи с этим возникает вопрос – а если бы уже в прошлом году данный класс страхования был добровольным, то кто бы возместил эту сумму, если ни одна из сторон не заинтересована страховать? Если бы этого не произошло, то 380 миллионов платило бы или государство, или сами граждане. Таким образом, с позиции страховщика этот класс выгодно сделать добровольным, с точки зрения клиентов – вряд ли. Хотя, если он будет добровольным, возможно люди будут сами заинтересованы покупать страховку самостоятельно.

– Как компании планируют возмещать выплаченные средства?

– За счет премий по более выгодным классам страхования, а также за счет инвестиционной деятельности. В прошлом году страховые компании получили очень хороший инвестиционный доход от девальвации за счет курсовой разницы. В том числе за счет этих денег происходят выплаты.

– В прошлом году на рынке было 16 компаний, которые имели лицензию и предлагали услуги на страховании ГПО туроператора и турагента, насколько мне известно; сейчас число компаний, проявляющих активность по данному классу, значительно меньше. Ожидается ли массовый отказ со стороны страховщиков по данному классу?

– В прошлом году несколько страховых компаний хотели отказаться от лицензий, но с законодательной позиции это не так просто сделать. Прежде чем отказаться от лицензии, необходимо либо продать имеющийся портфель по этому классу другой страховой компании, либо подождать, пока срок его действия закончится. В нашу компанию поступало несколько предложений от других страховых компаний с просьбой купить портфель, но по понятным причинам мы отказались. Соответственно, теперь все компании просто ждут, что их портфели закончатся, тогда, возможно, они уже будут сдавать лицензии. Хотя есть надежда, что с изменением законодательства, этот класс вступило в силу в этом году, все-таки ситуация поменяется, и бизнес стабилизируется. Нельзя говорить, что страховщики отказались от этого вида страхования, но к туркомпаниям стали предъявляться дополнительные требования по финансовой устойчивости туроператоров и турагентов, которым соответствуют немногие компании.

– В законодательство также внесены изменения по обязательному медицинскому страхованию. Однако известно, что добровольный вид данного класса страхования является одним из самых непопулярных и убыточных. В нынешних условиях в какую сторону поменяется ситуация по этому классу?

– Начнем с того, что обязательное медицинское страхование не имеет никакого отношения к страхованию. На мой взгляд, изменения были внесены по той причине, что государству не хватало средств содержать всю медицинскую инфраструктуру: государственные клиники, больницы, персонал, и таким образом оно просто эту нагрузку передает людям, то есть работодателям и непосредственно физическим лицам. Государство пытается поделить расходы на гос. медицину, по сути не меняется ничего, вопрос только, кто будет платить за государственную, бесплатную медицину, которая гарантирована нам конституцией? С этой точки зрения добровольное медицинское страхование не должно быть затронуто. Однако корпоративные клиенты покупают эти страховки как часть социального пакета, а с внесением этих изменений нагрузка увеличивается. Я думаю, что в первые пару лет корпоративные клиенты захотят посмотреть, как это будет работать, что отразится на интересе к добровольному медицинскому страхованию, и, как следствие, негативно отразится на объеме рынка.

– Используется ли такая методика страхования в мире?

– Во всем мире страховые компании самостоятельно осуществляют медицинское страхование, у нас это работает иначе, и какой из этих путей правильный мы, я думаю, увидим в будущем. Мы будем надеяться, что наш, но практика в развитых странах показывает обратное. Роль страховых компаний заключается в том, что они выступают модераторами, есть существенная разница в качестве медицинских услуг, предоставляемых по страховке частной страховой компании, и по страховке в рамках внесенных изменений. Если страховая компания видит, что какая-то из государственных клиник работает неэффективно, она с ней не работает, и та клиника либо теряет деньги, либо старается работать хорошо в рамках конкуренции. Разница заключается в спектре услуг, сервисе в клиниках, но чтобы это понять потребуется время. На самом деле, это вопрос развития вообще целого сектора, то есть, сама система страхования в правильном понимании в целом способствует развитию медицинской отрасли. Именно благодаря вот этому механизму, который должен создавать страховые компании.

– Прошлый год также ознаменовался переходом Казахстана во Всемирную Торговую Организацию, на этом фоне не возникло ожиданий о приходе на рынок сильных иностранных компаний и еще большему усилению конкуренции в секторе?

– Тенденции нет, и я не ожидаю, что иностранные компании (некоторые из которых за последние несколько лет уже ушли с казахстанского рынка)

вернутся обратно, при стоимости нефти в \$40. Возможен приход новых компаний в рамках ЕАЭС, но мы не думаем, что рынок Казахстана будет интересен каким-то серьезным иностранным игрокам.

– А крупные иностранные компании страхуются в Казахстане или они имеют право страховаться в стране резидентства?

– Сейчас они обязаны страховаться у местной компании, но большинство рисков компания передает в страну материнской организации. Если здесь какая-то иностранная страховая компания захочет открыть филиал и забирать напрямую этих клиентов, то конечно – местные страховщики могут от этого пострадать. Но эффект не будет значительным ввиду того, что все равно здесь они (прим. – страховые компании) больше выполняли функцию фронтинга, в том числе и по страховым премиям, поэтому потери могут быть, но небольшие. В то же время могут потеряться крупные страховые компании, которые работают с иностранными игроками. Кроме этого, мало только одной страховки, важен сервис, а оказывать его дистанционно достаточно трудно, ведь для оказания полноценного сервиса клиенту должна быть полностью построена инфраструктура, и вряд ли целесообразно создавать ее для обслуживания 20 клиентов. Таким образом, можно еще раз отметить, что рынок сам по себе не очень интересен, гипотетически риск конкуренции с иностранными компаниями есть, но мы его оцениваем как небольшой.

– Вся суть страхового бизнеса в том, что никто не держит риски у себя, в отличие от банков. Например, если банк выдал кредит, он держит его у себя. Максимум, что он может сделать – это перепродать его, но в Казахстане не развита такая практика. Страховщики же оставляют 10–15% риска у себя, а все остальное передают на перестрахование. На этом и строится весь мировой страховой бизнес.

– Будет ли развиваться рынок перестрахования в обозримом будущем?

– Перестрахованием из-за рубяжа в Казахстане занимается только одна компания, и даже она занимается рисками второй или третьей категории. В последнее время мы ощущаем интерес со стороны российских страховых компаний перестраховывать риски в Казахстане, отчасти этот интерес вызван санкциями. Но и здесь нужно понимать, что российские риски отличны от казахстанских, и у местного страхового рынка нет ресурсов достаточной емкости, чтобы обеспечивать их. Чтобы оценить эти риски нужно иметь довольно высокую квалификацию, а большинство андеррайтеров на нашем рынке такой квалификации просто не имеют.

Кроме того, нужно учитывать, что в России страховые случаи происходят довольно часто. В Казахстане даже по самым убыточным классам страхования относительно невысокий коэффициент выплат. Например, по добровольному страхованию имущества в 2015 году он составил 23%. В разбивке по данному классу страховые компании собрали 60 млрд тенге, а выплатили 14 млрд тенге, из них 12,5 млрд тенге выплатила только одна компания, 1,5 млрд тенге пришлось на все остальные компании. В добровольном страховании гражданско-правовой ответственности ситуация еще показательнее. Соотношение выплат к премиям составляет всего 2%, то есть, на практически безубыточный, из 25 млрд собранных страховых премий выплачено всего 500 млн тенге. Большая часть средств из 25 млрд была направлена на перестрахование. В России цифры совершенно другие, в некоторых регионах убыточность по добровольным классам составляет более 100%. У нас пока нет ни по одному добровольному классу страхования 100%-ной убыточности, однако предпосылки для роста убыточности есть. Пока коэффициент выплат по рынку составляет примерно 50%.

– Какие результаты показал страховой рынок с начала года, и как может поменяться ситуация в ближайшие месяцы?

– За два месяца рост по рынку составил 26%. В основном, он обеспечен несколькими крупными компаниями, но в целом и по другим компаниям мы видим неплохую ситуацию. Следует ожидать нескольких трендовых вещей, во-первых, роста убыточности по обязательному страхованию ГПО ВТС. Это связано с эффектом девальвации, первый краткосрочный эффект от которой был для страховых компаний позитивным, но среднесрочный эффект будет отрицательным, так как это повлияет на стоимость восстановления машин, стоимость запчастей и так далее. Стоит отметить, что рост убыточности по этому классу наблюдается на протяжении нескольких лет, если несколько лет назад коэффициент выплат был на уровне 20–25%, то в прошлом году он составил более 50%, в этом году он имеет шанс быть выше 60–65%. Снизить себестоимость по этому классу (расходы на агентскую сеть, офисы продаж и так далее) поможет внедрение ЭПС, поэтому в этом вопросе стоит острая необходимость. Однако переход на электронные полисы не будет массовым и быстрым, тот же опыт России нам показывает, что требуется приблизительно два года на развитие и понимание того, как это работает.

Кроме роста убыточности по основным розничным классам, ожидается ужесточение конкуренции по менее убыточным классам, в том числе и добровольным, о которых мы говорили. Может возникнуть опасная ситуация в случае, если возрастет интерес к этим классам, и у многих компаний появится соблазн удешевить тарифы ниже допустимого предела. Продажа по бросовым ценам в итоге может привести к серьезным рискам для таких компаний – они просто не смогут по ним отвечать, и для клиента, который не получит страхового возмещения.

Однако не все будет меняться в худшую сторону, позитивным трендом страхового рынка становится акцент на сервис, если раньше компании соревновались между собой в части подарков для клиентов, то сейчас во главу угла стоит повышение качества обслуживания. В результате кризиса к страховщикам пришло понимание, что главный приоритет – это клиент. Если раньше приоритетом были, в основном, агентские сети, и до кризиса компании по сути работали на страховых агентов, то сейчас ситуация заметно меняется. И чем раньше весь рынок поймет, на кого он работает, тем больше приобретет лояльных клиентов.

– Планирует ли компания в этой связи внедрять какие-то новые или уникальные продукты?

– В ближайшее время мы запускаем продукт «Быстрые выплаты», это выплата по ГПО ВТС без решения суда. Этот сервис позволит клиенту получить страховую выплату через несколько дней после ДТП, без ожидания решения суда. Также планируется внедрять совместные продукты с авиасервисами. Планируется предлагать такие виды страхования, как страхование от задержки рейса с условным тарифом за задержку более двух часов, а также страхование от потери груза с фиксированной суммой.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК/МАРКЕТИНГ

Аскар Байтасов: «Широкий ассортимент никому не нужен»

Мнение

О том, какие изменения происходят в ресторанной отрасли Казахстана, почему широкий ассортимент в меню – это не интересно, и кто в Казахстане, наконец, займется приготовлением качественных бургеров, рассказал управляющий директор ресторанной сети AV Restaurants Аскар Байтасов.

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

– Аскар, перед тем, как вы ответите на наш главный вопрос, касающийся ситуации на рынке, хотелось бы узнать о ситуации в вашей компании. Ваша сеть по-прежнему является крупнейшей в Казахстане?

– Да, на данный момент в нашей сети 25 ресторанов, и я бы сказал, что мы крепко стоим на ногах. В первом квартале этого года наблюдался незначительный спад по доходам, но в целом мы даже перевыполняем план. Это связано с тем, что сейчас все свои силы мы направили больше на качество наших услуг, а не на расширение сети. Мы видим прирост от года к году по уже существующим ресторанам от 20 до 35%. Можно сказать, что кризис даже поспособствовал тому, что бизнес-процессы в нашей компании стали эффективнее. Понимая, что будет тяжело, мы заранее начали оптимизировать свою работу.

– В 2013 году в одном из интервью вы заявляли о своих планах по открытию заведений в Омске, а также в КНР и Франции. Ваши планы все еще в силе, либо вы отказались от этой идеи?

– Действительно, планов было много. Что касается Омска, то они осуществились. Ресторан открыли, но мы разделили бизнес, и данный ресторан перешел к моим родителям. Во Франции и КНР я принял решение не открывать бизнес. На данный момент мы пересмотрели всю стратегию компании: если в те годы мы открывали много монобрендовых ресторанов, то сейчас мы занимаемся только сетями и текущей операционной деятельностью. Это позволяет улучшать качество действующих ресторанов, что для нас критично. Мы пришли к выводу, что, активно открывая новые рестораны,



мы теряем фокус. Поэтому снизили темпы расширения сети и сделали упор на процессы.

– Какой ресторанный проект вашей сети является самым успешным на данный момент?

– Я бы не сказал, что есть проект, который обходит по успешности другие. Все три сети успешны. Но у всех проектов без исключения есть плюсы и минусы. Мы видим потенциал в расширении сети итальянских ресторанов Del Para, – она увеличится в скором времени еще на два ресторана, и расширению сети грузинских ресторанов «Дареджани» (пополнится на семь ресторанов до конца этого года). Раньше мы открывали и закрывали рестораны с завидной регулярностью, последнее время таких закрытий почти не наблюдается.

– Вы часто употребляете местоимение «мы». Хотелось бы узнать, какие качества вы цените в своих сотрудниках прежде всего?

– Я начинаю больше уделять внимания не только профессиональным, но и личностным качествам человека: надежности, порядочности, человечности, с этого все начинается.

– Какой штат сотрудников в AV restaurants, и как часто в нем происходят изменения?

– В компании работает около 1,5 тыс. человек. Два года назад у нас была высокая ротация персонала. Наверное, для казахстанского рынка она все-таки не настолько высока – около 45% в год, но для нас это был большой показатель, потому что мы очень много вкладываем в людей, а они все равно уходят. К примеру, тренингов в нашей компании больше, чем в любой другой ресторанной компании в нашей стране. Но этого все равно недостаточно. В прошлом году мы понизили этот показатель до 30%, в этом году планируем добиться 20%. Причем, эти цифры касаются только работников ресторана, по офису показатели еще меньше.

– А что касается оборота компании?

– Годовой оборот AV restaurants около 6–7 млрд тенге. Прирост около 20–25% ежегодно.

– Если заглянуть вперед, то какой бы вы хотели видеть свою компанию через 5–10 лет?

– Если честно, я стараюсь не заглядывать вперед дальше, чем на 2–3 года. В рамках существующей стратегии мы должны открыть 13 ресторанов за два года. Но мое мнение такое: стратегии, как и планы, могут и должны меняться. Особенно сейчас.

– Помимо расширения уже существующих проектов, есть ли у вас планы о внедрении на рынок заведений нового формата?

– Мы с командой часто поднимаем этот вопрос: готов ли рынок к новым решениям? Сейчас мы планируем открытие ресторана, в котором кроме трех видов бургеров не будет ничего. Но эти бургеры обязательно будут самого высокого качества.

– Не слишком ли узкий ассортимент?

– На глобальном рынке складывается обоснованная тенденция: широкий ассортимент уже никому не нужен. В прошлом году в меню наших ресторанов можно было увидеть 70–75 позиций, в этом году мы снизили ассортимент до 60–65 позиций, к концу года мы планируем уменьшить этот показатель до 45 позиций. Многие удивляются таким мером, но рестораторы знают, что от этого показателя зависит многое. В первую очередь, широкий ассортимент сказывается на обороте продуктов. Меню должно быть сжатым, чтобы продукты не залеживались – это влияет на качество блюда. Далее – квалификация. Чем чаще повар готовит то или иное блюдо, тем лучше оно у него получается. Здесь даже есть своеобразный расчет: если одному блюду повар может

отдать 100% своих возможностей, то при ассортименте в 150 позиций, он уделяет каждому блюду меньше 1% своих возможностей.

– К вопросу о качестве. Критики, рестораторы, да и просто рядовые граждане постоянно сетуют на то, что ресторанная отрасль в Казахстане до сих пор пребывает в зачаточном состоянии, не получает должного развития. Как вы думаете, что должно измениться в сознании людей, чтобы ситуация улучшилась?

