

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 14 (643)



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

# КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 14 (643), ПЯТНИЦА, 6 МАЯ 2016 г.

**ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:**  
КОДЕКСНОЕ  
ВНЕДРЕНИЕ

>>> [стр. 2]

**ИНВЕСТИЦИИ:**  
ВАЛЮТНЫЙ  
ОБЗОР

>>> [стр. 4]

**ИНДУСТРИЯ:**  
GLENCORE PLC  
УХОДИТ ИЗ  
КАЗАХСТАНА

>>> [стр. 7]



**КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:**  
ЕСЛИ ДРУГ  
ОКАЗАЛСЯ  
ВДРУГ...

>>> [стр. 8]

\* Бриф-новости

**Western Digital Corporation: инвестиция в \$50 000**

Аналитики предлагают облигации производителя компьютерной электроники Western Digital Corporation. Финансовые показатели компании, а также данные о платежеспособности, говорят о надежности инвестирования в данного эмитента.

>>> [стр. 4]

**Апрельский рост**

Апрельская инфляция, согласно опубликованной официальной статистике, составила 0,6%, на одну десятую выше, чем в марте. Значительно более высоким оказался, однако, рост инфляции год к году, которая в апреле составила 16,3 против 15,7% месяц назад.

>>> [стр. 6]

**КМГ отдал «дочку» под китайский контроль**

АО НК «КазМунайГаз» создает совместное предприятие с китайской энергетической компанией China CEFC Energy Company Limited на базе своей добывающей «дочки» KMG International N.V. (бывш. Rompetrol) в Румынии. При этом КМГ и CEFC участвуют в СП в долевом соотношении 49% на 51% соответственно.

>>> [стр. 7]

➤ Стратегия

**Казахстанский кабмин начал писать новый бюджетный кодекс. В министерстве национальной экономики прямо заявляют – секвестра капитальной части госрасходов не избежать уже с 2017 года. Опрошенные «Къ» экономисты добавляют: в целях сохранения Нацфонда не исключен и пересмотр размера гарантированного трансферта из Нацфонда в сторону понижения.**

Арман ДЖАКУБ

30 апреля текущего года министерство национальной экономики разместило на своем Интернет-ресурсе концепцию проекта нового бюджетного кодекса Казахстана. Главным концептуальным новшеством документа станет укрепление устойчивости государственных финансов, снижение нагрузки на бюджет и рациональное использование Нацфонда.

## Бюджетный торг

*Низкие цены на нефть вынуждают пересматривать параметры использования средств Нацфонда*



Правительство перекладывает бюджетную нагрузку на бизнес, чтобы удержать устойчивость государственных финансов

В рамках поставленных целей предполагается утвердить дефицит республиканского бюджета на 3 года в процентах к ВВП без его изменения при формировании проекта бюджета на очередной трехлетний период. Кроме того, с учетом изменившихся внешних условий положения нового кодекса будут приведены в соответствие с новой Концепцией

формирования и использования средств Нацфонда.

Как отмечается в документе, будут пересмотрены понятия «нефтегазовый дефицит» и «консолидированный бюджет». В первом случае, речь идет о включении к нефтяным доходам экспортной таможенной пошлины на сырую нефть. В новом консолидированном бюджете будут учитываться

денежные потоки Государственного фонда социального страхования (ГФСС) и Фонда социального медицинского страхования (ФСМС), которые начнут функционировать с 1 января 2017 года.

В части снижения нагрузки на бюджет предусматриваются нормы по применению сервисной модели капитальных затрат и эксплуатации объектов госорганов или учреждений с привлечением частных операторов. Более того, предполагается разделение юридических лиц с участием государства на две группы, в зависимости от некоммерческого и коммерческого характера деятельности.

В первую группу войдут госучреждения, созданные государством для реализации госфункций. Тогда как во вторую – госпредприятия, необходимые государству для реализации социально значимых общественных функций и услуг. И в рамках реформы, последние планируется финансировать посредством государственного заказа, куда войдут ныне действующие «образовательный заказ», «гособоронзаказ», «социальный заказ» и «заказ на оказание гарантированного объема бесплатной медицинской помощи».

Также следует упомянуть о намеченной концепции бюджетной децентрализации. Речь идет о внедрении

самостоятельного бюджета на уровне сельского округа, села, поселка, города районного значения, с населением более 2 тыс. человек. Составлять бюджет местного самоуправления будет как из собственных доходов (налоговые и неналоговые поступления, а также доходы от продажи собственности), так и трансфертов из вышестоящих бюджетов (субвенции и целевые трансферты). Утверждает бюджет будет районный маслихат.

**С нефтяной иглы**

Самым важным пунктом повестки стоит пересмотр Концепции формирования и использования средств Нацфонда. Ведь в бюджете текущего года поступления из нефтяного фонда будущих поколений впервые превысили 53% всех доходов, а также 49% всех расходов республиканской казны. К слову, в 2011 году доля трансфертов из Нацфонда в доходах и расходах республиканского бюджета составляла 30% и 28% соответственно.

Причем, в номинальном выражении объем трансферта в 2016 году в 3 раза превышает уровень 2011 года (3,9 трлн тенге против 1,3 трлн тенге). Тогда как налоговые поступления за аналогичный период выросли гораздо скромнее – с 2,93 трлн тенге (2011 год) до 3,19 трлн тенге (2016 год).

Как рассказали «Къ» в министерстве национальной экономики (МНЭ), фиксированное значение гарантированного трансферта из Нацфонда на сегодня составляет \$8 млрд ежегодно. Более того, в рамках контрициклической политики на 2016 год утвержден целевой трансферт из Нацфонда в размере 807,5 млрд тенге на реализацию госпрограммы «Нурлы Жол».

Бюджет текущего года сверстан из расчета среднегодовой цены на нефть марки Brent в \$30 за баррель. И согласно ему в фонд прогнозируются поступления на уровне 1,563 трлн тенге. Это означает, что разница между поступлениями и изъятиями фонда ожидается на уровне «минус» 2,34 трлн тенге. Это ставит под сомнение главную цель существования фонда – сбережение сырьевых доходов для будущих поколений.

стр. 2 >>>

**РЕКОМЕНДОВАНО ДЕТЯМ, ОДОБРЕНО РОДИТЕЛЯМИ!**

- игровые площадки
- воркаут-зона
- детский сад во дворе



call centre в г. Алматы: +7 (727) 33-150-33

call centre в г. Астана: +7 (7172) 360-360

www.asyltau.kz

Available on the App Store | Android APP ON Google play

Все виды планировок в мобильном приложении BI GROUP 2016

BI GROUP

ЗДЕСЬ СТРОИТСЯ СЧАСТЬЕ!

9 Мая  
Поздравляем  
с Днем Победы!

Редакция «Курсив»



# Кодексное внедрение Алматыцам не хватает информации



С принятием Кодекса право недропользования будет предоставляться только по упрощенному порядку

## Законодательство

**В согласуемом в настоящее время «Кодексе о недрах и недропользовании» инвесторов ждет ряд существенных преобразований в отрасли, среди которых, например, возможность получить право недропользования онлайн в течение 3 дней или введение арендной платы вместо подписного бонуса и бонуса коммерческого обнаружения.**

Элина ГРИНШТЕЙН

В результате законодательного закрепления в Кодексе о недрах и недропользовании новых стандартов в Министерстве по инвестициям и развитию РК рассчитывают на существенное повышение инвестиционного рейтинга минерально-сырьевого комплекса Казахстана, а также выход компаний-недропользователей на рынки венчурного капитала. Об этом в рамках прошедшего 27 апреля IV Инвестиционного форума «Караганда Инвест 2016» сообщил вице-министр РК по инвестициям и развитию Альберт Рау.

По словам Рау, главной особенностью нового кодекса станет максимальное упрощение процедур как для самих недропользователей, так и для инвесторов. Особо вице-министр отметил такое нововведение, как предоставление права недропользования по упрощенному порядку на основе австралийского метода «Первый пришел – первый получил». Данный принцип с ноября прошлого года тестируется на экспериментальном 10-километровом участке в районе моногорода Степногорск, для чего в действующий Закон «О недрах» были внесены соответствующие поправки. В результате, за первый квартал 2016 года уже было заключено 10 новых контрактов на недропользование. В дополнение к участку в районе города Степногорска право недропользования в упрощенном порядке будет также предоставляться в районе города Аркалыка (Костанайская область) и в Восточно-Казахстанской области.

С принятием Кодекса право недропользования будет предоставляться только по упрощенному порядку, однако, пока в Казахстане применяются тендеры, а также и аукционы, первый из которых был проведен только в

декабре прошлого года. Напомним, тогда на торги были выставлены 49 объектов, 18 – на добычу полезных ископаемых, 31 – на разведку. По состоявшимся 36 лотам в бюджет РК было привлечено более 1,5 млрд тенге в качестве подписных бонусов.

Второй аукцион планируется провести в июне 2016 года в рамках Международного горно-металлургического конгресса АММ-2016, который состоится 16 июня в Астане. Перечень рекомендуемых участков недр для выставления на торги уже подготовлен, всего будет выставлен 101 объект. Заявки также уже принимаются.

При этом, как отметил министр по инвестициям и развитию РК Асет Исекешев, аукцион на сегодня является одной из наиболее открытых, прозрачных форм конкурса, когда оглашение решений происходит публично. «На аукцион выставляются малоизученные участки недр, требующие дополнительных поисковых работ. Участки специально выбираются около моногородов с оснащенной ресурсной базой для того, чтобы создать и сохранить рабочие места в этих регионах», – сказал министр.

### Карта сокровищ

Возвращаясь к теме предоставления права недропользования по упрощенному порядку, единственное, что, по словам Альберта Рау, пока несколько тормозит данную инициативу – это отсутствие интерактивности, как в Австралии. «Мы надеемся, что одновременно с принятием Кодекса будет принята и такая электронная карта Казахстана, где будут нанесены все свободные малоизученные участки», – отметил вице-министр.

Его слова разъяснил заместитель директора департамента недропользования МИР РК Азамат Шалабаев. Он отметил, что в настоящий момент разработка такой интерактивной карты продолжается Министерством по инвестициям и развитию.

Напомним, в рамках прошедшего 19–21 апреля VII горнопромышленного форума «Майнек Центральная Азия-2016» Асет Исекешев уже говорил о том, что проект карты будет реализован в ближайшее время. «С целью обеспечения доступа к геологической информации в Казахстане будет создана информационная открытая интерактивная карта по недрам. Любой инвестор или гражданин страны сможет увидеть, что делается с недрами», – отметил глава ведомства.

Примечательно, что пилотная вер-

сия проекта «Интерактивная карта размещения действующих объектов по твердым полезным ископаемым РК» была запущена министерством (тогда еще индустрии и новых технологий) еще в июне 2014 года и в настоящий момент доступна и совершенствуется.

### Время – деньги

Важно отметить, что с помощью данной интерактивной карты недропользователь сможет не только ознакомиться с геологической информацией, но и получить право недропользования в режиме онлайн. При этом сроки предоставления права к 2017 году будут сокращены в 180 раз (по сравнению с 2014 годом) и составят всего 3 дня для поиска и оценки месторождения (в 2014 году этот срок составлял 18 месяцев (540 дней), в 2015 году – 25 дней).

Что же касается сроков предоставления геологической информации, они также уже были существенно сокращены – с 240 дней до одного дня. Сроки заключения контрактов сократились с двух лет до 25 дней.

Как на этот счет сказал Асет Исекешев, данные меры должны привлечь в Казахстан юниорные компании, на долю которых на сегодняшний день приходится до 50% открытий новых месторождений полезных ископаемых в мире. Так в МИР РК считают, что, учитывая большой потенциал страны, а также обширные территории, имеется реальная перспектива открытия в Казахстане до 2020 года десятков новых месторождений, среди которых могут быть уникальные. Необходимо отметить, что на данный момент площадь перспективных участков недр в целях инвестирования составляет 1 138 920 км<sup>2</sup> или 41,8% от общей площади РК. А вот площадь недропользования по твердым полезным ископаемым по действующим контрактам составляет всего 139 510 км<sup>2</sup> (5,1% от общей площади). Для сравнения: в Австралии площадь действующей геологоразведки составляет 27% от общей площади страны.

А учитывая, что для внедрения была выбрана именно прогрессивная австралийская модель освоения недр, в МИР РК ожидают, что в течение следующих трех лет количество юниорских компаний вырастет вдвое. Это, в свою очередь, повлечет заключение новых контрактов и создание дополнительных рабочих мест.