– Когда сами гости быстрее начнут приучаться к тому, что хорошо, а что плохо, когда начнут закрываться безликие рестораны с низким качеством сервиса, огромные банкетные залы, владельцы которых задаются только одним вопросом «Как поскорее набить карман, не прилагая при этом никаких усилий?», тогда и рынок начнет развиваться. Эти заведения занимают большую долю рынка и при этом никак его не развивают. Невысокое качество алкогольной продукции и продуктов питания, отсутствие квалифицированного персонала – все это сказывается на развитии ресторанной отрасли. Возможно, ситуация улучшится, но должно пройти немало времени.

– Чаще всего рестораторам задают вопрос: как раскрутить ресторан? А есть ли у вас четкое представление о том, как загубить ресторан?

– Не заниматься им. Недавно мы обсуждали интересный вопрос: если кто-то открывает новый потенциально успешный ресторан, и тем самым отнимает у нас долю рынка, через два-три года место чаще всего закрывается. Почему так происходит? Да потому что не все понимают, что такое устойчивый бизнес. Заниматься эффективной операционной деятельностью, привнес в нее что-то новое, постепенно наращивая обороты, – это всегда тяжело.

– Успешный долгоиграющий ресторан в Казахстане – редкость. А есть ли за рубежом рестораны, в которые вам хотелось бы возвращаться снова и снова?

– Таких ресторанов огромное множество. Лично мне нравятся простые маленькие ресторанчики. К примеру, во время первой недели учебы в Бостоне мне посоветовали посетить сифуд-ресторан Neptune Oyster. В меню этого заведения нет ничего,

кроме морепродуктов, потому что владельцы хотят, чтобы их устрицы были идеальными. И естественно, у них это получается.

Вот еще один пример: в октябре я ездил в Нью-Йорк к российскому ресторатору Михаилу Зельману, основателю ресторанного холдинга «Арликом». Он известен гениальной в своей простоте концепцией «один ресторан – два блюда». В меню его ресторанов Burger & Lobster, расположенных в самых крупных мегаполисах мира, нет ничего кроме, собственно, бургеров и лобстеров. Эта концепция сейчас работает как никогда.

– Кстати, о Бостоне. На своей странице в Facebook, вы рассказали о том, что сейчас вы получаете дополнительное образование в Гарварде. Для вас это повышение уровня профессионализма или скорее личностный рост?

– И то, и другое. Перед поездкой я решил, что эта учеба не для галочки в резюме, хотя у меня и резюме-то нет (смеется). Учеба в Гарварде – это развитие лидерских качеств, эмоционального фона с точки зрения элементарного понимания людей и развитие профессиональных качеств с точки зрения стратегий и инноваций.

– Какие у вас впечатления от одного из самых престижных учебных заведений мира?

– Когда ты находишься внутри этого заведения, тебя постоянно наводят на мысль, что это особая привилегия – находиться там. Самое интересное в Гарварде – это его сильнейшие преподаватели, четыре из которых входят в список пятидесяти бизнес-мыслителей мира по версии одного авторитетного издания. Майкл Портер, Линда Хилл – они действительно впечатляют. Сидишь в классе, слушаешь их лекции, и мурашки по коже бегут. Никогда не думал, что такое возможно.

– Вы заметили, что главное, чему учит Гарвард – это умение быть лидером всегда и во всем. Какими качествами должен обладать человек, ведущий за собой?

– В первую очередь он должен обладать четким видением текущей ситуации, понимать и чувствовать людей, с которыми работает. Сейчас я больше уделяю времени саморазвитию. Хочется не только заниматься обучением своих сотрудников, но и вдохновлять их личным примером.

Отечественный автомобиль: брать или не брать?

Авто

Казахстанский авторынок представлен как поддержанными, так и новыми автомобилями казахстанского и зарубежного производства. Поэтому перед потребителем в новых реалиях неизбежно встает вопрос, какую машину выбрать – новую или поддержанную, а если новую, то отечественного производства или иностранку? И если, к примеру, в Европе или даже в России ответ на этот вопрос очевиден, то для казахстанского потребителя – нет. И у каждого из вышеперечисленных пунктов есть много сторонников и противников, продолжающих дебаты уже не первый год. Kursiv.kz решил разобраться в этом вопросе.

Арман БУРХАНОВ

Не секрет, что у нового официально представленного автомобиля масса преимуществ перед поддержанным. Покупая его, водитель может быть уверен, что он исправен на 100%, все системы работают как часы, и никакие проблемы в дальних дорогах ему не грозят. Кроме того, он находится на гарантии. То есть, в случае чего – замена. Тогда как поддержанный автомобиль требует повышенного внимания и замены многих агрегатов, практически нивелируя экономию на покупке. А это немаловажное преимущество.

И если с этим все понятно, то следующий вопрос – выбирать транспортное средство местного производства или импортное? Вездесущая статистика утверждает, что в любой стране, располагающей собственным автопромом, машины отечественного производства занимают лидирующее положение на рынке, в том числе благодаря преференциям и условиям приобретения. У нас же доверие к автомобилям отечественного производства на низком уровне.

Причина этого кроется в том, что далеко не все казахстанцы знают о



том, на каком уровне наш автопром находится на данный момент, приводя печальную статистику снижения уровня продаж казахстанских авто (дескать, не просто так покупать перестали). Что в корне неверно. Поскольку сейчас спад показывают практически все рынки.

Развиваясь, любой рынок меняется, подстраивается под текущую ситуацию. В данном случае речь идет о вполне закономерном снижении вследствие девальвации сначала рубля (отложенный спрос сейчас мы наблюдаем из-за этого, что в 2014–2015 годах в Казахстан было ввезено около 300 тыс. авто из России), а потом и тенге. Все это не могло не отразиться на рынках, поскольку на данный момент они показывают высокую зависимость от импорта из-за отсутствия достигнутого локального производства.

Соответственно в нынешнем состоянии авторынка нет ничего «криминального». И не стоит забывать, что после каждого спада следует рост. Так что справлять тризну по казахстанскому автопрому и производству в целом, мягко говоря, рано.

На сегодня в Казахстане производится 99 моделей транспортных средств (коммерческих и легковых) разных сегментов, брендов, различной комплектации и разных ценовых категорий. От городских малолитражек до внедорожников, грузовиков и автобусов. По результатам марта процент продаж автомобилей казахстанского производства составил почти 30% в структуре рынка.

Само казахстанское автомобильное производство, вопреки расхожему мнению, тоже не стоит на месте: растут

технологии, локализация и качество производства, улучшаются многие параметры производимых авто.

Да, не стоит забывать о том, что автомобили, произведенные в Казахстане, изначально рассчитаны на условия эксплуатации именно здесь. То есть, адаптированы к нашему топливу (для многих иномарок оно просто смертельно), нашим климатическим условиям (далеко не все импортные автомобили смогут пережить такие перепады летних и зимних температур), а также нашим дорогам (или, как шутят сами водители, к нашему бездорожью).

Помимо этого, приобретение отечественной машины является более выгодным вложением, благодаря которому можно сэкономить приличную сумму, во-первых, при покупке – начиная с более выгодной цены на автомобиль, заканчивая льготными кредитами под 4% годовых (по обычной программе кредитования процент ставки на автомобиль увеличился), а во-вторых, при ремонте.

Однако камнем преткновения покупки отечественного автомобиля было и остается качество. «Все компоненты произведены не у нас, значит – качество на уровне», – пишут сторонники отечественных автомобилей на всевозможных форумах. «Да наши же даже собрать нормально не могут! Никогда не знаешь где что отвалится», – отвечают им сторонники импортных авто. Совершенно забывая (или вовсе не зная) о том, что за качество, как и за обучение персонала, отвечает не казахстанский производитель, а компания-брендодатель, (которая, кстати, просто так производит

кому-то неизвестному не доверит, выбирая партнеров на основании многих параметров), автомобили которой собираются на казахстанском конвейере.

И дело здесь вовсе не в недоверии к нашим рабочим, а в репутации бренда. Соответственно, тот же, к примеру, Peugeot 2008, собранный во Франции, качеством сборки не отличается от своего казахстанского собрата. Более того, разницу между ними заметит только профессионал. Да и то лишь по характерным для того или иного региона опциям и материалам отделки.

И если еще несколько лет назад услышать отзыв владельца казахстанского авто было достаточно сложно, то сегодня у каждого из нас найдется знакомый, который расскажет, как он проехал на своей отечественной Elantra (Peugeot и так далее) 100 (150, 200...) тыс. км без единой поломки.

К слову, моя соседка вот уже практически 3 года счастливая владелица Hyundai Elantra казахстанского производства. Регулярно проходя регламентное ТО, Жанна все эти годы с надеждой ждала каких-то проблем (эта непредсказуемая женская логика!), чтобы проверить «а правда по гарантии заменяют!» Проблемами авто свою хозяйку радовать как не торопилось, так и не торопится. И этот случай нельзя назвать единичным.

Причем, автомобили казахстанского производства пришли к двору не только на родине – к примеру, наши SsangYong Nomad и Peugeot 301 приобретали жители соседних стран – России (в основном Оренбург, Астрахань и Челябинск) и Белорусии. Отзывы о чем можно найти на многочисленных местных форумах.

«Но в автомобилях казахстанской сборки нет ничего казахстанского», – ехидно замечают противники казахстанского автопрома. Противоречия самим себе: подчеркивая, что речь идет о сборке, а не производстве, сами же начинают искать что-нибудь казахстанское. Забывая при этом о рабочих местах и прочей пользе отрасли для государства в целом.

Государство же на данный момент делает все возможное для развития собственного производства, потому что только этот путь позволит снизить импортзависимость, а соответственно и зависимость уровня жизни казахстанцев от экономик и политических ситуаций других стран, обеспечивая ценную стабильность.

Бизнес для «универсального солдата»



Спорт

В последние годы в Казахстане, в полном соответствии с мировым трендом, стремительно выросла популярность такого направления фитнеса как кроссфит. Если говорить об отечественном рынке, то только в Алматы всего три года назад насчитывалось не более трех клубов. Сегодня в южной столице работает около полтора десятков клубов, и представители фитнес-индустрии не исключают, что к концу этого года число может увеличиться до более чем двух десятков.

Анна РЕЗНИК

Кроссфит представляет собой определенную систему физической подготовки, состоящую из элементов гимнастики, тяжелой атлетики, аэробики и прочих спортивных дисциплин. Одна из главных «фишек» заключается в высокой интенсивности тренировок, а также в разнообразии тренировочного процесса. В системе кроссфита

каждое занятие комбинируется из различных видов заданий разной интенсивности, так что тренировки не повторяются. Кроме того, одна из отличительных особенностей заключается в том, что тренировки проходят в команде, в группах по 10–15 человек. Именно желание вырваться из тренировочной рутины, опробовать на собственном опыте другой вид физической нагрузки, отличный от привычного фитнеса, заставил обратить внимание на новую для отечественной фитнес-индустрии дисциплину, например, основательницу зала CrossFit BruteForce Асель Аскер.

По мнению спортсмена, фитнес-тренера Багаудина Бекова, если бы кроссфит не пришел на отечественный рынок извне, то ему стоило бы возникнуть в том виде, в котором он существует, в стране. Если мы говорим о тяжелой атлетике или гимнастике в кроссфите, считает он, то надо понимать, что здесь эти дисциплины представлены не в классическом виде. Спортивные составляющие могут сочетаться в разных формах. Внутри этого многообразия появляются различные направления, которые еще четче не обозначились, и это говорит о том, что кроссфит развивается серьезно.

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 12 (641), ЧЕТВЕРГ, 21 АПРЕЛЯ 2016 г.

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ОФШОРЫ:
МИФЫ И ФАКТЫ

>>> [стр. 8]

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ЛЕГКИХ ДЕНЕГ
СТАНЕТ БОЛЬШЕ

>>> [стр. 9]

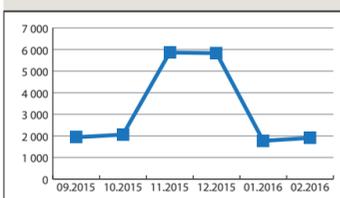
ТЕНДЕНЦИИ:
ТРЕНДОМ ГОДА МОЖЕТ СТАТЬ
ОГРАНИЧЕННОСТЬ ФОНДИ-
РОВАНИЯ

>>> [стр. 11]

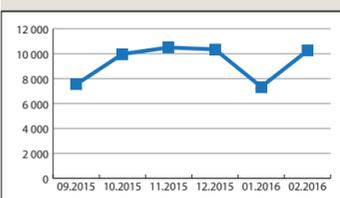
КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
«ВЫСОТКА»: ДОМ,
КОТОРЫЙ ПОСТРОИЛ...

>>> [стр. 12]

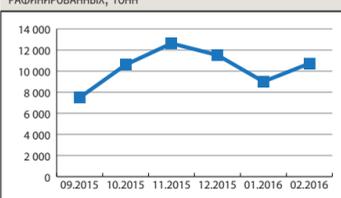
Производство сыра и творога, тонн



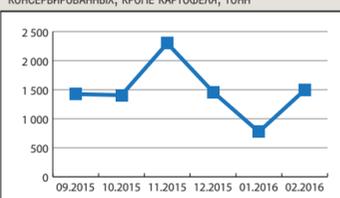
Производство масла подсолнечного нерафинированного, тонн



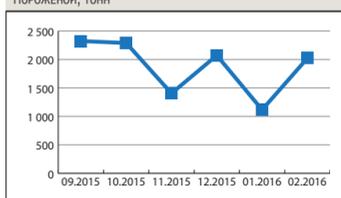
Производство масла подсолнечного и его фракций, рафинированных, тонн



Производство овощей переработанных и консервированных, кроме картофеля, тонн



Производство рыбы свежей, охлажденной или мороженой, тонн



Всеобщая «мобилизация»

Коммуникации

В последнем квартале прошлого года казахстанский рынок телефонов показал сокращение объемов продаж более чем на треть – до 655 тыс. мобильных устройств. Одно из проявлений кризисного периода заключается в том, что продавцы смартфонов снизили цены на продукцию, как в дорогом, так и в бюджетном сегменте. Такие данные из ежеквартального отчета в рамках конференции Enterprise Mobility Cloud Leadership Forum представили аналитики компании IDC.

Ирина ТРОФИМОВА

Несмотря на серьезное падение в последнем квартале прошлого года, рынок мобильных телефонов в целом упал меньше, чем тенге по отношению к доллару. Так, с августа по декабрь 2015 года национальная валюта девальвировала более чем на 85%, тогда как рынок мобильных устройств сократился «всего» на 40,3% в абсолютном выражении и на 35,9% – в денежном. В целом, отмечает аналитик IDC по мобильным устройствам и планшетам **Алена Кизуб**, спрос на мобильные устройства остается выше, чем на другие ИТ-продукты. С этим согласен и вице-президент IDC в России и СНГ **Роберт**

Фариш. «Именно направление мобильных телефонов чувствует себя относительно благополучно даже на фоне общего негативного тренда, в том числе смартфонов и планшетов, и тут дело в востребованности. Мобильные телефоны люди используют для решения задач, которые раньше решались с помощью планшетов и компьютеров», – говорит Роберт Фариш.

Относительно уровня доходов: сегодня казахстанцы готовы тратить на мобильные устройства больше, чем год назад, утверждают эксперты. Вместе с тем, нельзя сказать, чтобы вопрос, сколько потратить на новый смартфон, был бы уж совсем безразличен покупателям. Свидетельство тому – незначительное снижение цен. Средняя цена самых доступных устройств (до \$80) снизилась на 9,7%, а самых дорогих моделей (от \$450) – на 8,9%. «Это связано с тем, что потребители стремятся экономить даже на доступных моделях, а покупатели из верхнего ценового сегмента снижают запросы и частично переходят в категорию средних цен», – утверждает Алена Кизуб.