стр. 7 >>>

## ЧС

**За последние пять лет в Казахстане произошло 93 землетрясения интенсивностью свыше 2 баллов по шкале Рихтера. Эксперты расценивают угрозу возникновения жителей города Алматы, к землетрясениям как недостаточную, а именно: должного внимания не уделяют акиматы.**

Айгерим УРДАБАЕВА

Согласно данным Главного метеорологического управления Японии, на острове Кюсю было зафиксировано 864 подземных толчков за период с 14 по 24 апреля текущего года. В результате стихийного бедствия магнитудой 5,3 было разрушено и повреждено 6 тыс. жилых сооружений, 48 человек погибло, 2 человек пропало без вести, 90 тыс. человек было эвакуировано. Равным образом, в Эквадоре от землетрясения магнитудой 7,8 число жертв составило более 650 человек, без вести пропавших – 58. Редакция «Къ» решила выяснить, насколько оценивают алматинские эксперты подготовленность казахстанцев, в частности города Алматы, к землетрясениям.

Первый заместитель директора по науке Анатолий Ли и ученый секретарь Русланжан Садыров «Института сейсмологии» оценивают подготовленность жителей Казахстана к стихийному бедствию как из года в год повышающуюся. Они утверждают, что граждан, для которых сейсмостренировка являются неожиданным мероприятием, не осталось. Институтом разработаны доступные на официальном сайте учреждения образовательные брошюры, которые повышают осведомленность населения.

Напротив, по мнению эксперта по вычислительной технике, работающего ранее в Министерстве ЧС, Ивана Василенко, жители Казахстана слабо подготовлены к такому стихийному бедствию, как землетрясение. Более того, люди не проинформированы в аспектах

терминологии и понимания такового. Спикер отмечает, что землетрясения вызывают первичные и вторичные факторы. К первичным относится сдвиг коры, когда как для вторичных факторов характерны оползни, лаводковые явления, сырьевые потоки. Иван Василенко поясняет, что при соответствующем обучении граждан можно минимизировать панику, которую в основном вызывает незнание.

Эксперт утверждает, что акиматы не уделяют должного внимания и времени организации митигационных мероприятий, направленных на снижение риска бедствия от землетрясения, в частности, вторичных факторов. По его словам, такие митигационные проекты проводились только в рамках программы развития ООН, и местные жители проявляли интерес к данным мероприятиям. Также у спикера вызывает сомнение качество строительных сооружений, в частности, остекленных зданий. По его мнению, при постройке зданий мнение сейсмологов не учитывалось.

Согласно анализу Министерства ЧС по состоянию и развитию защиты населения, объектов и территории от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, 93 землетрясения было зарегистрировано интенсивностью по шкале Рихтера свыше 2 баллов за период 2010–2015 г. Следует отметить, что впоследствии землетрясений в районе им. Т. Рыскулова, Жамбылской области, в 2003 году, в поселке Рыбцеж, ЗКО, в 2008 году и в г. Текели, Алматинской области, в 2009 году, были повреждены 8620, 123 и 432 жилых сооружений соответственно. В результате землетрясения в Жамбылской области 3 человека погибло, 20 820 человек осталось без жилья, финансовый ущерб был оценен в 16,1 млрд тенге. Материальные потери послед-

них двух землетрясений превысили 670 млн тенге.

Директор «Центра сейсмостойкости зданий и сооружений» АО «КазНИИСА» Ералы Шокбаров утверждает, что дать точную оценку, какие здания разрушатся полностью в районе возможного проявления тектонических разломов, в частности, Заилийского разлома, не может, в связи с тем, что сейчас не проводится паспортизация зданий (техническое обследование объектов – прим. редакции «Къ»). На данный момент в городе осуществ-

Митигационные проекты проводились только в рамках программы развития ООН

вляется строительство зданий на этих разломах только с разрешения государственного органа по делам архитектуры.

По мнению экспертов «Института сейсмологии», железобетонные панельные и монолитные здания являются наиболее устойчивыми к сейсмическим воздействиям. В данный момент используются различные системы связей, введены в работу конструкции ядер жесткости и диафрагм, в то время как энергопоглопители и энергогасители редко используются из-за высокой цены и сложной техники изготовления. В городе Алматы представлены здания и современного сейсмостойкого типа, и аварийного состояния. Спикеры отметили, что при землетрясении существует высокая вероятность того, что старые архитектурные сооружения пострадают. В то же время больше всего пострадают предгорья, а также районы с неблагоприятными грунтовыми условиями.

## Стихийные бедствия в г. Алматы

Землетрясения	Дата	Интенсивность
Верненское	9 июня 1887 г	9-10 баллов
Чиликское	12 июля 1889 г	10 баллов
Кеминское	4 января 1911 г	10-11 баллов

# Бюджетный торг

<<< стр. 1

По предварительным расчетам министерства, «в условиях 2016 года поступления и использование средств Нацфонда будут сбалансированы при цене на нефть не менее \$50 за баррель».

«Вместе с тем, на 13 марта текущего года цена на нефть марки Brent выросла до \$44 за баррель. Соответственно, более высокий уровень цен на нефть в 2016 году [в сравнении с заложеной ценой в бюджет] будет способствовать большему поступлению средств от нефтяного сектора в Нацфонд», – подчеркивают в ведомстве.

Несмотря на оптимистичный настрой, говорить о скором возвращении прежних высоких цен на черное золото пока сложно. Соответственно, без пересмотра параметров использования Нацфонда просто не обойтись.

«Принимая во внимание, что основной целью Нацфонда является сбережение финансовых ресурсов посредством формирования накоплений для будущих поколений и снижения зависимости республиканского бюджета от ситуации на мировых сырьевых рынках, в настоящее время прорабатываются новые подходы по формированию и использованию фонда в среднесрочной перспективе с привлечением международных финансовых организаций», – отметили в МНЭ.

Проект новой Концепции использования средств Нацфонда проходит внутрисекторное согласование, после которого будет размещен на официальном сайте МНЭ.

Даже в период серьезных экономических потрясений необходимо не забывать о том, что основной задачей Нацфонда является сохранение природной ренты для будущих поколений, подчеркивает экономист Динара Сихимбаева. В этой связи она считает возможным снижение фиксированного размера гарантированного транша из Нацфонда в республиканский бюджет.