Тем не менее, если брать среднюю цену мобильного телефона (а в конце прошлого года, по данным IDC, она составляла \$183), то она выросла по сравнению с IV кварталом 2014 года, но по сравнению с первыми тремя кварталами 2015 года упала на 5,8%. Значительным событием на рынке мобильных телефонов специалисты IDC называют введенный правительством запрет на использование смартфонов государственными служащими при исполнении рабочих



обязанностей. Впрочем, некоторые игроки ИТ-отрасли не считают решение казахстанского правительства знакомым для сегмента мобильных устройств, помя, что строгость законов в реалиях страны компенсируется необязательностью их исполнения. Запрет на использование чиновниками смартфонов на службе легко обойти, уверен руководитель отдела сопровождения глобальных продаж «Лаборатории Касперского» **Кирилл Керценбаум**. «Руководство одной из российских компаний, сотрудникам которой в свое время запретили пользоваться смартфонами, вскоре было вынуждено отменить свое решение, и произошло это после появления планшетов с мобильным

интернетом. Выяснилось, что камеры хранения, которые предназначались для смартфонов, не вмещали планшет. Подсчитав расходы, в компании поняли, что установка новой камеры хранения на несколько тысяч ячеек для устройств всех сотрудников и возможных посетителей обойдется себе дороже, особенно с учетом того, что все и так знали: сотрудники игнорируют запрет», – утверждает Кирилл Керценбаум.

По мнению экспертов, тот факт, что в сегодняшней «черной дыре» ИТ-рынка стран СНГ, в том числе и Казахстана, смартфоны остаются товарной категорией, в меньшей степени подверженной негативным трендам, свидетельствует о том, что мобиль-

ные технологии станут драйвером роста рынка. В IDC считают, что к 2019 году число мобильных устройств, находящихся в пользовании жителей планеты, превысит 2,1 млрд, а к 2020 году доход от сервисов, связанных с так называемой «третьей платформой» – облаков, мобильности, больших данных, социальных сетей, намного превысит доход от других составляющих индустрии. В связи с этим аналитики прогнозируют перераспределение акцентов на рынке труда в ИТ: в IDC полагают, что 50% крупных предприятий с численностью персонала свыше 500 человек будет нанимать на 50% больше разработчиков. Такой подход будет продиктован необходимостью создания новых приложений, большинство из которых разместится в облаке. «Во многом именно поэтому уже сегодня самым быстрорастущим сегментом на мировом рынке ИТ становятся серверы. Мировые провайдеры облачных услуг, Amazon, Google, Microsoft, вкладывают большие средства в построение облачных мега-ЦОДов, и за счет этих инвестиций рынок серверов значительно вырос», – говорит Роберт Фариш.

Происходящие процессы легли в основу цифровой трансформации, о которой говорят эксперты и которая заключается в том, что каналы коммуникаций между компанией, с одной стороны, и ее клиентами, партнерами и сотрудниками – с другой, переходят из режима офлайн в онлайн. Уже сегодня можно оценить, насколько активно развиваются онлайн-продажи и мобильный банкинг. Именно поэтому, считают аналитики,

в нынешний непростой период на казахстанском рынке ИТ в плюсе будут направления, связанные с миграцией данных, разработкой приложений и облачной инфраструктурой. «Со временем многие компании будут мигрировать в облака, и в ситуации, когда люди вынуждены считать деньги, они будут искать возможности перехода на более дешевые платформы. На рынке хостинга и инфраструктуры как сервиса Казахстан пока делает первые шаги, но если мы посмотрим на рынок в более широком масштабе, переход к таким решениям неизбежен», – считают аналитики IDC.

Впрочем, некоторые эксперты считают, что прежде чем следовать трендам, следует определиться с тем, действительно ли мобильность и облака нужны конкретно взятой компании, либо в этом заинтересованы вендоры, желающие увеличить продажи. Для этого, считает независимый эксперт **Денис Щепин**, топ-менеджменту необходимо ответить на главный вопрос: может ли компания оставаться с тем ИТ, с которым работала до сих пор? «Ключевая проблема в этом случае – может ли тот или иной бизнес позволить себе быть доступным всего восемь часов в день, на протяжении рабочего дня? Очевидно, что если речь идет о предприятии по производству, например, труб, то отсутствие мобильности приложения и облачной инфраструктуры не столь критично, как для банка, который сегодня должен круглый год работать в режиме 24/7», – считает эксперт.

Нос по ветру

После второй мировой войны мире широко распространение получил термин «экономическое чудо» как пример форсированной развивающейся экономики страны или региона. В первую очередь это понятие связывают с Японией и Южной Кореей. Эти страны сделали ставку на экспорт и технологии, что помогло им из нищих государств превратиться в великие промышленные и индустриальные державы мира.

Арман БУРХАНОВ

Восстановление экономических позиций Японии в мире в 50-60-х годах и выход на второе место в мире по экономическому потенциалу в начале 90-х годов – одно из важнейших событий мировой послевоенной истории, представляющее большой интерес, как для историков, так и экономистов.

В специальной литературе указывается несколько десятков причин японского экономического чуда. Однако самым существенным вкладом в экономический скачок Японии внесла правильная стратегия в выборе отраслевых приоритетов. Из-за отсутствия в стране перспективных источников сырья и превышением предложения над спросом на сырье на мировом рынке японцы не тратили огромные средства на развитие добывающей промышленности. Отказавшись от развития капиталоемких отраслей, они сосредоточились на создании трудоёмкого экспортного производства, работающего на дешевом до 1973 г. импортном сырье. После повышения цен на сырьевую продукцию (не только на нефть) Япония успешно перешла на малосырьевые технологии в современных фото-теле-радиоэлектронных

отраслях, переноса «грязное» производство в развивающиеся страны с более дешевой рабочей силой.

Стратегически верным был выбор и в научно-технической сфере. Поскольку развитие собственной науки и техники требовало колоссальных затрат и многих десятилетий, Япония использовала свой собственный опыт для быстрой ликвидации научно-технического отставания от более развитых стран. Так, за 30 лет с 1949 г. в западных странах было закуплено порядка 34 тысяч лицензий и патентов. При этом японцы их не только дорабатывали, но и быстро внедряли в производство. Поначалу западные владельцы научно-технической информации не ожидали от японцев ее столь быстрого внедрения и превращения Японии в торгового конкурента, поэтому патенты и лицензии продавались за бесценок. В результате эффективность такой стратегии оценивается в целом от 400%, а в отдельных отраслях – до 1800%. На рубеже 60-70 гг. Запад опомнился и прекратил научно-техническую подпитку японского конкурента, но к этому времени страна восходящего солнца уже создала собственную базу научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Как результат, в период с 1950 по 1973 год среднегодовые темпы роста экономики Японии составляли порядка 10-11%. Это был один самых высоких показателей среди развитых стран. Начавшийся с середины 1950-х годов рекордный рост экономики продолжился до нефтяного кризиса в 1973 году, за это время ВВП Японии увеличился в 6,5 раз, а объём промышленного производства более чем в 10 раз.

В 70-е годы начался новый этап в развитии японской экономики. Общемировые экономические проблемы, связанные с ростом цен на энергоресурсы и сырье, привели к необходимости опережающего роста энергосберегающих технологий и производств и

наукоемких отраслей. Произошли значительные сдвиги в структуре японской экономики: снизилась доля обрабатывающей промышленности и сельскохозяйственного производства, возросла доля машиностроения преимущественно за счет электротехнической продукции.

Экономика Японии характеризуется высоким удельным весом высокотехнологичных предприятий, производящих средства связи и спутниковое оборудование, медицинские приборы, инструменты и препараты, оборудование для электроники, электронных компонентов и деталей, оптическую технику и линз. По многим из этих позиций Япония прочно закрепила свое лидерство в мире, вовремя заняв свободную нишу в сфере высоких технологий.

Экономический прорыв Южной Кореи

Историю успеха Южной Кореи связывают с высокими темпами роста ВВП, которые составили 8,6% в период с 1962-1988г и превращением страны из сельскохозяйственной в высокоиндустриальную.

На стремительный рост экономики Южной Кореи оказывали влияние различные факторы – как объективные, так и субъективные. Это ориентированная на экспорт стратегия развития, благоприятный международный экономический климат, сильное и эффективное руководство, малые затраты на содержание военно-промышленного комплекса. Кроме того, так же, как и в Японии, активно шло привлечение иностранных капиталовложений – как финансовых, так и технологических: промышленное оборудование и «know how».

Начиная с 70-х годов, специальными законами выделялись 7 отраслей первоочередного внимания: машиностроение, электроника, текстильная промышленность, черная металлургия, цветная металлургия, нефтехимия, кораблестроение. Этим отраслям оказывалось явное предпочтение

в снабжении ресурсами, они пользовались преимущественными налогами и другими льготами.

Южная Корея стала одним из мировых лидеров в области автомобильной, судостроительной, сталелитейной промышленности, производстве бытовой техники и электроники. Страна смогла практически с нуля построить всемирно известные «череболи», такие как Samsung, LG и Hyundai, чуть позже подойдя к активному развитию среднего и мелкого бизнеса.

Рост экономики начался с развития легкой промышленности, успешно экспортируемая продукция которой требовала трудоемкой, но низкоквалифицированной работы. Затем предпринимательский опыт, полученный в этой области в 70-х годах, был применен при формировании тяжелой промышленности, но в первую очередь, высокотехнологических областей электроники и бытовой техники.

Однако Корея стремилась привлечь не всякие иностранные инвестиции, а только те, которые вписывались в общую стратегию ее развития. Поэтому не менее 2/3 иностранных капиталовложений концентрировались в таких приоритетных отраслях, как химия, машиностроение и электроника. Наряду с привлечением иностранных инвестиций, начиная с 80-х годов, экономическая политика Южной Кореи была направлена на привлечение из-за рубежа современных технологий. Хотя в силу различных причин объемы заимствований в области технологий были не столь значительными, ее роль в переводе южнокорейской экономики на современные рельсы и в приобщении страны к достижениям НТР была, тем не менее, достаточно высока.

Примечательно, что Корея извлекла много полезного не только из опыта успеха Японии, но также и из анализа ее ошибок. Как известно, Япония во многом потеряла лидерство в результате того, что, существуя за счет покупки техно-

логий, страна не смогла поддерживать высокий уровень технических инноваций. Страна четко понимает, что именно развитие образования и науки является фундаментальной предпосылкой успешного экономического развития. Треть корейских студентов получает инженерное образование. По удельному числу учащихся вузов страна занимает одно из ведущих мест в мире.

Конечно, и у Японии, и у Кореи есть свои нюансы в становлении экономического чуда. Однако общий знаменатель прорыва этих стран – ставка на высокие технологии и вовремя занятые производственные ниши. Эти две страны наглядно показали, что наличие крупных запасов полезных ископаемых не является обязательным условием для того, чтобы стать крупнейшими экономическими лидерами.

«Зеленая энергия» как свободная ниша

В наши дни с развитием научно-технического прогресса открываются новые технологические ниши. Одной из них является возобновляемая энергетика. В условиях нестабильности на сырьевых рынках многие страны пересматривают стратегию своего развития и рассматривают долгосрочную экономическую политику, свободную от углеводородного сырья.

К примеру, Китай в ближайшие годы увеличит установленную мощность электростанций, работающих на возобновляемых источниках энергии, до 560 ГВт. Уже в 2015 году КНР стала мировым лидером по мощности солнечных электростанций. Общая мощность фотогальванических энергоустановок в Китае на конец 2015 года составляла 43,18 млн кВт. По этому показателю Китай занимает первое место в мире. За прошлый год страна увеличила мощность электростанций на солнечных батареях на 15,13 млн кВт. Это более четверти от общей мощности, построенных за 2015 год по всему миру фотогальванических устано-

вок. Понимая, что альтернативы «зеленой энергетике» нет, КНР активно форсирует исследование и производство возобновляемых источников энергии.

Но Китай не единственная страна, которая уже делает ставку на ВИЭ. В Великобритании объявили о строительстве самого большого в мире ветропарка мощностью 660 МВт. В Уругвае 94,5% электричества вырабатывается за счет альтернативных источников.

В Марокко открыта солнечная станция, которая станет крупнейшей в мире, когда будет полностью сдана в эксплуатацию в 2020 году. Станция построена в пустыне Сахара и будет производить 500 мегаватт электроэнергии, что сравнимо с мощностями АЭС. Таким образом, Марокко планирует генерировать 52% своих потребностей в электричестве путем возобновляемой энергии к 2030 году, уменьшив тем самым импорт нефти и других энергоносителей.

У Казахстана тоже есть возможность связать экономическое развитие с передовыми «зелеными» технологиями. Глава государства на Генеральной Ассамблее ООН предложил на основе инфраструктуры выставки «ЭКСПО-2017» открыть в Астане Международный Центр по развитию зеленых технологий.

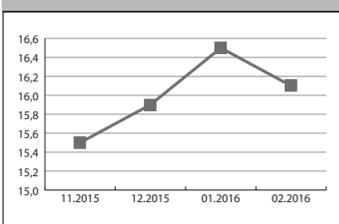
Уже через год на Международной выставке ЭКСПО в Астане будут аккумулированы все передовые технологии в сфере альтернативной энергетики. Для нашей страны – это шанс пережить лучшие достижения человечества в области возобновляемых источников энергии и занять растущую как на дрожжах нишу «зеленых» технологий.

В случае успешного использования такого шанса, Казахстан сможет так же, как и в свое время Япония с Кореей, сделать экономический рывок без применения полезных ископаемых, а исключительно за счет наукоёмких производств и разработок.

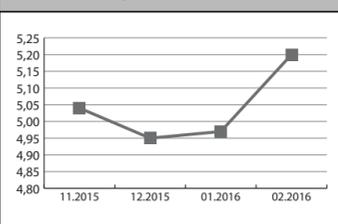
Другой такой возможности в ближайшее время у нашей страны, увы, может и не быть.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

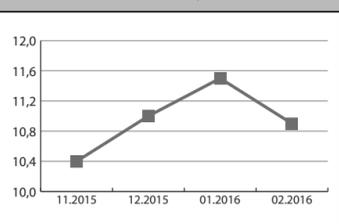
ВСЕГО ДЕПОЗИТОВ, ТРЛН ТЕНГЕ



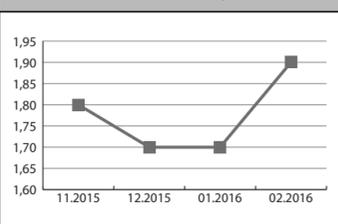
ДЕПОЗИТЫ В НАЦВАЛОТЕ, ТРЛН ТЕНГЕ



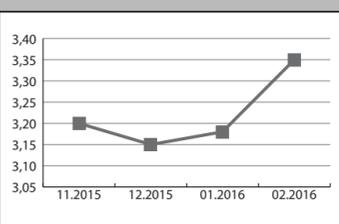
ДЕПОЗИТЫ В ИНОСТРАННОЙ ВАЛОТЕ, ТРЛН ТЕНГЕ



ПЕРЕВОДИМЫЕ ДЕПОЗИТЫ В НАЦВАЛОТЕ, ТРЛН ТЕНГЕ



ДРУГИЕ ДЕПОЗИТЫ В НАЦВАЛОТЕ, ТРЛН ТЕНГЕ



Валютный набег

Депозиты

Тема рисков, связанных с возможностью массового изъятия депозитов, традиционно остается одной из значительной степени табуированных, поскольку вероятность этого традиционно оценивается как невысокая, но чревата возникновением нервозности на рынке и реализацией эффекта самосбывающихся пророчеств.

Николай ДРОЗД

По оценкам, высказанным управляющим партнером Tengri Partners **Ануаром Ушбаевым**, в нынешней ситуации очень высокой долларизации депозитов «набег» вкладчиков, в ходе которого была бы снята значительная часть именно валютных депозитов, был бы особенно неприятен. Об этом он заявил во время международной конференции по риск-менеджменту 14 апреля в Алматы.

По его мнению, в отличие от ситуации с депозитами в тенге, когда поддержка легко могла бы быть оказана предоставлением тенговой ликвидности в любом необходимом объеме, возможности Нацбанка купировать отток валютных вкладов ограничены объемом ЗБР.

Спикер отметил, что они составляют в настоящий момент примерно \$28,5 млрд и возможности регулятора тратить резервы ограничены принципом о том, что их необходимо держать на уровне не меньше стоимости шести месяцев импорта, составляющей в настоящий момент \$18 млрд. Массовое снятие депозитов может произойти в результате действия как спекулятивных, так и фундаментальных факторов. Нацбанк, по словам г-на Ушбаева, не оценивал ситуацию возникновения нетривиального риска, связанного с «набегом» валютных вкладчиков.

Есть ли тренд на дедолларизацию?

В Нацбанке, куда обратился «КЪ» по поводу риска снятия валютных депозитов, готовят ответ, но «физически не успевают» к моменту верстки материала.

Уровень долларизации в рознице вырос до 80% в январе. (Небольшое снижение доли валютных кредитов, отмечаемое статистикой в феврале, кстати, не воспринимается г-ном Ушбаевым как начало тренда на дедолларизацию. По его оценкам, речь идет об изъятии вкладов на текущие нужды и о небольшой переоценке в результате укрепления тенге.)

Традиционная лояльность вкладчиков к банковской системе и ста-



«Набег» валютных вкладчиков становится одним из ключевых рисков для банковского сектора

бильность депозитной базы, которая обычно проявлялась даже в кризисные времена, на сей раз не выглядят безусловными, учитывая снижение рейтингов и ослабление силы многих банковских брендов в последние годы. Возможность массового оттока депозитов трудно полностью исключить после провокационной SMS-рассылки в феврале 2014 года. Тогда отток затронул только три банка, упомянутые в тех сообщениях: ЦентрКредит, kaspi и Альянс Банк, и в результате их розничные депозиты снизились на 169 млрд тенге. Банкам была оказана поддержка со стороны акционеров. Отток происходил в результате действия спекулятивных факторов. Кроме того, на ситуацию, несомненно, влиял кризис доверия после осуществленной накануне неожиданной девальвации.

При этом в Казахстане один из самых высоких уровней гарантий по депозитам, недавно он увеличен до 10 млн тенге по тенговому депозитам и остается на уровне 5 млн – по валютным. Под действие гарантий не попадает примерно 2% срочных тенговых счетов и 2,3% валютных счетов. По суммам на этих счетах, од-

нако, ситуация принципиально иная. В опубликованном Фондом гарантий депозитов аналитическом отчете по состоянию на конец 2014 года отмечается, что на 1 января 2016 года совокупная сумма гарантийного

Сумма гарантий по депозитам на конец прошлого года – 2,8 трлн тенге

возмещения по депозитам физических лиц в банках – участников системы гарантирования депозитов, подлежащая выплате фондом, составляет 2,8 трлн тенге. Специальный резерв на отчетную дату – 270,1 млрд тенге без учета средств уставного капитала фонда. В случае необходимости Фонд гарантирования депозитов по решению акционера (которым является Нацбанк) может использовать до 70% уставного капитала для пополнения дефицита специального резерва фонда, который в этом случае достигнет 377,5

млрд тенге, или 13,4% от совокупной суммы гарантийного возмещения и 5,5% от общего депозитного портфеля в банках. В кризисной ситуации поведение депозиторов, размер депозитов которых в валюте не превышает аналог 5 млн тенге, а по тенговому депозитам – 10 млн тенге, должно быть по всем правилам менее стрессовым. В феврале 2014 года, по оценкам банкиров, значительная часть вкладчиков, снимавших средства, о существовании механизма гарантий не подозревали. В обзоре фонда также отмечается, что вклады и в валюте, и в тенге свыше 15 млн составили 3,96 трлн тенге, или 57,6% от общей депозитной базы физических лиц.

Любопытной выглядит также статистика по наиболее крупным депозитам. Валютные депозиты, превышающие аналог 15 млн тенге, составили на 1 января этого года 3,83 трлн тенге, или 72,9% от всех срочных валютных депозитов. В банках открыто 37 930 таких счетов. В четвертом квартале прошлого года крупные валютные депозиты выросли несколько быстрее, чем срочные валютные депозиты в целом, на 22,2 против 19,7%. Кроме того, в статистике отдельной строкой приводится размер срочных депозитов руководящих работников и акционеров, владеющих более чем 5% акций банков, и их близких родственников. В банковской системе 2142 таких счета на аналог 517,8 млрд тенге.

Выгодная замена

Облигации

НК «Казахстан темир жолы» планирует осуществить на следующей неделе размещение тенговых облигаций со сроком обращения 10 лет на сумму 50 млрд тенге. Размещение выглядит интересным не само по себе, а как продолжение тренда, в рамках которого национальные компании и институты развития с преимущественно тенговой выручкой после прошлогоднего ослабления тенге будут стремиться заместить фондированием на внутреннем рынке внешние займы.

Денис КРАВЦОВ

По оценкам аналитика «Халык Финанс» **Салтанат Мадиевой** в коротком отчете на сайте компании, посвященном размещению, на текущий момент у КТЖ имеется в обязательствах четыре выпуска облигаций общим объемом 713 млрд тенге (по курсам 340,23 тенге за доллар и 352,42 тенге за швейцарский франк), или 58,8%. «Халык Финанс» положительно оценивает стремление компании снизить валютную долговую нагрузку на фоне ожидаемой волатильности курса. Объем возможного последующего выкупа еврооблигаций может составить 7% от общего объема номинированных в иностранной валюте долговых инструментов.

В нынешней ситуации на казахстанском фондовом рынке институциональным инвестором, на которого приходится основной объем покупок в тенге, является лишь ЕНПФ. В структуре инвестиционного портфеля фонда по состоянию на 1 апреля на вложения в бумаги КТЖ приходится 0,54%. ЕНПФ ранее купил еврооблигации на сумму свыше 31 млрд тенге. В нынешней ситуации объемы долгосрочной тенговой ликвидности достаточно сильно ограничены и распределяются буквально в ручном режиме. Есть информация, что 200 млрд тенге обусловленного кредитования, которые планируется направить в экономику, будут распределены

между 30 банками – практически всем соответствующими критериям ЕНПФ, без введения в действие каких-либо конкурентных механизмов.

Займы в долларах, а выручка в тенге

Осенью прошлого года рейтинговые агентства Fitch и Moody's изменили прогноз по рейтингам КТЖ на негативный, мотивируя это сокращением выручки компании и ростом долговой нагрузки после произошедшего ослабления тенге. КТЖ уже тогда говорила о намерении заместить часть валютных заимствований тенговыми.

Fitch, в частности, отмечало: КТЖ снизила свои операционные расходы на 16,6% в первом полугодии прошлого года и планы по капазатратам на 23% в течение 2015–2018 годов, что является позитивным для кредитного профиля КТЖ. Однако преимущества этих мер являются ограниченными из-за негибкой затратной базы и высоких капазатрат, связанных с планами по увеличению транзитного потенциала страны. Государство предоставило компании 44 млрд тенге из общих 83 млрд тенге для финансирования инфраструктурных проектов в рамках экономической политики «Нурлы жол». Компания подтверждена низким риском, так как 59% общего долга было деноминировано в валюте против 20% выручки на конец сентября 2015 года. (Это соотношение очень существенно изменилось после ослабления тенге в последующие месяцы.) Компания планирует снизить валютную часть долга путем размещения тенговых облигаций.

Рейтинговые агентства были обеспокоены также давлением на ковенанты компании по обязательствам перед ЕБРР в связи с ростом долговой нагрузки по отношению к прибыли, но не исключали, что по ковенантам может быть применен более гибкий подход.

Значительная часть пассивов компании состоит из обязательств в тенге, в виде займа от акционера в лице «Самрук-Казыны». На сайте КТЖ сообщается о восьми таких длинных займах на общую сумму свыше 250 млрд тенге, в основном на строительство железных дорог и обновление подвижного и вагонного состава.



Офшоры: мифы и факты

Налогообложение

Последние недели не утихают споры о панамских офшорных счетах политиков и бизнесменов из разных стран мира. Все это выдавалось как скандал или порицаемое обществом нарушение этики и моральных устоев. Однако использование офшоров – это вполне законный способ оптимизации налогообложения при открытии бизнеса, а также сохранения личного капитала.

Альжан СТАМКУЛОВ, партнер юридической фирмы Synergy Partners

Напомним, что Международный консорциум журналистов-расследователей (ICIJ) опубликовал доклад, который базируется на документах Mossack Fonseca – панамской компании, оказывающей юридические и консультационные услуги офшорам и трастам.

Согласно документам услуги компании воспользовались 12 действующих и бывших мировых лидеров, а также 128 политиков из разных стран мира.

В частности, в список попали премьер-министры Исландии и Великобритании, президент Украины и российский чиновник. В связи с этим скандалом часть политиков подала в отставку, другим до сих пор приходится оправдываться и доказывать легальность происхождения



Предприниматели уходят в офшоры, поскольку не доверяют казахстанской правовой системе

обнаруженных капиталов. Все это стало поводом для того, чтобы еще раз разобраться в том, как действуют офшорные юрисдикции и какова политика Казахстана в этой области.

Слово «офшор» переводится с английского языка как «островной». Офшорами называют малые островные государства с льготным или низким налогообложением. Некоторые карликовые государства также предлагают льготное налогообложение для своих резидентов. Они тоже иногда признаются офшорами. Известны такие государства-полисы, как Лихтенштейн и Андорра. Самыми

известными классическими офшорами являются Сейшельские Острова, Джерси, Каймановы Острова.

Льготное налогообложение подразумевает, что доходы юридических лиц – резидентов офшорных стран не облагаются подоходным или иными налогами. Такие государства существуют за счет небольших гербовых сборов.

Льготное налогообложение

В начале 1950-х годов в США начался бум, когда многие бизнесмены и компании регистрировали свои компании в штате Делавэр, так как

там было очень удобное и эффективное корпоративное право. Но в штате Делавэр были относительно высокие налоги на доходы юридических лиц. Кроме того, тогда еще не существовало конвенций об избежании двойного налогообложения.

Американские юридические фирмы начали предлагать решения. Одним из таких решений была налоговая оптимизация через создание компаний-резидентов в налоговом раю (tax heaven), то есть в офшорах. Американские компании и бизнесмены начали создавать компании в офшорах и передавать им активы,

чтобы снизить налогообложение дивидендов для конечных акционеров или бенефициаров. Такие офшорные компании стали холдингами.

Исторически у казахстанских бизнесменов очень популярны Британские Виргинские Острова. Иногда используют Каймановы Острова, Гонконг, Сингапур. Последнее время стали популярны свободные зоны ОАЭ. К примеру, все рабочие компании в Казахстане платят налоги, а дивиденды отправляют своим акционерам – офшорным компаниям. Однако казахстанское налоговое законодательство имеет относительно низкое налогообложение для торговых, сервисных и производственных компаний, а дивиденды для физических лиц иногда подлежат освобождению от налогов в Казахстане. Поэтому офшорные компании иногда проигрывают по налоговой эффективности казахстанскому налоговому режиму. Любые платежи из Казахстана в пользу офшорных компаний будут облагаться налогами и удерживаться в бюджет по ставке 20% от суммы отправляемого платежа в пользу офшорной компании, за исключением ОАЭ и Лихтенштейна, так как с этими странами у Казахстана имеется конвенция об избежании двойного налогообложения.

Защита права собственности

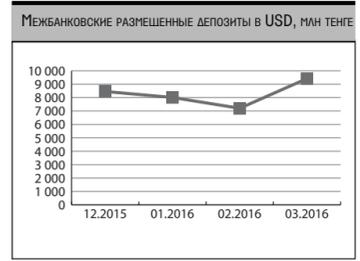
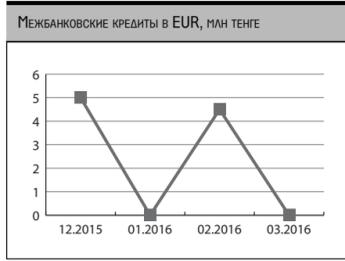
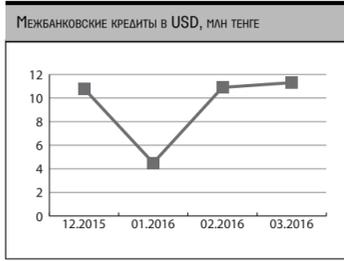
Другой особенностью офшорных юрисдикций является правовая система, которая, безусловно, признает право собственности. То есть у собственника нет риска, что его собственность, акции или денежные накопления конфискуют по требованию государственного органа этой офшорной страны. В таких юрис-

дикциях характерно верховенство закона и независимость судебной системы, что значительно гарантирует защиту прав собственности. То есть у офшорной компании никто не будет национализировать или забирать ее активы. Большинство офшорных юрисдикций – это бывшие британские колонии и острова США. То есть в таких юрисдикциях распространено англосаксонское право со всеми необходимыми атрибутами, такими как трасты, номинальные акционеры, номинальные директора.

Конфиденциальность и приватность

Офшоры предлагают такую вещь, как конфиденциальность через трасты или номинальных акционеров. Дело в том, что организованная преступность тоже стала использовать офшоры – для сокрытия доходов, отмывания денег, добытых преступным путем. Тем не менее в 1970-х годах были приняты и разработаны правовые механизмы, которые направлены на борьбу с отмыванием денег, добытых преступным путем. Многие иностранные банки и частные регистраторы компаний в офшорах просят раскрыть им имена настоящих акционеров, подтвердить их адреса и законность происхождения доходов или благосостояния.

В Казахстане существуют разные законы и правила, направленные на борьбу с отмыванием денег, добытых преступным путем. Кроме того, в 2020 году ожидается, что Казахстан перейдет к всеобщему декларированию имущества и доходов физических лиц.



МФО на заре активности

Бизнес

Малый и средний бизнес в регионах ждут большие перемены. Микрофинансовые организации совместно с госпрограммами фонда «Даму» планируют развивать отраслевой бизнес в регионах. Специалисты отмечают: несмотря на то что дорогие кредиты для бизнеса в банках становятся менее популярными у предпринимателей, кредитный бизнес между финорганизациями распределится равномерно.

Богдан ЕЛАГИН

В рамках первого специализированного форума микрофинансовых организаций заместитель председателя правления фонда «Даму» **Даулет Абилкаиров** рассказал, что фонд внедрял программы финансирования МФО, франчайзинговых проектов, а также кредитование малого и среднего бизнеса (МСБ) с помощью факторинга.

Директор микрофинансовой организации «Алка» **Валентин Попов** отметил, что внедрение регуляции микрофинансового рынка положительно скажется на бизнесе, поскольку с рынка уйдут скрытые микрофинансовые организации (МФО), которые попросту не смогут выполнять пруденциальные нормы, что в результате приведет рынок МФО в порядок. Однако он отметил, что условия, на которых фонд предоставляет кредиты, для некоторых МФО достаточно тяжелые, в частности для предприятий, находящихся в регионах. Кроме этого микрофинансовые организации, которые финансируются за счет собственных средств, находятся в более выгодном положении, чем те, которые прибегают к банковским кредитам. Программы фонда также проходят через коммерческие банки.

Генеральный директор «Первого кредитного бюро» (ПКБ) **Руслан Омаров** рассказал, что средний срок предоставления кредита составляет один год, максимальный срок – около трех лет. При этом ставки кредитования варьируются в зависимости от направления отрасли и политики каждой МФО. Он добавил, что средний размер кредита МФО бизнесу составляет порядка 3,9 млн тенге.