«В настоящее время, в силу снижения темпов роста активов фонда, связанного с низкими ценами на нефть, следует включить режим «экономики», провести мониторинг расходования средств трансферта

с момента их перечисления, определив обоснованную сумму трансферта, а по возможности, снизив первоначально установленную сумму в 8 млрд долларов», – поясняет собеседница «Къ».

С ней соглашается и экономист Мадияр Кенжебулат. По его мнению, прежний объем поступлений в Нацфонд позволял не только тратить часть этих средств, но и откладывать на будущее. Однако продолжать так жить в условиях низких цен на нефть не получится и систему придется менять, уверен он.

«Девальвация тенге сыграла роль бюджета очень позитивную роль. В новых условиях прежние 8 млрд долларов для бюджета очень много, ведь госрасходы номинированы в тенге. Поэтому не исключено, что в долларовом размере ежегодного транша сократят, но в тенге он будет больше значений прошлых лет», – подчеркнул экономист.

### Секвестр на госзапоне?

Что касается расходной части бюджета, то, как пояснили в МНЭ, основным приоритетом бюджетной политики станет сохранение устойчивости государственных финансов, жесткая экономика и повышение эффективности госрасходов.

Причем снижать нагрузку на бюджет в министерстве предлагают не только посредством перехода на сервисную модель капазатр и активных применением механизмов ГЧП, но и расширением солидарной ответственности частного сектора. Под последним подразумеваются рост социальных изъятий в ГФСС и ФСМС, где наибольшая нагрузка ляжет на бизнес.

«По поручению главы государства, Министерством финансов РК совместно с администраторами бюджетных программ в текущем году будет проведена ревизия бюджетных программ. По итогам ревизии будут приняты меры по оптимизации бюджетных расходов, в том числе, исключения неэффективных расходов, пересмотр расходов по программам, государственных субсидий. Данная работа будет проведена в рамках формирования проекта республиканского бюджета на 2017–2019 годы», – пояснили в МНЭ.

В министерстве не упустили, на-

сколько могут быть оптимизированы госрасходы – на сегодня создана рабочая группа, которая прорабатывает каждый тематический блок будущего бюджетного кодекса.

«Наш бюджет состоит из текущих и капитальных затрат. Под текущими понимаются расходы на выплату пенсий, пособий, зарплат и других социальных обязательств государства. Капитальные затраты представляют собой бюджетные инвестиции в развитие экономики. В номинальном выражении обе части расходов всегда росли. Однако в общей структуре расходов доля капитальных затрат за последние годы сократилась примерно с 30% до 20%. Соответственно, судя по озвученным МНЭ шагам, речь уже идет об урезании капзатрат», – комментирует Мадияр Кенжебулат оптимизацию расходов.

Экономист не видит риска для секвестра текущей части госрасходов, но показывает нежелательность урезания капитальной части гострат. «Возьмем, к примеру, субсидии в сельском хозяйстве. Это косвенный стимулятор инвестиций в отрасль АПК. Соответственно, чем больше госинвестиции – больше частных инвестиций и налогов. Чем меньше – тем меньше и налогооблагаемая база. Однако тут нужно их разделять на эффективные и неэффективные. Думаю эффективные все-таки оставят. Откажутся лишь от неэффективных», – добавляет Мадияр Кенжебулат.

Более того, собеседник «Къ» подчеркивает большую роль внебюджетных фондов, которые в последние годы смогли нивелировать негативный эффект от возможного секвестра госрасходов.

«Не всегда секвестр бюджетных расходов, в случае с Казахстаном, негативно влияет на экономику. Это связано с ролью внебюджетных фондов, через которые правительство активно выделяет огромные суммы на поддержку бизнеса. Есть квази-государственный сектор, который также получает поддержку напрямую из Нацфонда в обход бюджета. Глобально стоит вопрос о том, чтобы эти потоки консолидировать. Только тогда можно говорить о том, есть ли сам факт секвестра, а также последующее влияние на развитие экономики», – резюмировал экономист.

# Транзит приносит доход

Чистая прибыль АО «НК «Казахстан темір жолы» по итогам четырех месяцев текущего года составила 32,6 млрд тенге

**Объем транзитных контейнерных перевозок по трансконтинентальному маршруту через территорию Казахстана за период январь-апрель 2016 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос на 205%. Это позволило компании увеличить валютные доходы в швейцарских франках и добиться положительного финансового результата.**

Арман БУРХАНОВ

Чистая прибыль компании за 4 месяца текущего года составила 32,6 млрд тенге.

В целях погашения 10-летних еврооблигаций, привлеченных в



2006 году в сумме 350 млн долларов США, компания произвела оплату всей денежной суммы эмитенту – Kazakhstan Temir Zholy Finance B.V. для дальнейшего погашения держателями еврооблигаций.

Своевременное и полное исполнение обязательств перед

кредиторами подтвердило статус АО «НК «КТЖ» в качестве заемщика со стабильной бизнес-стратегией, который подтвержден следующими кредитными рейтингами международных рейтинговых агентств: Moody's – Baa3; Fitch – BBB; S&P – BB.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ 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  
департамента развития  
интернет-проектов:  
Руслан ИСМАИЛОВ  
Тел. +7 707 171 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  
«Индустрия»  
Элина ГРИНШТЕЙН  
«Культура и стиль»  
Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

Технический редактор:  
Олеся ТРИТЕНКО

Корректоры бюро:  
Светлана ПЫЛЫГЧЕНКО

Представительство в Астане:  
г. Астана, пр. Кабанбай батыра, 2/2,  
оф. 201 В, БИ «Даржава», 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 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.

Отпечатано в типографии РПНК «Дэуір».  
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

**Марат МАЛАТАЕВ**генеральный директор  
ТОО «Газпром нефть-Казахстан»

Родился 21 апреля 1969 года в городе Фрунзе. В 1994 году окончил Санкт-Петербургский институт точной механики и оптики.

В 2004 году окончил Университет Лондона по специальности экономика и финансы.

В свое время работал специалистом Секретариата энергетической хартии (Брюссель), советником исполнительного директора Азиатского Банка Развития (Манила), в 2005–2006 гг. – начальник

управления, советник министра экономики и финансов Киргизской Республики, занимал должность второго секретаря Посольства Киргизской Республики в Великобритании по торгово-экономическим вопросам.