Нацбанк будет вынужден поддерживать базовую ставку на высоком уровне

Откуда деньги?

Фонд планирует выделить около 1 млрд тенге на финансирование МФО из собственных ресурсов, помимо этого планируется привлечение средств от международных финансовых организаций. Ожидается, что к 2020 году планируется направить на микрофинансирование порядка 15 млрд тенге.

Г-н Абилкаиров пояснил, что переговоры ведутся с Азиатским банком развития (АБР), Всемирным банком, Европейским инвестиционным банком и Европейским банком реконструкции и развития. Приблизительные решения переговоров ожидаются к концу апреля.

При этом АБР обозначили сумму в \$200 млн, которые они готовы выделить Казахстану на развитие МСБ. «Самый главный момент – это условия, на которых мы будем привлекать деньги, на какой срок, какие ограничения будут по секторам экономики или не будут. Будут ли ограничения по ставке на конечного заемщика или нет. Важно, чтобы деньги были эффективными», – поделился г-н Абилкаиров.

Он также отметил, что международные финансовые организации не заинтересованы в ограничении финансирования только определенного сегмента, поскольку необходимо кредитовать тот бизнес, который проявляет к этому интерес. К примеру, кредит, который был получен от АБР в 2011 году, не предполагал подобных ограничений.

«Если в рамках «Дорожной карты бизнеса 2020» есть приоритетные

отрасли экономики, то по деньгам международных финансовых организаций ограничений нет», – добавил он.

Птицы невысокого полета

В отличие от банков, которые больше заинтересованы кредитовать малый и средний бизнес, МФО очень активно работают с индивидуальными предпринимателями (ИП).

Согласно предварительным отчетам ПКБ в 1-м квартале 2016 года из всего портфеля выданных кредитов МФО юридическим лицам 81% кредитов приходится на ИП и только 19% кредитов было предоставлено МСБ. Для сравнения: 98,9% кредитования бизнеса в банках приходится на МСБ и крупный бизнес, финансирование ИП составляет около 1%.

В целом г-н Омаров считает, что рынок кредитования бизнеса и физлиц распределится достаточно органично между всеми организациями, так или иначе предоставляющими кредиты экономике.

«Какие-то перетоки в МФО будут, но не значительные», – сказал г-н Омаров и пояснил, что речь идет лишь о большем интересе предпринимателей к МФО как кредитной организации в ближайшей перспективе. Он отметил, что банки не всегда понимают реалии регионов, и в этой части МФО могут четче понимать потребности региональных предпринимателей.

В части отраслевой направленности кредитования Даулет Абилкаиров сказал, что нельзя отметить определенную отрасль, наиболее интересную для кредитования МФО, приоритет диктует сам предприниматель. Финансирование бизнеса происходит в зависимости от специфики региона: в некоторых наиболее активно кредитуются торговля, в других регионах – сельское хозяйство и так далее. Например, в Алматы

наиболее приоритетным бизнесом является торговля, ЮКО – сельское хозяйство и торговля, Жамбылская область – это только сельское хозяйство, на севере приоритетное направление – обрабатывающая промышленность.

МФО не постигнет судьба банков

По мнению г-на Омарова, микрофинансовый бизнес навряд ли столкнется с закредитованностью и повторением судьбы NPL в банках. «Мы считаем, что микрофинансовые организации, которые кредитуют микробизнес, избегают той участи, которая в свое время постигла банки», – сказал он.

Все дело в том, что проблемы банков были в большей степени связаны со строительным бизнесом и недвижимостью, а МФО кредитуют малый и средний бизнес, который, по сути, работает в других секторах экономики: в агробизнесе, сельском хозяйстве, розничной торговле и так далее. «Я считаю, что в данном случае портфель микрофинансовых организаций более диверсифицирован, нежели в банках. Конечно, рисков больше, однако они находятся ближе к своему клиенту», – добавил г-н Омаров.

Помимо этого наблюдаются изменения и в финансовой грамотности населения в целом, и бизнес также стал более социально ответственным и все активнее направлен в реальный сектор экономики.

Легких денег станет больше

Кредитование

Рынок онлайн-кредитования, который за прошлый год вырос на несколько игроков, в 2016 году ожидает значительный наплыв конкурентов, сообщают специалисты. По предварительным прогнозам, объем пока еще небольшого рынка в 2016 году может вырасти в 4 раза.

Ольга КУДРЯШОВА

Точную информацию по рынку, объемам онлайн-кредитования представители и специалисты отрасли назвать затрудняются в силу того, что онлайн-кредитование находится только на стадии зарождения. Участники рынка рассказали, что в ближайшее время будут обсуждаться вопросы регуляции онлайн-сервисов.

Директор по связям с общественностью MoneyMap **Дмитрий Горюх** рассказал, что объем кредитования компаний за 2015 год составил порядка 5,1 млрд тенге (по предварительной оценке, доля компании составляет более 50% рынка). Однако в 2016 году уже отмечается взрывной рост: по сравнению со всем объемом, который был выдан компанией в прошлом году, объем за первые три месяца текущего года достиг примерно 80% от прошлогоднего результата, что в основном связано с многократным обращением уже опытных клиентов онлайн сервисов кредитования.

По данным портала prodengi, прирост кредитного портфеля за 2015 год составил более 50%, чему поспособствовала ситуация на финансовом рынке и в целом в экономике, когда альтернативные сервисы онлайн-займов стали выходом для многих казахстанцев.

«Еще одним показателем растущей привлекательности рынка онлайн-кредитования является то, что на него все большее внимание обращают аналогичные зарубежные сервисы и появляется все больше новых казахстанских компаний. Так, за прошлый год на рынок вышли два местных и два зарубежных игрока, доведя общее число игроков до шести-семи», – рассказали в prodengi.

Активно заселять рынок онлайн-кредитования в Казахстане игроки

начали только в прошлом году, в 2014-м онлайн-кредитованием занималась буквально одна компания. В среднем рост рынка интернет-кредитования за прошлый год составил около 45% (по данным «Первого кредитного бюро»), об этом сообщил исполнительный директор Казахстанской ассоциации «ФинТех» **Ерлан Смайлов**. Он также рассказал, что активно действующих игроков онлайн-кредитования в Казахстане насчитывается порядка шести и более десяти компаний собираются выйти на рынок.

Г-н Горюх поделился, что, по предварительным прогнозам на 2016 год, объем онлайн-кредитования по пессимистичному сценарию может вырасти в 3 раза, по оптимистичному – в 4 раза, плюс к этому необходимо учитывать приход новых игроков.

Он считает, что в Казахстане и России рынок кредитования трудно назвать конкурентным в сравнении с рынками Грузии, Испании, Польши и так далее. К примеру, одна из польских компаний в год тратит на рекламу больше, чем любой банк.

Г-н Смайлов не ожидает, что на казахстанский рынок в ближайшей перспективе придут крупные зарубежные игроки. «Необходимо решить вопросы правил игры, иностранный игрок зайдет только тогда, когда ему будет понятен рынок», – пояснил он.

Кроме этого казахстанский рынок довольно мал в сравнении со странами, где интернет-кредитование является весьма популярной услугой. Из 17 млн населения Казахстана только около 9 являются экономически активными.

В prodengi отмечают, что повышенный риск дефолтов по онлайн-займам вынуждает учитывать это при установлении процентного вознаграждения, которое составляет у онлайн-кредиторов 1–3% в день в зависимости от срока и суммы займа.

«На нашем рынке ставку определяет риск, а наш сегмент высокорисковый. Это главное, что диктует ставку», – пояснил г-н Горюх.

Г-н Горюх рассказал, что в России, где рынок онлайн-кредитования уже является регулируемым, годовая ставка для займа до 30 дней до 30 тыс. составляет 800%. Однако в реальности такую сумму заемщик не выплачивает, поскольку онлайн-кредит является краткосрочным займом. Фактически человек выплачивает около 45% (в зависимости от установленной сервисом ставки).

Офшоры: мифы и факты

<<< стр. 8

Правовая защита инвестиций

Страны с льготным налогообложением не имеют соглашений с Казахстаном по защите инвестиций. Если ваш бизнес большой или значительный для Казахстана, то желательно такой бизнес защитить с помощью той юрисдикции, с которой у Казахстана имеются соглашения о защите инвестиций. Как правило, это соглашения с развитыми странами, такими как США, Великобритания, Германия, Франция, Голландия.

Легкость ведения бизнеса

Еще одним преимуществом офшорных юрисдикций является легкость ведения бизнеса в этих странах. Практически во многих офшорных странах нет валютного законодательства, очень упрощенное законодательство в области лицензирования и разрешений, одновременно привлекательное законодательство в области контрактного и корпоративного права.

Страдает ли Казахстан от офшоров?

Казахстан не страдает от офшоров, так как налоговые режимы практически равноценны для конечных бенефициаров. Бегство капиталов из Казахстана может иметь несколько причин. Первая – Казахстан, вероятно, страдает от недоверия к правовой системе и судам, которые зависят от политических установок.

Вторая – есть желание некоторых лиц вывести и укрыть незаконные или преступные доходы на офшорных счетах своих компаний. В целом запрещать все сделки и валютные транзакции с офшорами нельзя, так как это будет нарушать и ограничивать экономические свободы всех граждан Казахстана.

Третья причина, возможно, в том, что инвесторы не хотят хранить капитал в одном месте, то есть в Казахстане, и нужна диверсификация

рисков. В этой ситуации Казахстан не страдает, так как этот капитал принадлежит гражданам Казахстана, которые хранят свои сбережения вне Казахстана. Нужно отметить, что офшоры не представляют какой-либо угрозы для Казахстана.

Есть ли деофшоризация в Казахстане?

Этот вопрос нужно реформировать. Что делает Казахстан по повышению своей инвестиционной привлекательности как страна? Ведь офшоры обладают высокой инвестиционной привлекательностью, и Казахстан должен конкурировать за иностранные инвестиции.

Казахстан в этом году привлек заем у международных организаций на реформирование судебно-правовой системы. Скорее всего, Казахстан делает небольшие усилия, чтобы увеличить доверие к судебной системе. Есть также инициативы по созданию отдельного суда для международного финансового центра «Астана» (МФЦА).

В отличие от судебно-административной правовой системы Казахстана, быстро развивается благодаря рейтингам Doing Business и рекомендациям Всемирного банка правительству Казахстана. Это действительно повышает инвестиционную привлекательность Казахстана.

Также некоторые бизнесмены еще в прошлом году начали подготовку в свете предстоящего перехода Казах-

стана к всеобщему декларированию доходов физических лиц в 2020 году. То есть они избегают от офшорных компаний, легализуют свои сбережения, выстраивают понятные и прозрачные компании.

Экономическая свобода

Казахстан сравнительно недавно обрел экономическую свободу. Эта свобода выражается в том, что граждане и юридические лица вправе вести любую коммерческую или производственную деятельность, кроме запрещенной законом. Граждане Казахстана пользуются всеми правами и свободами, которые гарантированы Конституцией. То есть мы вправе приобрести недвижимость в Казахстане и за его пределами, покупать любую валюту, осуществлять валютные операции из Казахстана и обратно, открывать банковские счета и хранить деньги в зарубежных банках, учреждать иностранные компании, покупать акции иностранных компаний, иностранные ценные бумаги. Если эти свободы и права будут ограничены, тогда это будет нарушением права собственности. Право собственности предполагает полную свободу в распоряжении вещью.

Для повышения инвестиционной привлекательности страны правительству нужно работать над институциональными реформами, чтобы повысить доверие к судебной и административной системам.

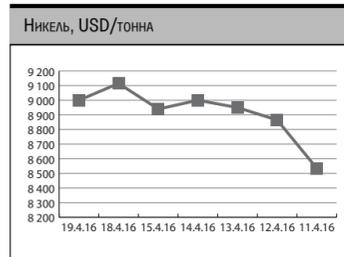
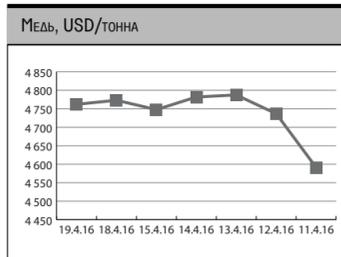
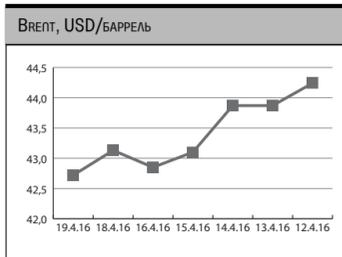
	Казахстан	Офшорные страны	Развитые страны
Налогообложение	среднее	низкое	выше среднего
КПН	20%	0-2%	25-35%
НДС	12%	0%	12-20%
Налог у источника выплаты	20	0	20-30
Налог на дивиденды физ. лиц	0-10	0	15-40
Степень защиты собственности	средняя	высокая	высокая
Степень правовой защиты инвестиций	низкая	нет	высокая
Конфиденциальность	нет	да	да
Легкость ведения бизнеса	средняя	легко	средняя

АЛУАН ТҮРЛІ, БІРАҚ ӨТЕ ҰҚСАС жаңа тікелей рейсі | ТАКИЕ РАЗНЫЕ, НО ТАКИЕ ПОХОЖИЕ новый прямой рейс

Алматы → Сиань

SCAT.KZ

ИНДУСТРИЯ



Бозшаколь – в ожидании восстановления рынка

Медь

Группа KAZ Minerals заключила с китайскими медеплавильными заводами годовые контракты на поставку медного концентрата с Бозшаколя. Но эксперты полагают, что в 2016 году успех запуска проекта будет нивелирован низкой ценой на медь и существующей долговой нагрузкой, а рост импорта меди Китаем вновь сократится.

Элина ГРИНШТЕЙН

Бозшакольский ГОК, наконец, начал приносить Группе KAZ Minerals первые плоды. Добыча руды на месторождении началась в сентябре 2015 года, в феврале 2016 года был произведен первый медный концентрат, а его первая партия была экспортирована на медеплавильный завод в Китае в марте. Отгружено было 2,23 тыс. тонн (43 вагона), в конце апреля уже ожидается отправка следующих 40 вагонов. Как отметили в компании, на реализацию концентрата с Бозшаколя Группой были заключены годовые контракты с китайскими заводами. При этом привлекательность Бозшакольской меди в концентрате для китайских медеплавильных заводов обусловлена высоким содержанием в ней серы, что отвечает требованиям китайской технологии плавки, а также тем фактом, что концентрат является «чистым» – опасные примеси, такие как иридий или мышьяк – в концентрате либо отсутствуют, либо их содержание невелико. Планируется, что в этом году Бозшакольский ГОК произведет 45–65 тыс. тонн меди в катодном эквиваленте, а уже в следующем году выйдет на проектную мощность с производством 20 вагонов медного концентрата в день.

Пройти медные трубы

Вместе с тем, учитывая текущую рыночную конъюнктуру, некоторые эксперты считают, что вследствие сохраняющейся тенденции капитальных затрат, направленных на поддержание Бозшаколя и Актогай, в Группе сохраняются риски высокой долговой нагрузки. Например, аналитики АО «Сентрас Секьюритиз»



К концу текущего десятилетия мир может столкнуться с серьезным дефицитом меди

отмечают: «Считаем, что запуск проектов роста Бозшаколь и Актогай и получение коммерческой выручки будут в текущем году нивелированы низкой ценой на медь и существующей долговой нагрузкой. Исходя из этого, основным фактором мы выделяем цену на медь, которая за 2015 год подешевела более чем на 20%. В связи с продолжающимся замедлением экономического роста в Китае, мы не предвидим роста медных котировок в течение года».

Аналогичного мнения придерживаются и в Goldman Sachs, считая, что «медведи» на рынке меди останутся вплоть до 2018 года, а Barclays прогнозируют дальнейшее снижение цены на металл до \$4 тыс. за тонну. Однако аналитики Deloitte полагают, что несмотря на то, что снижающийся спрос со стороны китайской экономики отчасти стал причиной медленных темпов восстановления на рынке меди, добывающим компаниям необходимо как можно раньше подготовиться к восстановлению рынка.

То есть, можно сказать, что, несмотря на низкую цену на медь, договоренность Группы KAZ Minerals с китайскими предприятиями, а также дальнейшее развитие проектов роста Бозшаколь и Актогай являются весомым подспорьем Группы в ожидании восстановления рынка.

Предопределяя дефицит

«Медь была и остается ключевым сырьем для крупнейших развивающихся стран мира, включая Китай. Снижение качества руды, упорно сохраняющийся высокий уровень расходов, сокращение объема предложения и нехватка капитала для финансирования дальнейшего развития и геологоразведочных операций – все это говорит о необходимости корректировки цены в среднесрочной перспективе, особенно, если учесть запланированную реализацию глобальных инфраструктурных проектов», – говорится в глобальном отчете Deloitte «Тенденции развития-2016».

Возрастающая значимость меди подтверждается и действиями крупнейших мировых компаний металлургического сектора. Так, например, гигант Anglo American заявил о своем намерении продать все активы, кроме алмазных, платиновых и медных проектов, аргументировав решение тем, что это важнейшие активы мирового уровня, на которых построена вся медная стратегия компании. А одна из крупнейших в мире горнодобывающих компаний BHP Billiton направила на инвестиции в добычу меди \$10 млрд за счет сокращения дивидендов и капитальных расходов, сместив фокус концентра с железной руды.

Причину данной концентрации промышленных гигантов на меди некоторые аналитики видят в том, что к концу текущего десятилетия мир может столкнуться с серьезным дефицитом данного металла. Но пока же ведущие мировые производители не намерены сокращать объемы производства меди, что служит одной из причин сохранения цен на данный металл на низком уровне. Впрочем, некоторые эксперты увязывают продолжающееся увеличение добычи именно с плавным ростом спроса.

Большие надежды

Отметим, что по данным Главного таможенного управления КНР, в марте Китай увеличил импорт меди и медной продукции на 36% по сравнению с февралем – до рекордных 570 тыс. тонн, тем самым спровоцировав рост цен на медь до максимума с 1 апреля 2016 года. На Лондонской бирже металлов стоимость меди подскочила до \$4855 за тонну – на 1,9%. Однако аналитики сходятся во мнении, что это не более чем сезонное увеличение спроса, и в апреле импорт меди Китаем сократится. Участники рынка также сомневаются в том, что рост импорта станет долговременным явлением, учитывая низкий уровень потребления меди КНР.

«КазТрансОйл» отправит доход на дивиденды

Инвестиции

Совет директоров АО «КазТрансОйл» предложил направить на выплату дивидендов 100% чистого консолидированного дохода по итогам 2015 года и нераспределенную прибыль прошлых лет. Таким образом, рекомендованный дивиденд на одну простую акцию составил 133 тенге. Решение об утверждении выплат будет принято годовым общим собранием акционеров 27 мая 2016 года

Эрика НАРМОНОВА

На заседании Совета директоров АО «КазТрансОйл», состоявшемся 14 апреля, было решено направить на выплату дивидендов 51 млрд 156 млн 534 тыс. 667 тенге. Данная сумма складывается из 44 млрд 712 млн 936 тыс. тенге чистого дохода компании по итогам 2015 года (100% чистого дохода) и 6 млрд 443 млн 598 тыс. 667 тенге нераспределенной прибыли прошлых лет.

Таким образом, рекомендованный размер дивиденда за 2015 год в расчете на одну простую акцию составил 133 тенге. То есть коэффициент выплаты составил 64,2% от неконсолидированной прибыли или 114,4% от консолидированной.

Напомним, по итогам 2014 года размер дивиденда на одну простую акцию «КазТрансОйла» составил 120 тенге 71 тиын, то есть в 2015 году предложенный дивиденд больше на 10,2%.

По мнению аналитика АО «Haluk Finance» Аскара Ахмедова, данная новость является позитивной для котировок «КазТрансОйла». «Непохоже, чтобы совет директоров придерживался определенного коэффициента выплаты; скорее, директора приняли решение увеличить дивиденд на 10% к прошлому году и довести ровно до 133,0 тенге», – отметил Ахмедов.

Айвар Байкенов из АО «Асыл-Инвест» напомнил, что дивиденд по итогам 2014 года по сравнению с 2013 годом также вырос на 10,7%. «Компания придерживается выбранной стратегии по выстраиванию позитивной дивидендной истории, увеличивая размер выплат в последние два года на 10–11%. Можно предположить, что такой тренд продолжится и в следующем году. Вполне вероятно, что именно имея планы по дальнейшему увеличению выплат в будущие годы, совет директоров и принял решение об умеренном росте дивиденда», – сказал Байкенов, вместе с тем отметив, что по оптимистичному

сценарию «Асыл-Инвест» выплаты прогнозировались на уровне 140–150 тенге на простую акцию. Это «базировалось на предположении о сильной необходимости НК «КазМунайГаз» в деньгах, в том числе на погашение финансовой помощи в размере 20 млрд тенге от «КазТрансОйла». Напомним, в собственности НК КМГ находятся 90% простых акций «КазТрансОйла».

О характерной дивидендной политике «КазТрансОйла» говорит и эксперт-аналитик АО «ФИНАМ» Алексей Калачев: «Дивиденды АО «КазТрансОйл» составляют неприлично большую долю – практически, больше 100% прибыли за предыдущий год, если учесть еще и нераспределенную прибыль прошлых лет. В России, например, госкомпаниям обязаны платить 25% прибыли, лишь в этом году Минфин настаивает на 50%, и пока с переменным успехом. В то же время, нельзя сказать, что решение совсем уж из ряда вон. С самого IPO «КазТрансОйл» условия КМГ по дивидендам были жесткими». Для иллюстрирования своих слов эксперт привел прошлогодние выплаты: в 2014 году – 100% от размера консолидированной прибыли компании, в 2013 году – 66%, в 2012 году – 86%.

«Ну что ж, такое решение собственника, контролирующего 90% акций АО «КазТрансОйл», а именно НК «КазМунайГаз». Видимо, эти средства не нужны для инвестиционной программы «КТО», ввиду отсутствия таковой, в то время как материнской «КМГ» приходится осуществлять немалые инвестиции. Например, в 2014 году компания выкупила у турецкой ТПАО 49% акций в ТОО «Казхатмунай» (КТМ) за \$204 500 тыс., что эквивалентно 37 168 577 тыс. тенге, доведя свою долю до 100%. Платеж осуществлялся двумя траншами, второй пришелся на 2015 год и составил 14 205 802 тыс. тенге. Кроме того, как видно из отчетности, за 2015 год у

А. Калачев: «Видимо, эти средства не нужны для инвестиционной программы «КТО», ввиду отсутствия таковой, в то время как материнской «КМГ» приходится осуществлять немалые инвестиции»

«КМГ» более чем удвоилась оценка инвестиций в совместные предприятия и ассоциированные компании (до 3 422 939 745 тыс. тенге с 1 217 661 400 тыс. тенге годом ранее)», – сказал Калачев.

Бизнес для «универсального солдата»

<<< стр. 6

Упражнения, составляющие основу данной системы, и раньше использовались во многих видах спорта как часть профессиональной подготовки. С появлением кроссфита эти методы стали компоноваться таким образом, чтобы возможность попробовать свои силы в тренировках появилась и у людей, далеких от профессионального спорта. Эксперты не исключают, что взлет популярности кроссфита и был обусловлен тем, что, как принято говорить, рядовым обывателям понравилась идея воспитания человека, обладающего недожиданными физическими возможностями. Люди постарше помнят, что свое время на воспитание «универсального солдата» работали и нормы ГТО: чтобы получить заветные значки, советские граждане должны были показать хорошие результаты в плавании, беге, должны были хорошо прыгать и далеко метать гранаты. Существует мнение, что moda на кроссфит со временем пройдет. Но так ли это важно?

Спорт и бизнес

Говоря о кроссфите как о бизнесе, участники рынка отмечают ряд особенностей. Во-первых, отсутствие рутинной в системе тренировочного процесса гарантирует стабильный интерес со стороны клиента, а значит, меньше риск того, что последний спустя несколько месяцев забросит тренировки, как это бывает с другими видами фитнеса. Во-вторых, кроссфит развивается по системе франчайзинга. Использование торговой марки обходится примерно в \$3000 в год, это позволяет предпринимателям, решившим открыть кроссфит-зал, рассчитывать на доступ к программам по обучению и сертификации инструкторов, к методикам тренировок, на консультативную помощь в выборе оборудования, в изучении бизнес-модели. Именно возможность получить маркетинговую и методологическую поддержку от материнской компании зачастую

становится решающим фактором успешности бизнеса.

В свою очередь, тренировочные центры обязаны платить ежегодные отчисления за использование методики и бренда, а тренеры обязаны ежегодно проходить обучение в центре системы CrossFit, стоимостью порядка \$1 тыс. В отличие от привычных фитнес-центров, где можно самостоятельно позаниматься на тренажерах, в системе кроссфита невозможно заниматься без тренера.

Предприниматель должен начать заниматься кроссфитом и получить сертификат тренера начального уровня, для этого необходимо пройти обучение в Европе, США или Москве. «Мы с супругом проходили семинары по подготовке тренеров 1-го уровня в Нюрнберге, потом с целью получения опыта и навыков посещали залы в ОАЭ, Италии, Испании, России», – рассказывает Асель Аскер. Сертификат начального уровня позволяет официально проводить тренировки в собственном зале.

К слову, те, кто стоял у истоков казахстанской индустрии кроссфита, отмечали, что проблема поиска подходящего помещения стояла очень остро: энтузиастам на первых порах приходилось тренироваться на улице, перевоза с собой спортивный инвентарь. В центре Алматы, например, непросто найти необходимое для зала кроссфита просторное помещение (площадь того же BruteForge, например, составляет 2000 квадратных метров, это самый большой зал в регионе), обязательно с высокими потолками. К тому же надо иметь в виду, что часть площади придется отвести под раздевалку, душевые, если эти помещения не запланированы изна-

чально. «Помещение, сразу готовое к использованию, найти трудно, и прежде чем начать бизнес, приходилось, хотя бы для порядка, с точностью оценивать стоимость капитального ремонта. Вторая важная статья затрат – оборудование; производителей много, но топовой считается американская Rogue. Оборудование высокого класса не может обойтись дешево, а в процессе доставки цена возрастает вдвое, а то и втрое, не говоря о логистических трудностях и сроках доставки», – рассказывает тренер Егор Иванов. Впрочем, в отличие от традиционного фитнес-клуба в формате «бачалки», при организации которого не обойтись самым скромным набором тренажеров, занятия кроссфитом можно начинать, не имея большого количества оборудования, а в процессе предприниматель сможет докупить необходимые принадлежности.

В перечне обязательного оборудования – функциональная рама, грифы, диски, тумбы, кольца, скакалки – оснащение зала может различаться в зависимости от перечня программ. Некоторые алматинские клубы предлагают наряду с базовыми комплексами кроссфит-программы для женщин, отличающиеся более щадящей нагрузкой, и даже программы для детей, включающие, например, элементы восточных единоборств.

Цена вопроса

Еще один момент, крайне важный в данном направлении фитнес-индустрии, связан с профессиональным уровнем подготовки тренерских кадров. Как говорилось выше, право на проведение занятий кроссфитом можно получить, лишь пройдя обуче-

ние в специализированных центрах, но по мнению участников рынка, наличие в активе тренера спортивного разряда и специализированных знаний идет в безусловный плюс. Направление кроссфита связано с проведением достаточно серьезных тренировок, и та самая универсальность, которая подается в качестве преимущества («Кроссфит подходит всем»), может обернуться проблемами со здоровьем, особенно для неподготовленного человека. Принцип кроссфита предполагает групповые занятия, и нагрузка, которая должна быть выполнена в течение дня, есть одна для всех. А среди клиентов есть как люди, пришедшие в кроссфит из традиционного фитнеса, так и те, кто не был знаком со спортом даже в детстве. Поэтому лозунг «Кадров решают все» применительно к индустрии кроссфита совсем не преувеличение.

Для потребителя традиционно одним из актуальных вопросов является стоимость занятий. Надо сказать, что алматинские клубы предлагают довольно много вариантов программ, в том числе по доступным ценам. Если сегодня не каждый может позволить себе выложить за годовой абонемент 190000 – 300000 тенге, то покупка месячного безлимитного абонемента за 15000–25000 тенге (в зависимости от того, предполагает абонемент ограничение по времени посещения или нет), скорее всего, не нанесет существенного удара личному бюджету. К тому же покупая абонемент на небольшой срок, клиент не связывает себя долговременными отношениями с клубом, что особенно важно, если человек только начинает тренировки и сомневается в правильности выбора. Кроссфит-залы периодически предлагают скидки, а также запускают специальные предложения для разных категорий клиентов – студентов или, например, посетителей, предпочитающих утренние или вечерние занятия. Если же потенциальный посетитель уверен, что кроссфит – это именно то, что ему нужно, прийти к пониманию в финансовых вопросах, как правило, удастся всегда.

Из истории

Один из основателей компании CrossFit Фред Глассман в первые же годы работы в качестве фитнес-тренера начал использовать для своей системы тренировок название «кроссфит». Изначально система служила персональной программой для сжигания жира, а тренировки проходили в обычном спортзале, однако постепенно модель бизнеса менялась, в 1995 году появился первый зал CrossFit, а в 2000 году была открыта компания CrossFit Inc.



АО «КазТрансОйл»

Национальный оператор магистральных нефтепроводов Республики Казахстан. Компания владеет диверсифицированной сетью магистральных нефтепроводов, протяженность 5373 км и водоводов, протяженность свыше 1975 км. В ноябре-декабре 2012 года в рамках программы «Народное IPO» компания разместила на Казахстанской фондовой бирже 10% акций. При этом спрос превысил предложение в 2 раза, акционерами компании стали 33 989 граждан РК.

Трендом года может стать ограниченность фондирования



Предоставление 2 трн тенге долгосрочной ликвидности банкам в 2014-15 годах не привело к росту кредитования

Ограниченность фондирования остается одной из наиболее острых проблем в финансовом секторе. Если когда-то ключевым источником долгосрочной ликвидности выступали внешние займы, то начиная с момента усложнения доступа на рынок внешних заимствований, в фондировании росла роль государства и квазигосударственных институтов. Теперь из-за ограничений, связанных со снижением цен на позиции сырьевого экспорта, и самоограничений, наложенных на себя государством в проведении контрциклической политики, государственные холдинги могут выступать конкурентами финансового сектора в привлечении средств. Наиболее явно конкуренция уже проявляется в привлечении средств ЕНПФ.