За все время работы в компании «Газпромнефть» прошел разные карьерные ступени. Сначала работал заместителем генерального директора по сбыту, после – заместителем генерального директора по оптовым продажам «Газпром нефть-Азия».

Также, открывал компанию «Газпром нефть-Таджикистан», и на этапе ее становления был руководителем. Участвовал в создании и старте совместного предприятия «Газпромнефть Аэро-Кыргызстан». Сегодня эта компания продолжает успешно работать.

С 2014 года присоединился к команде «Газпром нефть-Казахстан».

Член Совета директоров Международного Делового Совета, отличник финансово-экономической работы.

# «Мы уже готовы перейти к другому стилю управления – демократичному»

**В 2017–2018 годах на рынке нефтепродуктов для бизнеса будут введены новые условия: иметь дополнительное оборудование, способное показывать клиентам реальное качество топлива. Это, в свою очередь, потребует серьезные дополнительные инвестиции от участников и, скорее всего, вытеснит мелких игроков. Генеральный директор «Газпром нефть-Казахстан» Марат Малатаев пояснил «Къ», как его компания намерена действовать в среднесрочной перспективе.**

Кристина БЕРШАДСКАЯ

– Марат Сатыгулович, у вас большой опыт работы в компании «Газпромнефть» и вообще – на рынке розничной торговли нефтепродуктами. Два года назад вы перешли руководить казахстанским филиалом из Киргизии. Почему было решено сменить менеджмент?

– Компания «Газпром нефть-Казахстан» была создана в 2007 году, и на этапе становления вышла на оптовый рынок нефтепродуктов. В 2009 году купила небольшую сеть АЗС по розничной продаже топлива. Изначально задачи перед компанией стояли очень амбициозные, и развитие происходило агрессивно. Необходимо было ускоренными темпами обособиться на рынке.

Поэтому у руководителей, которые были прежде, стояли первоначальные цели – быстрое развитие производственных объектов, но не корпоративной культуры. Это нормально. Теперь же на данном этапе мы готовы уделить должное внимание таким важным вещам, как внедрение корпоративных стандартов. Поэтому в 2014 году произошла смена руководства, и мне было предложено возглавить компанию.

Мне было поручено в кратчайшие сроки вернуть компании на нужные корпоративные рельсы, чем я и занимался. Материнская компания «Газпромнефть» – крупное предприятие, в котором есть свои правила, свои стандарты, нормы, корпоративная этика и традиции. Моей целью было внедрить эти ценности и традиции в компании «Газпром нефть-Казахстан», как в производственном и финансовом направлении, так и в корпоративном.

– Действительно ли в филиалах киргизской и казахстанской «Газпромнефти» существует принципиальное правило: не назначать на руководящие позиции топ-менеджмент из России?

– Нет. Такого правила нет. В этом году будет ровно 10 лет, как я присоединился к компании «Газпромнефть» и за все время своей работы я не сталкивался с таким правилом.

– Вас называют антикризисным менеджером.

– Это действительно так. К сожалению, существует определенный стереотип, что кризисный менеджер занимается именно тем, что чистит коллектив. На самом деле это мнение ошибочное. Не буду отрицать, у нас были изменения в персонале. Но я бы сказал, больше задачи стояли именно по внедрению корпоративных стандартов.



Марат Малатаев: «В ближайшем будущем мы будем укреплять свои позиции в регионах»

Понимаете, если говорить о развитии небольшой компании, то она может не иметь собственных прописанных стандартов и корпоративной культуры и работать, основываясь только на законодательстве страны.

В нашем случае все иначе. «Газпром нефть-Казахстан» – крупная компания, в которой должны быть свои стандарты. И они должны существовать не только на бумаге, но и выполняться сотрудниками предприятия, а руководителю компании должно строго следовать за исполнением этих стандартов и обязательно выполнять их наряду с сотрудниками. При этом, в связи с динамичным развитием рынка, мы регулярно внедряем новые стандарты работы нашей компании, либо дополняем старые. Актуальность ведомственных документов исчерпывает себя в условиях сегодняшней динамики.

– И все-таки без увольнений не обошлось. На сколько пришлось сократить людей в компании?

– Мы не сокращали персонал; сегодня работает больше сотрудников в компании, чем год назад. Было обновление около 30% состава предприятия.

– Отличается ли способ ведения бизнеса в Киргизии и Таджикистане от Казахстана?

– Я считаю, что отличаются лишь стили управления компаний в зависимости от состояния микроклимата внутри предприятия и внешней ситуации на рынке. Ну, к примеру, в отношении задач, которые стояли в прошлом году, пожалуй, больше подходил директивный стиль управления. Нужно было отрегулировать процессы взаимодействия внутри компании – внедрить стандарты, требовать и жестко контролировать их выполнение. Сегодня мы уже готовы перейти к другому стилю – демократичному. Когда все стандарты внедрены и приняты коллективом, сформирована боеспособная команда, можно уже делегировать задачи руководителям среднего звена. В та-

кой атмосфере сотрудники чувствуют себя комфортно и часто проявляют инициативы по развитию компании.

В качестве примера могу привести наш новый мотивационный проект – «Фабрика идей». Что-то подобное применялось и в Советском Союзе; я считаю это неплохим опытом, когда любые рационализаторские предложения поощрялись. У нас каждый сотрудник имеет возможность передать руководству свою идею, которая способствует повышению эффективности всей компании, либо отдельной АЗС. Соответственно, это будет приниматься, обсуждаться и в случае одобрения и внедрения идеи, ее автор будет поощрен.

– Это сотрудники не только офиса?

– Нет, в проекте могут участвовать все сотрудники «Газпром нефть-Казахстана». Создан специальный электронный ящик, куда любой сотрудник офиса, нефтебазы или наших АЗС может отправить письмо, где расскажет механизмы реализации своей идеи. Уже создана специальная комиссия, которая оценивает, насколько реально такое предложение внедрить в компании.