Николай ДРОЗД

Пенсионный резервуар

С момента консолидации пенсионных активов в ЕНПФ, одним из самых распространенных опасений было то, что сработает так называемый «институциональный дефект», связанный с конфликтом интересов, возникающим у государства при осуществлении управления пенсионными активами, когда возникает искушение финансирования каких-то собственных проектов с помощью дешевых и длинных денег. Картина, связанная с инвестированием пенсионных средств после консолидации ЕНПФ, однако, никак не соответствует этому сценарию. Доля инвестиций в бумаги институтов развития и национальных компаний, включая инфраструктурные облигации, выросла с 1 апреля 2014 года – даты окончательной консолидации пенсионных активов в ЕНПФ – крайне незначительно, примерно с 9,6% до 10,3%. Гораздо более выраженным был рост вложений в банковский сектор, включая и долгосрочные тенговые облигации и депозиты. Доля вложений в банки в совокупном пенсионном портфеле за последние два года выросла с примерно 21,5% до 33,3%. Такая ситуация отчасти связана с сокращением количества инструментов для инвестирования пенсионных средств на фондовом рынке, помимо госбумаг, существовавших квазигосударственных институтов и вложений в банки. Вложения в гособлигации даже сократились с момента консолидации пенсионных активов – 44,61% на февраль этого года – против 47,42% на 1 апреля 2014 года. При этом в 2014 и 2015 годах правительством после долгого перерыва появилось с заимствованиями на рынке суверенных еврооблигаций. Одной из мотиваций выхода было названо желание предоставить использование ограниченных возможностей фондирования на внутреннем рынке для корпоративного сектора. Объемы размещения длинных заимствований в 2014 году составили \$2,5 миллиарда, а в 2015 – \$ 4 миллиарда. По крайней мере, в этом году у правительства нет намерений осуществлять суверенные выпуски. Фондирование банковского сектора также росло крайне неравномерно, особенно в ситуации дефицита тенговой ликвидности 2015 года, существенно выросли доли заимствований в совокупном пенсионном портфеле Казкоммерцбанка – до 7,2% против примерно 2% в апреле 2014 года, и у Народного банка – 6% против 2,45%.

Аргументация действовавшего руководства Нацбанка по поводу вливания ликвидности в банковский сектор в 2014–2015 годах состояла в том, что за неполные 2 года финансовым рынкам было предоставлено свыше 2 триллионов тенге долгосрочной ликвидности, из которых более триллиона составляли вливания из ЕНПФ, в том числе в десятилетние облигации и депозиты, и еще около триллиона тенге – долгосрочные валютные свопы. К разочарованию регулятора, вливания долгосрочной ликвидности не привели к соответствующему росту кредитования. Возможно, смягчающим для банков обстоятельством была ситуация на валютном рынке, хотя регулятор указывал на то, что все это происходило в условиях существования валютного коридора. Активно в это время, правда, происходил процесс долларизации депозитов, и банки вынуждены были замещать с участием фондирования от Нацбанка выпадающие тенговые пассивы. (На февраль 2014 года доля тенговых депозитов в депозитах банков составляла 52,78%, на пике долларизации, в январе этого года – 30,1%). Отсутствие роста кредитования в тот период привело к некоторому охлаждению планов, связанных с фондированием банков. Прошлой осенью от действовавшего председателя Нацбанка Кайрата Келимбетова впервые зазвучали

оценки о необходимости нахождения определенного баланса между заимствованиями за счет свободных пенсионных средств фондирования банков и квазигосударственных институтов. Политическим решением, принятым в итоге в этом году, стало направление 400 миллиардов тенге из свободных средств в квазигосударственный сектор и 200 миллиардов обусловленного финансирования – банкам. Эта сумма несопоставима с оказавшимся недостаточным результативным фондированием в размере триллиона тенге из ЕНПФ во второй половине 2014 и в 2015 году. С учетом погашений инструментов, находящихся в портфеле пенсионного фонда, невозможно говорить о каком-то дальнейшем наращивании доли фондирования банков, которые сокращаются по всем направлениям. При этом, как ни удивительно, возможно, передача управления пенсионными инвестициями от государства частным управляющим, может увеличить возможности привлечения как раз нацкомпаний и институтов развития, а не частных банков. В своем недавнем интервью «КЪ» председатель правления БРК **Болат Жамишев** отметил, что «мы не собираемся на внешние рынки капитала за новыми деньгами. Пока это дорого. Ориентируемся на внутренний рынок, и здесь я бы хотел сказать, что считаем очень актуальными для нашей страны реализовать ту задачу, которую поставил глава государства перед правительством – передать управление инвестированием пенсионных накоплений частным управляющим компаниям. После этого управление будет осуществляться не директивно, а на конкурентной основе, исходя из экономических аргументов в тех рамках, которые будут определены ЕНПФ. В этом случае, поскольку в стране мы один из самых надежных заемщиков, наши рейтинг и баланс подтверждают это, думаем, что мы будем интересны для инвестиций пенсионных средств и не должны будем испытывать недостатка в тенговой ликвидности, и нет необходимости обращаться за заимствованиями на внешние рынки».

Если логика других нацкомпаний и институтов развития будет такой же, банки могут испытывать серьезное давление и по объемам, и по стоимости привлечения, поскольку дистанцированные управляющие, в основном, из иностранных компаний, будут ориентированы на более высокий уровень рейтингов и еще более высокую вероятность получения государственной поддержки в кризисных ситуациях, чем в банковском секторе в целом.

Депозитная подушка

Вероятным фактором давления на сектор остаются также потенциально возможное сужение фондирования за счет корпоративных депозитов как квазигосударственного сектора, так и частных экспортеров в результате снижения их уровня ликвидности под влиянием низких цен на основные экспортные товары и осуществлений компаниями погашений по собственным внешним заимствованиям. Согласно статистике Нацбанка, на 2016 год приходятся выплаты по внешнему долгу в размере \$21,8 миллиардов. Из этой суммы на выплаты банков приходится относительно скромные \$1,75 миллиардов, а на погашения правительства и Нацбанка – \$ 780 миллионов. Более \$13 миллиардов приходится на долги корпоративного сектора, около \$6,2 миллиарда – на потенциально менее значимую межфирменную задолженность. Очевидно, часть компаний, занятых, например, в металлургическом секторе, имеют возможность рефинансирования долгов. Тем не менее, даже с учетом

того, что в 2015 году объем внешних выплат был несколько выше и оценивался Нацбанком в \$26,3 миллиарда, исключая межфирменную задолженность, в условиях сокращения экспортных поступлений трудно рассчитывать на рост депозитной базы. Пока нет аудированной отчетности, в которой оценивается и ликвидность компаний по состоянию на конец года. Согласно отчетности НК «Казмунайгаз», у которой существует определенное напряжение, связанное с выполнением ковенантов по долговой нагрузке, что вынудило даже продать половину доли в Кашаганском проекте собственному акционеру в лице Самрук-Казына, эта ситуация не привела к драматичному ухудшению, связанному с ликвидностью. На конец третьего квартала у компании не было существенных изменений в размере депозитов, размещенных в банках, денежных средств и их аналогов по сравнению с ситуацией на начало 2015 года. Размер активов, размещенных на срок до 3 месяцев, правда, сократился с аналога 823 миллиардов тенге до 437 миллиардов, однако это компенсировалось ростом в части краткосрочных депозитов, размещенных на срок от трех месяцев до года с аналога 643,4 миллиарда тенге до 951,8 миллиарда тенге.

По оценкам Нацбанка во второй половине прошлого года произошел существенный прирост депозитной базы сектора на 56,4%, из них 50,6% пришлось на изменения, связанные с обменным курсом, в связи с ослаблением тенге, 5,2% – на чистое привлечение депозитов и «0,6% на другие изменения на балансовых счетах». В ситуации неопределенности на валютном рынке в прошлом году корпоративные депозиты в тенге были достаточно дорогим средством фондирования для банков, особенно, если рассматривать их как фондирование для последующего кредитования. Сжатие предоставления тенговой ликвидности в условиях сильного давления на тенге привело к существенному росту средневзвешенных ставок по депозитам небанковских юридических лиц. Если в августе прошлого года эта ставка по оценкам Нацбанка находилась на уровне 7,3%, то в декабре – 20,1%, экстремальный рост ставок происходил и в январе, и ситуация относительно нормализовалась лишь с возвращением Нацбанка на денежные рынки, начиная с начала февраля. В марте средневзвешенная ставка по корпоративным тенговым депозитам небанковских юридических лиц – 15,4%, что по-прежнему дорого для кредитования, и часть крупных банков, имеющих избыточную ликвидность и возможность привлекать более дешевое фондирование, сокращают в последние месяцы объем корпоративных депозитов. Пока сложно говорить о каких-то существенных оттоках и сокращении ликвидности из-за не очень больших объемов и эффекта ослабления тенге во второй половине прошлого года и января. По сравнению с 1 сентября прошлого года очень заметно снизилась доля в депозитах юридических лиц, прежде всего, у ДБ Сбербанк – с 8,9 до 6,1%.

Значение розничных депозитов, как источника фондирования, немало увеличилось за последний год. Депозиты физических лиц составляют 42,77% от общей суммы розничных депозитов и депозитов небанковских физических лиц; на 1 января 2015 года эта цифра составляла 37,8%. Возможно, перераспределение стало результатом большей долларизации розницы, так как значительного притока депозитов физических лиц в банковскую систему нет. Общая сумма депозитов физических лиц с января по июль прошлого года в условиях относительно стабильного курса тенге выросла примерно на

аналог всего 90 миллиардов тенге. Низкий потенциал фондирования за счет розничных депозитов, даже по сравнению со странами с сопоставимым уровнем развития экономики и доходов, по-прежнему остается существенным ограничением для роста банковской системы. Уровень вкладов в 400 тысяч тенге на человека не высок, к тому же, в Казахстане велика степень концентрации и доли депозитов, приходящихся на крайне ограниченное количество крупных кредиторов. Эксперты говорят о необходимости совершенствования культуры сбережений в качестве одной из важных предпосылок для экономического роста. Между тем, риски связанные с банками, где высок объем, и доля привлечения депозитов физических лиц остаются крайне чувствительными для государства, одним из решений в регулировании в последнее время после отмены требования о росте капитала банков до 100 миллиардов тенге стало как раз поэтапное введение более жесткой взаимосвязи между уровнем капитала и розничных депозитов.

Позитивной тенденцией последних лет стало снижение соотношения кредиты–депозиты до 123%, с экстремального уровня почти в 300% на пике внешних заимствований. За второе полугодие прошлого года соотношение снизилось на 39,6% во многом за счет большей долларизации депозитной базы по сравнению с кредитным портфелем. Кроме того, во второй половине прошлого года не произошло роста кредитования, если исключить эффект ослабления тенге, кредитование впервые за длительное время снизилось на 1,6%. Тем не менее, уровень в 123% все еще относительно высок по международным стандартам. Соотношение кредиты к депозитам (LTD), по оценкам Нацбанка, достаточно сильно варьируется от страны к стране в зависимости от финансово-экономической ситуации и степени развития банковского сектора. По состоянию на конец 2014 года наиболее высокий уровень LTD характерен для стран Центральной и Южной Америки – 118,96. Самый низкий показатель LTD – у региона Азии и Океании – банки выдают лишь \$73 кредитов на \$100 привлеченных депозитов. В Казахстане, для сравнения, уровень LTD еще в 2014 году был значительно выше средних показателей. Соотношение кредитов к депозитам в регионе Центральной и Восточной Европы, которая традиционно остается базой

для сопоставления для Казахстана – 112,79%, что не так уж далеко от наших показателей, достигнутых к концу прошлого года.

Ситуация, однако, выглядит существенно иной, если посмотреть на соотношение – кредиты–депозиты в тенге, оно близко к 600%, что, собственно, диктует необходимость либо резкой дедолларизации депозитов, либо продолжения активного фондирования банков в тенге с участием государства, поскольку разрыв между валютами кредитования и фондирования очень велик.

Древний корабль

Высокая доля фондирования казахстанского банковского сектора стала за последние годы довольно распространенным тезисом в оценках рейтинговых агентств, несмотря на то, что количественное смягчение и «заливание проблем» с помощью эмитируемых центральными банками денег стало, пожалуй, главным антикризисным решением в основных валютных юрисдикциях. Эрозия бизнес-моделей под действием вливаний может происходить и на развитых рынках, однако на развивающихся для этого объективно больше предпосылок.

По словам председателя Шаления Народного банка **Умут Шаяхметовой**, сказанным ею в ходе мартовской пресс-конференции, государственное фондирование определенным образом искажает конкуренцию, которая была совсем другой, когда основой фондирования были внешние займы и депозиты.

Вопрос 2016 года состоит, однако, скорее в том, как будет меняться ситуация в секторе под влиянием возможного дальнейшего сокращения ликвидности, исходящей со стороны государства, и на какой основе будут происходить рыночные привлечения в условиях значительного ограничения ресурсов. В 2015 году доля инвестиций, связанных с государством, в казахстанской экономике составила 17% от всех инвестиций в основной капитал, что вроде бы не выглядит угрожающим уровнем. Инвестирование, однако, происходит за счет собственных средств предприятий, роль привлечений на финансовых рынках снижается, выдача новых кредитов в 2015 году снизилась на 11,8%, что отражает как снижение спроса на кредиты, так и консерватизм банков.

На 31 декабря 2015 года внешняя задолженность банков достигла вполне безопасных \$7,9 миллиардов, что фактически сводит к минимуму возникновение сложностей в момент наступления относительно крупных погашений по внешнему долгу. Что касается Казкома, у которого традиционно был самый напряженный график внешних выплат среди банков, не осуществлявших реструктуризации депозитной базы по сравнению с кредитным портфелем. Кроме того, во второй половине прошлого года не произошло роста кредитования, если исключить эффект ослабления тенге, кредитование впервые за длительное время снизилось на 1,6%. Тем не менее, уровень в 123% все еще относительно высок по международным стандартам. Соотношение кредиты к депозитам (LTD), по оценкам Нацбанка, достаточно сильно варьируется от страны к стране в зависимости от финансово-экономической ситуации и степени развития банковского сектора. По состоянию на конец 2014 года наиболее высокий уровень LTD характерен для стран Центральной и Южной Америки – 118,96. Самый низкий показатель LTD – у региона Азии и Океании – банки выдают лишь \$73 кредитов на \$100 привлеченных депозитов. В Казахстане, для сравнения, уровень LTD еще в 2014 году был значительно выше средних показателей. Соотношение кредитов к депозитам в регионе Центральной и Восточной Европы, которая традиционно остается базой

банков, и лишь на треть – благодаря реструктуризации обязательств. Из \$30 млрд, на которые сократился внешний долг БВУ, \$20 млрд пришлось на выплаты, продолжавшие осуществляться, несмотря на все сложности».

Кредитная активность банков в результате, однако, оказалась нивелирована, и ситуация пока не имеет шансов вернуться к модели, при которой отрасли, ориентированные на банковское кредитование, вносили примерно трехпроцентный вклад в ежегодный рост ВВП. Система, основанная на внешних заимствованиях, несла определенные плюсы для качественного развития банковского сектора, поскольку для успешной конкуренции жизненно необходимы были рост прозрачности и создание бизнес-моделей, понятных для рейтинговых агентств и внешних инвесторов. Сложно утверждать, что около \$50 млрд заимствований были привлечены только под гарантии бурно развивавшихся в нулевых банковских брендов. Вероятно, инвесторы рассчитывали, что в случае возникновения сложностей, роль подушки безопасности будет выполнять Нацфонд, размер активов которого на декабрь 2007 года составлял \$21 млрд, (страновой ВВП составлял в 2006 году \$81,1 млрд). К их разочарованию, государство не стало спасать собственников трех банков и возможность сохранения для них доступа к внешнему фондированию, что надолго ограничивает возможности выхода на рынок и для банков, не прибегавших к реструктуризации.

Одним из выводов, сделанном в последнем исследовании рейтингового агентства «S&P», стало упоминание о том, что кредитование в рамках госпрограмм останется доминирующим в 2016 году, несмотря на мораторий, наложенный на дополнительное расходование средств Нацфонда и фиксацию ежегодного трансферта в бюджет на уровне не выше \$8 млрд.