Это только один пример. В прошлом году мы уделяли пристальное внимание повышению эффективности и точности в области планирования и бюджетирования. Мы добивались того, чтобы каждый сотрудник, каждый центр финансовой ответственности рационально распределял бюджет своего подразделения. В кризис это очень важно. У одного из наших сотрудников была инициатива в части более эффективного использования средств, которую мы одобрили. После среза по итогам года у него был самый высокий показатель по точности формирования бюджета своего подразделения. Компания в качестве поощрения подарила путевку на престижный курорт для всей семьи. Думаю, в этом году такая мотивация по эффективной организации собственного труда затронет всех сотрудников, даже тех, кто поначалу

пессимистично воспринял новую систему корпоративной культуры. Мы понимаем, как важна в трудное экономическое время мотивация сотрудника, он должен с внутренним желанием работать в интересах компании.

– Вы недавно подвели итоги года. Можете их огласить?

– Прежде всего, хочу отметить, что 2015 год был непростым для нашей компании. Но мы вышли на все плановые показатели, кроме чистой прибыли. Девальвация затронула всех игроков рынка, и мы не исключение. Пострадали компании, которые занимаются импортными операциями, либо имеют валютные займы. В частности, нашу финансовую сторону девальвация тенге тоже затронула. Чистый убыток «Газпром нефть-Казахстан» по итогам 2015 года составил 21,5 млрд тенге, но при этом положительной осталась операционная прибыль.

– И каков убыток по курсовым разницам? И были ли изменения в налоговых выплатах для вас?

– Отрицательная курсовая разница в 2015 году составила 6 млрд тенге.

– Вы можете сказать – каков долг компании в валюте?

– Здесь я могу ответить лишь то, что все активы нашего предприятия – это инвестиции нашей головной компании «Газпромнефть».

– Компания уже озвучивала планы по увеличению доли рынка с 8 до 9%. Ничего не изменилось?

– Очень большая работа была проделана в 2015 году. Мы сумели увеличить свое присутствие на топливном рынке РК с 6 до 8%. В 2016 году мы должны дойти до 9% доли присутствия на розничном рынке. Планы выполнимы. Во всяком случае, по развитию своей сети то, что мы планировали на текущий год, а это открытие еще 5 станций – все в процессе подготовки и реализации.

– То есть инвестиционные планы по Казахстану не сокращались?

– Нет, мы пересмотрели инвестиционную программу, но без ущерба развитию. То есть мы нашли новые формы сотрудничества с нашими партнерами, инвесторами, которые позволяют развиваться компании, но без привлечения собственных средств.

– Вы сейчас говорите об Алматы и Астане. Но вы планируете развивать сеть в регионах?

– В ближайшем будущем мы будем укреплять свои позиции в регионах, куда мы только зашли. В 2015 году мы вошли в Восточно-Казахстанскую область. В ближайшее время вернемся в Усть-Каменогорск. Что касается среднесрочных планов, мы рассматриваем развитие сети заправочных станций в Северных областях – Павлодарской и Костанайской. Данные регионы для нас очень привлекательны за счет выгодной транспортной составляющей. Развитие сети АЗС «Газпромнефть» в данных областях есть в прогнозах развития компании на ближайшие 3–5 лет.

Ну и приоритетом для нас остаются рынки Алматы и Астаны.

– Существует информация, что в 2017–2018 годах все АЗС долж-

ны будут иметь дополнительное оборудование, способное показывать клиентам реальное качество топлива. В следующем году оборудованием должны быть оснащены оптовые базы. Чтобы реализаторы могли видеть, что они закупают. А в 18-м уже сами розничные сети не смогут торговать, если не смогут показать конечным потребителям, что они продают. Так вот, как вы можете прокомментировать эту информацию? «Газпромнефть» поставит бензин в Казахстан с Омского НПЗ, что вы скажете о качестве?

– Омский нефтеперерабатывающий завод – это флагман российской переработки. На сегодняшний день он выпускает бензин и дизельное топливо класса Евро 5. Мы привозим именно те нефтепродукты, что заявляем своим потребителям.

По сути это наша прямая задача, как компании, которая занимается импортом топлива и реализует его на внутреннем рынке – довести бензин до клиента в том качестве, в котором он выпускается на заводе.

На АЗС «Газпромнефть» реализуется топливо Омского НПЗ. Перед отправкой на нефтебазу топливо проходит проверку в испытательной лаборатории нефтезавода. На нефтебазе оно поступает по железной дороге. Прежде чем попасть в резервуары нефтебазы, каждая партия бензина и дизельного топлива проходит паспортизацию и контроль качества в аккредитованной испытательной лаборатории. На нефтебазе НП также проходит лабораторный контроль: на каждую партию нефтепродуктов, заливаемых на нефтебазе в бензовоз, лабораторией выдается паспорт качества, в котором указаны основные характеристики этой конкретной партии топлива. Бензовоз пломбируется и отправляется на АЗС.

Для повышения уровня контроля качества топлива в конце прошлого года наша компания приобрела две мобильных лаборатории, которые начнут свою работу уже в середине мая 2016 года.

Данные мобильные лаборатории имеют современное оборудование американско-австрийского производства, на котором мы будем отслеживать 5 основных показателей качества топлива. Одна лаборатория будет базироваться здесь в Алматы, покрывать Алматинскую и Южно-Казахстанскую области. Вторая будет находиться в Астане и курировать Восточно-Казахстанскую область.

Ну и самое главное, в этом году у нас реализуется проект по строительству собственной стационарной лаборатории на нашей нефтебазе в поселке Боролдай в Алматинской области. В данной лаборатории будет возможность проводить контроль качества топлива не только нашего предприятия, но и других игроков рынка. Построив эту лабораторию к концу 2016 года, мы завершим полный цикл по созданию комплексной системы контроля качества.

– То есть, местные заводы еще не готовы совсем изменить качество бензина под евростандарты? И даже Павлодарский нефтехимический завод?

– Если говорить о местных заводах, то в настоящее время идет активная модернизация всех трех НПЗ в стране. Насколько мне известно, модернизация должна быть завершена до

1 января 2018 года. Если говорить о всех трех заводах в РК, то лучшее качество топлива у Павлодарского НПЗ.

– Сколько составляет сейчас дефицит нефтепереработки в стране?

– Дефицит остается. По бензиновой группе – 30%, в основном это высокооктановый бензин. Практически весь недостающий объем завозится из Российской Федерации. По дизелью ситуация лучше – в зависимости от сезона примерно до 10%.

– И все-таки требования по дополнительному оборудованию контроля качества для розничных сетей не кажется вам жесткими условиями? Согласны ли вы с тем, что мелкие продавцы покинут рынок?

– Это решение принято на законодательном уровне, а закон нужно исполнять. Сложно будет не только мелким игрокам рынка, но и крупным компаниям. Ведь дополнительное оборудование требует значительных инвестиций.

– Если поговорить о маркетинге. Ваша политика отличается от многих, представленных на рынке. Отслеживаете ли вы эффективность? Ощущаете ли вы прямое влияние на продажи?

– На самом деле наша маркетинговая активность значительно увеличилась в прошлом году в силу многих факторов. В первую очередь хочу сказать, что казахстанский рынок – высококонкурентный. Много сильных игроков, которые постоянно развиваются, не стоят на месте; такая конкуренция мотивирует нас на новые акции и предложения для клиентов. В прошлом году мы провели больше 10 маркетинговых акций. Практически каждый месяц предлагали новую. Сказать, что все они были реализованы с той эффективностью, которую мы ожидали, будет неверно. Но в основной массе мы получили очень хороший эффект и продолжим работать в том же режиме дальше. Во-первых, эти акции сближают нас с нашими клиентами, в частности, одна из самых серьезных идей и проектов, которую мы на протяжении последних трех-четыре лет готовили, и, наконец, с 1 января запустили – это программа лояльности. В рамках бонусной программы «Жолмыз бир» первая акция была запущена в марте, но это первая ласточка. Будет целый пакет предложений.

Что касается вообще образа компании. Наши АЗС в Казахстане уже ассоциируются с хорошим кофе. Зона кафе – была отдельная тема для компании. Сегодня наши станции – это не только объекты, которые продают бензин и дизель, любой потребитель вам скажет, что это комплекс услуг. Это и мини-маркет, и подкачка шин, это зона кафе, где можно остановиться и выпить кофе, перекусить хорошей свежей выпечкой. Доходы от мини-маркетов и кафе небольшие, но мы развиваем бизнес Drive Cafe, и ежегодно прирастаем не менее чем на 30%.

– Как вы можете прокомментировать новости о наложении на «Газпром нефть-Казахстан» штрафов за повышение цен в прошлом году антимонопольным комитетом? Новость была в начале этого года.

– Объясню, это было в сентябре прошлого года, когда намечался дефицит топлива, и Правительство приняло решение заморозить цены на бензин марки АИ-92. Если бы цены не были пересмотрены в сентябре-октябре 2015 года, могла бы возникнуть ситуация, аналогичная 2014 году, когда сентябрь, октябрь и ноябрь многие станции стояли без топлива. То есть Правительство приняло правильное решение, чтобы дать возможность завозить топливо из-за пределов Казахстана. Решили проблему дефицита, но вместе с тем все игроки рынка подняли цены на топливо. В том числе и мы. Это было расценено антимонопольным комитетом как неправомерные действия. Штрафом подверглись все компании на топливном рынке РК.

Это очередное подтверждение тому, что рынок жестко регулируется. Любое неправомерное действие субъектов карается. Я бы сказал, что в этом плане регулирование рынка бензина в Казахстане жестче, чем в Российской Федерации.

– Ну и, наверное, самый популярный для вас вопрос. Каков ваш прогноз по ценам на бензин и дизель в ближайший год? Будет ли повышение, и если да, то на сколько?

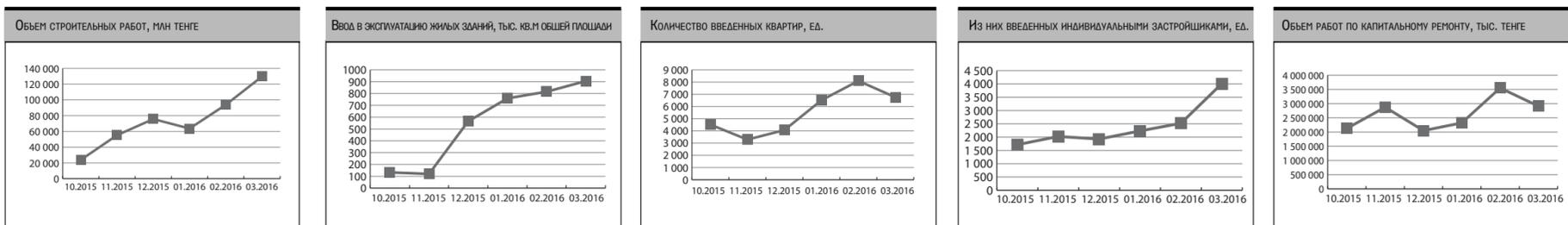
– В краткосрочной перспективе ожидается сезонный рост цен на топливо, но не более, чем на 5–7%.

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

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

**ПОДПИСКА 2016**





# Доходы через горы

## Туризм

**Развитие туризма является стратегическим направлением для акимата Алматы. Однако, пока статистика, приведенная управлением туризма и внешних связей города, показывает снижение этого рынка. Если в 2014 году бывшую столицу посетили 473 027 жителей региона, то в 2015-м – 420 335. При этом в 2013 году число казахстанцев, побывавших в Алматы, составило 360 446 человек. Тем не менее, план у властей есть.**



Дорога к казахстанским достопримечательностям отнимет немало времени и сил

**Анна ШАТЕРНИКОВА**

По словам руководителя Управления туризма и внешних связей Алматы **Тимура Дуйсенгалиева**, за последние три года поток иностранных туристов в южную столицу вырос на 37% и составил 301 394 человека. «Сложно вести корректный учет, но именно с целью туризма приезжают отдохнуть не более 15% гостей, в основном, пока приезжают бизнес-туристы», – сообщил Тимур Дуйсенгалиев в комментарии «Къ». Объем услуг, оказанных местами размещения, в 2014 году оценивался в 20,6 млн тенге, а в прошлом году – в 18,6 млн тенге. Если в 2012 году в городе насчитывалось порядка 90 гостиниц, то по итогам 2015 года – 135 мест размещения, способных потенциально принять более 12 тыс. человек.

Чиновники отмечают, что это только верхушка айсберга. Статистический учет доходов ведется по чекам, которые были оплачены постояльцами, проживавшими в гостиницах; охватить весь реальный сектор, так или иначе причастный к индустрии туризма (включая такси, рестораны, магазины), фактически невозможно. Только в Алматы, по приблизительным подсчетам, примерно 30 тыс. владельцев квартир сдают жилье в аренду, и, принимая во внимание ценовые преимущества этого варианта размещения по сравнению с гостиницами, неудивительно, что многие туристы предпочитают останавливаться в частном секторе, и эти финансовые поступления официальная статистика также не учитывает.