Аналитики ожидают, что «приоритетным направлением в корпоративном сегменте станет кредитование в рамках государственных программ поддержки, выполняемых АО «Фонд развития предпринимательства «ДАМУ», АО «Банк развития Казахстана» и АО «Национальный управляющий холдинг «КазАгро», которые получают государственное финансирование в национальной валюте. По нашему мнению, кредитование в рамках государственных программ связано с менее высокими рисками, чем традиционные направления в корпоративном сегменте, поскольку долговая нагрузка для заемщиков существенно ниже, благодаря низким процентным ставкам, субсидируемым государством. Кроме того, по нашему мнению, росту кредитования способствует выполнение финансируемых государством проектов развития инфраструктуры, в частности, строительства ж/д и железных дорог. Спрос на корпоративные кредиты, как и в предыдущие годы, будет создаваться небольшими и средними компаниями, работающими главным образом в таких слабых и подверженных волатильности секторах, как торговля, строительство объектов инфраструктуры, сельское хозяйство и производство потребительских товаров. Это обусловлено тем, что имеющие значительные запасы денежных средств крупные компании, особенно работающие в сырьевых отраслях, могут привлекать финансирование на мировых финансовых рынках и поэтому имеют ограниченные потребности в финансировании со стороны казахстанских банков».

В ситуации 2016 года кто-то из таких игроков, однако, в той или иной форме может стать и их конкурентом за внутреннюю ликвидность, а не просто как раньше – недоступным заемщиком, способным привлечь дешевые деньги на внешних рынках.



Успешные люди в курсе

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

«Высотка»: дом, который построил...



Кино

Элитная лондонская высотка претендует на звание «дома высокой культуры быта». Ведь здесь есть все необходимое для счастья: магазин, спортзал, бассейн, школа и прочие блага цивилизации. И по социальной лестнице жители этого дома поднимаются в буквальном смысле этого слова – чем ты богаче, тем выше живешь. И тем больше условий тебе диктуют: что есть, как одеваться, в каких интерьерах жить...

Елена ШТРИТЕР

По сути, высотка – это срез современного общества. Да, задумывался дом, как жилище будущего, способное избавить от любых тягот жизни. На деле же... Ее жильцы не интересуются теми, кто живет дальше, чем на два этажа. «Верхи» купаются в привилегиях, «низы» – молча терпят. «Верхи» требуют все новых привилегий (бассейн – превосходное место для вечеринки, детям там не место), «низы» возмущаются, но продолжают терпеть.

До тех пор, пока техническое оснащение дома не дает сбой: за-

соряется мусоропровод, плюс на нижних этажах начинают проблемы с электричеством. Вот не зря дедушка Ленин говорил про электрификацию и лампочку в каждый дом. Оставшиеся без света нижние этажи быстро превращаются в колыбель революции...

И на фоне этих эпических событий нам показывают историю психологических метаний физиотерапевта Лэнга – типичного человека из середины, живущего на 25 этаже (красавчик Том Хиддлстон вновь вышел из образа Локи и, надо заметить, сделал это не зря – Лэнг ему определенно удался).

Фильм снят по одноименному роману культового беллетриста второй половины прошлого века **Джеймса Балларда**. Его путь на экран растянулся на долгие сорок лет. Права на экранизацию продюсер **Джереми Томас** выкупил почти сразу после выхода романа в 1975 году. Тогда же и было решено начать съемки с режиссером **Николасом Роугом**. Однако из-за банальной нехватки денег работа над фильмом была отложена. Впрочем, Томас не оставил мысль об экранизации. Следующим претендентом в режиссерское кресло стал автор «Куба» **Натали Винченцо**.

Но в конечном итоге, экранизировать антиутопию 70-х выпало одному из самых перспективных британских режиссеров **Бену Уитли**, знакомому нам по сериалу «Доктор Кто», а также довольно странным фильмам, сня-

тым в репортажной манере «Список смертников» и «Раз! Два! Три! Умри!».

Уитли же не отказал себе в удовольствии не только пройтись по основным человеческим порокам на экране, но и немного пошарить в головах зрителей, вовлекая их в абсолютно сумасшедший театр абсурда. Ближе к середине фильма высотка перестает восприниматься как дом. Это скорее психбольница, в которой неясно кто врач, а кто пациент. А Лэнг из пациента превращается... во врача, который понимает, что он тоже сумасшедший.

Отдельного внимания заслуживает картинка. Создатели фильма не стали переносить действие в наши дни – судя по интерьеру, на дворе самый разгар 1970-х. Но это не главное. «Клиповый» монтаж делает картинку очень атмосферной и стильной. Да и операторская работа сделана на «отлично».

Впечатляет и актерский состав. Помимо **Тома Хиддлстона**, в фильме снялись **Джереми Айронс**, **Сиенна Миллер**, **Люк Эванс**, **Элизабет Мосс**, **Джеймс Пьюрфой**, **Кили Хоуз**. Причем обычно в такое кино актеры идут не за гонорарами, а за интересной актерской работой, новым амплуа и просто за удовольствием от процесса. И это очень заметно.

В общем, у Бена Уитли получилось авторское и, я бы даже сказала, эстетское кино, которое определенно стоит внимания.

Место: Музей искусств РК им. Кастеева

Мероприятия в Астане

Концерт по произведениям Арно Бабаджаняна, 22 апреля 2016, 19:00

«Астана Опера» приглашает на концерт «Благодарю тебя», посвященный творчеству выдающегося композитора, пианиста и педагога **Арно Бабаджаняна**, который пройдет при поддержке Посольства Армении в Казахстане. В концерте примут участие звезды казахстанского музыкального искусства – заслуженная артистка Казахстана **Жаннат Байтай**, народный артист Армении **Барсет Туманян**, заслуженные деятели Казахстана **Жан Тапин** и **Сундет Байгожин**, Ескендер Абжанов, **Талгат Галеев**. В их исполнении прозвучат музыкальные композиции и бессмертные песни, созданные мэтром в соавторстве с поэтами – Р. Рождественским, Е. Евтушенко, А. Вознесенским, Л. Дербеневым.

Место: Астана Опера, пр. Туран (угол. ул. Сарайшык)

Спектакль «Валентинов день», 22 апреля в 19:00

«Есть две вещи: любовь и любовь». Именно эту мудрую мысль, вслед за драматургом и автором высказывания – арабским философом **Кора Аль Музани**, режиссер спектакля, заслуженный артист Казахстана **Бекпулат Парманов** попытается донести до зрителей.

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

Пьеса «Примадонны», 24 апреля в 18:00

Это веселая история перенесет зрителей в мир богатых людей, сделав их свидетелями невероятных интриг и в очередной раз убедит, что все тайное рано или поздно становится явным.

Место: Театр драмы им. М. Горького, ул. Желтоқсан, 11

В Алматы выбрали «Платье года»

Конкурс

17 апреля в отеле Royal Tulip состоялся финал Международного национального конкурса «Платье года 2016» при участии общественной организации «World Beauty Congress», которая насчитывает более 75 стран-участниц.

Ольга МИЛЛЕР

Целью Всемирного конгресса красоты является развитие индустрии красоты, моды, внутреннего и внешнего туризма, а также привлечение внимания мировой общественности к культуре и истории стран и регионов присутствия. Партнерами его являются 40 локальных и международных фестивалей и конкурсов красоты по всему миру.

В этом году в фееричном мероприятии приняли участие модельеры и дизайнеры из разных городов Казахстана. Всего же свои работы представили 12 мастеров. Все участницы без исключения получили памятные грамоты, а три лучших работы – дипломы.

Так, «Платьем года» стал необыкновенный наряд в бордово-красных тонах под названием «Тумар». Пару ему составил высокий головной убор, украшенный традиционными узорами. За него проголосовали единогласно все члены жюри. А автором его стала **Малика Дуйсенбаева** из Актобе, которая известна не только в Казахстане, но и за его пределами. Среди клиентов мастерицы эстрадные исполнители и участницы различных международных конкурсов, а также невесты, которые мечтают, чтобы их наряд был оригинальным и единственным в своем роде. Модельер была награждена сувенирным кубком и получила право представлять Казахстан на международном конкурсе «Dress of the World» («Платье мира»).

Создатель платья «Золотая невеста» **Алена Полянская**, которая владеет собственной творческой мастерской PoAlen в Алматы, завоевала второе место. В качестве модели, представившей ее шикарный свадеб-



ный наряд, выступила отечественная певица Карина Фазлиева.

Третье место заняла модельер **Дана Наби** с платьем под названием «Сумерки Дамаска».

По словам организаторов, конкурс «Платье года» даёт редкую возможность молодым и опытным дизайнерам и модельерам Казахстана заявить о себе не только на всю страну, но и на весь мир, стать увереннее в своём деле, что обязательно послужит развитию отечественной моды и швейной промышленности в стране. К тому же, это единственный

на сегодня конкурс, в котором призовое место занимает одно платье, а не коллекция дизайнеров. Такое условие даёт возможность конкурсантам вложить все свое время, талант и финансовые возможности в один наряд и создать неповторимый шедевр. Можно сказать, что организаторы помогают проложить дорогу к успеху талантливым модельерам, у которых пока нет возможности создать большую коллекцию.

Организаторы заявили о своей готовности проводить национальный конкурс ежегодно.

«Digital Life» открыл второй сезон мастер-классов по мобильной грамотности

Стартовал второй сезон масштабного проекта по мобильной грамотности «Digital Life», который реализовывает компания «Кселл» в партнерстве с агентством «E-event».

Цель проекта «Digital Life» – повысить осведомленность широких слоев населения о возможностях и преимуществах, которые открывают смартфоны и мобильные приложения. Проект охватывает 16 городов Казахстана и продлится до декабря 2016 года. В общей сложности занятия состоятся в Астане, Алматы, Караганде, Шымкенте, Костане, Актау, Атырау, Кызылорде, Оскемене, Кокшетау, Талдыкоргане, Павлодаре, Петропавловске, Таразе, Орале и Актобе. В них пройдут мастер-классы по таким темам, как «Мобильные приложения для обучения» – о мобильных приложениях, позволяющих учиться онлайн; «Мобильные приложения для бизнеса» – о мобильных приложениях для планирования, контроля работы сотрудников, а также улучшения коммуникаций на предприятии. Мастер-класс «Мобильное государство» научит работать с приложением e-gov.kz; «Мобильная безопасность» познакомит с приложениями, позволяющими контролировать местонахождение детей и защищать их от противоправного контента в Интернете, а участие в занятии по теме «Мобильные медиа» научит журналистов и блогеров работе с приложениями для создания интересного онлайн-контента.

Всего в апреле в рамках проекта «Digital Life» будет проведено 9 программ в 9 городах Казахстана. В Алматы 20 апреля состоится мастер-класс «Мобильные технологии для образования» для студентов КазНУ им. Аль-Фараби. 22 апреля этот же мастер-класс будет проведен для студентов Таразского педагогического института и для школьников Атырау в школе-лицее №17, а также 26 апреля – для студентов КИМЭП в Алматы, 28 апреля в Астане – для студентов Nazarbayev University и 30 апреля в Костане в КГУ им. Байтурсынова. На базе Национальной Палаты Предпринимателей Караганды 22 апреля состоится мастер-класс «Мобильные технологии для бизнеса», а 30 апреля в Усть-Каменогорске пройдет мастер-класс по теме «Мобильная безопасность».

Будет продолжен и спецпроект «Аташки, апашки и смартфон», который в прошлом году научил 60 человек старше 50 лет впервые пользоваться смартфонами. В этом году география этого проекта значительно расширится: он будет проводиться в 10 городах – в Астане, Алматы, Караганде, Шымкенте, Костане, Актау, Атырау, Таразе, Актобе и в Павлодаре. Его задача состоит в том, чтобы научить казахстанцев старше 50 лет пользоваться смартфонами и преодолеть так называемый «цифровой барьер», обучив их преимуществами современных мобильных технологий для полноценной жизни и яркого общения. Бабушек и дедушек будут учить, как настраивать смартфоны, как пользоваться наиболее популярными магазинами приложений Google Play и AppStore, как заво-



дуть электронную почту и аккаунты, чтобы общаться при помощи мессенджеров и социальных сетей, а также как пользоваться приложениями для здоровья и для досуга. Первый в этом году такой семинар состоится с 25 по 29 апреля в Шымкенте на базе ТК «Отырар».

«Мы с удовольствием продолжим проект «Digital Life», так как видим большой интерес к нашей программе у пользователей мобильной связи. Уровень проникновения смартфонов растет, по результатам 2015 года в сети нашей компании был зарегистрирован уже 41% смартфонов. При этом не секрет, что большинство их владельцев используют свои умные устройства, в лучшем случае, на четверть от их реальной возможности. И остается еще больше половины пользователей, которые находятся за границами так называемого «цифрового барьера», так как их устройства не дают им возможность использовать все преимущества современных технологий коммуникации. Поэтому наша цель – сократить этот «цифровой барьер», раскрывая огромные возможности, которые дарит смартфон для образования, развития внутреннего потенциала и творческих способностей», – отметила **Наталья Еськова**, руководитель отдела коммуникаций АО «Кселл».

Расписание мастер-классов можно узнать на сайте www.e-event.kz.

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

VII кинофестиваль «Французское кино сегодня», с 21 по 24 апреля

Во многом, благодаря этому фестивалю, французское кино прочно вошло в репертуар казахстанских кинотеатров. Благодаря ему, каждый год многочисленные любители кино видят последние достижения французского кинематографа. Главные фильмы, которые предстоит увидеть зрителю – это дебютная режиссерская работа **Луи Гарреля** «Друзья», тепло встреченная в Каннах, драма «Мой король» с **Венсаном Касселем** и «Франкофония» **Александра Сокурова**.

Выступление Мишель Уолкер, 22 и 23 апреля в 20:00

Мишель Уолкер – нью-йоркская джазовая вокалистка поет в особой, присущей только ей одной, нежной и страстной манере. Она легко смешивает классические мелодические ходы и современные стилистические находки.

Место: Aurora space, пр. Абылай хана, 96

Международный фестиваль «Feel Russia», 23 и 24 апреля, с 10:00 до 18:00

На фестивале казахстанцы увидят музыкальные, театральные, художественные, кулинарные творения страны-соседа. На основной сцене в парке 28 гвардейцев-панфиловцев 23-24 апреля перед жителями и гостями южной столицы выступят артисты различных популярных жан-

ров. В выставочном пространстве будет представлена тематическая экспозиция обрядовых кукол под названием «Календарь народной куклы», а также уникальная коллекция авторских шелковых платков с яркими узнаваемыми образами России.

Место: Парк имени 28 гвардейцев-панфиловцев

Фестиваль песчаных скульптур 2016, с 23 апреля по 4 июня, с 10:00 до 20:00

На территории парковки ТРК ADK откроется фестиваль песчаных скульптур «Sand Fantasy».

Покорять Алматы приехала команда из 12 скульпторов высочайшего класса, призеры международных выставок, фестивалей в Бельгии, Франции, Германии, Канаде, Тайване, Китае, США, России и многих других стран. На фестивале посетителям будут представлены скульптуры древних динозавров, героев современных мультфильмов, фэнтези и блокбастеров. На создание всех этих масштабных композиций потребуются более 1200 тонн песка.

Место: ТРК ADK, ул. Самтаева, 90

«Человек – Паук» Ален Робер в Алматы, 23 апреля в 16:30

Впервые нашу страну посетит покоритель небоскребов, скалолаз и рекордсмен Книги Гиннеса **Ален Робер**, более известный во всем мире как Человек-паук, чтобы на глазах жителей города взобраться на крышу самого высокого здания Алматы.

Место: Esentai Square, пр. Аль-Фараби, 77/7

Выставка «Ода женщине», с 20 апреля по 11 мая

«Ты – женщина, и ты – весна» – эту формулу **Сабина Рамазанова** называет лейтмотивом своей первой в Алматы полномасштабной экспозиции, в состав которой вошли свыше 100 работ юной художницы. В основном – женские портреты. Такие, какими их видит Сабина: смелые, самостоятельные, иногда дерзкие, но всегда бесконечно женственные.