Впрочем, по словам Тимура Дуйсенгалиева, кризис заставляет отельеров становиться более гибкими. «Средний чек в пятизвездочных отелях сегодня составляет \$200, в четырехзвездочных – \$100, в отелях

категории «три звезды» можно договориться за \$30-40. Некоторые отели категории «5 звезд» могут предоставить скидку до \$80 за ночь, если солидные компании обеспечат большой поток туристов», – говорит руководитель Управления туризма. О том, что казахстанский турпродукт стал более доступным по цене, говорит и директор Казахской туристской ассоциации **Рашида Шайкенова**. По ее словам, туристы, если речь идет не о бизнес-путешественниках, привлекает возможность ближе узнать культуру, природу страны, и именно эти маршруты, как правило, наиболее доступны по цене: в гостевых домах на экомаршрутах размещение с питанием, например, может обойтись в 5-7 тыс. тенге.

В свою очередь, отмечает руководитель КТА, после девальвации среди казахстанских туристов отмечается спад интереса к поездкам в Западную Европу. По словам генерального менеджера Visa в странах Центральной Азии **Галыма Табылдиева**, анализ транзакций свидетельствует, что граждане РК стали чаще расплачиваться карточками в России, ОАЭ (здесь приоритетным направлением туризма остается шопинг), а также в Южной Корее – данное направление популярно, в том числе, и с точки зрения медицинского туризма. Популярными туристскими направлениями для казахстанцев остаются Великобритания и США.

### Маршрут не для экспромта

Эксперты отмечают, что в последние годы в мировой индустрии туризма актуальны тренды, которые несколько лет назад лишь зарождались. «Бюджеты сократились, и путешественники стали выезжать на более короткое время. Вместе с тем, люди все реже

обращаются к туроператорам, самостоятельно организуют путешествия, бронируют онлайн билеты и гостиницы», – говорит Галым Табылдиев.

Участники туристической индустрии в свою очередь отмечают, что иностранцев, решившихся на спонтанное путешествие, Казахстан едва ли привлечет прежде всего по причине сложных и длительных визовых процедур. Как отметил Тимур Дуйсенгалиев, визы отменены для граждан 19 стран, на будущий год планируется ввести безвизовый въезд для граждан 38 стран Организации экономического сотрудничества. Но для граждан Индии или, например, Китая, которые могли бы генерировать туристские потоки, Казахстан пока труднодоступен. «Уполномоченные органы многих стран подписывают, в частности, с Китаем соглашения, минимизирующие миграционные риски. Мы предлагаем правительству заключить такой контракт не только с Китаем, но и с Индией и Ираном», – отмечает эксперт.

С негативными моментами сталкиваются и туристы, которым не приходится преодолевать визовые барьеры, в том числе, и сами казахстанцы. Недостатки хорошо проработанных экскурсионных маршрутов, старые или грязные автобусы на маршрутах выходного дня, некомпетентные гиды, не прибавляют привлекательности отечественному турпродукту. По мнению игроков индустрии, отрасль должна сама создавать жесткие стандарты, чтобы недобросовестные поставщики были выведены с рынка. «К

сожалению, сегодня нет инструмента контроля за туркомпаниями. Сначала все было зарегулировано, но либерализация привела к тому, что нам для приостановления деятельности компании надо обращаться в прокуратуру», – говорит Тимур Дуйсенгалиев.

По словам спикера, акимат Алматы планирует провести тренинг с Всемирной ассоциацией гидов, а также организовать сертификацию гидов на уровне государства. Последняя мера будет направлена, в том числе на то, чтобы вывести с рынка туристских услуг граждан соседних государств, оказывающих услуги гидов в РК, в частности, в Алматы. Чтобы пройти сертификацию, гидам предстоит сдать тесты на знание языков, истории, краеведения. Не исключено, что на следующий год или через год в Алматы будут организованы туры Нор Оп. Нор Оп. В настоящее время городское управление туризма занимается поиском партнеров из числа частных компаний, которые будут готовы взять на себя этот вид услуг.

### Туризм и высокие технологии

Компетентным органам, ответственным за развитие индустрии туризма, предстоит проделать серьезную работу и для того, чтобы путешественник, приехавший в Казахстан, мог всегда оставаться на связи, использовать электронные путеводители или получить информацию о заинтересовавшем объекте, считав QR-код. Управление туризма и внешних связей Алматы планирует реализовать проект по организации передающих Wi-Fi станций на информационных темах, а также на остановах общественного транспорта. Соответствующие переговоры ведутся с компанией РТС, которая обслуживает около 500 остановов, данный проект, возможно, будет реализован на основе ГЧП.

«Сегодня невыгодно тратить средства, рекламируя страну на ведущих мировых телеканалах. Выгоднее опираться на вирусную рекламу, на рекламу в социальных сетях. Мы начали сотрудничать с известным сервисом Trip Advisor, на котором в ближайшее время будет создан микросайт Алматы, а мы сформируем базу корреспондентов, которые будут продвигать наш имидж на электронных ресурсах», – констатировал Тимур Дуйсенгалиев

### Себя показать

Согласно данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК, в январе – декабре 2015 года в местах размещения во всех регионах республики было зарегистрировано 3 807 666 постояльцев, это немногим меньше, чем в 2014 году, когда соответствующий показатель составлял 3 808 594 человека.

# Бизнес молодых

## Стартап

**Молодые специалисты стали более активно разрабатывать стартап-проекты, нацеленные на реализацию в корпоративном секторе. В рамках HackDay 2016 инициативы, адресованные бизнесу, выделили в одну секцию, а сам фестиваль, который несколько лет назад едва ли кто-нибудь воспринимал всерьез, собрал почти 3000 участников и 744 зарегистрированных проекта.**

**Ирина ТРОФИМОВА**

Технологический марафон позиционируется как ежегодный фестиваль идей, в рамках которого молодые специалисты в креативной и неформальной среде превращают свои идеи в работающие стартапы. В нынешнем году получило поддержку в лице Министерства по инвестициям и развитию, организатора (Международный университет информационных технологий), соорганизатора (Автономный кластерный фонд «Парк инновационных технологий», являющийся управляющей компанией инновационного кластера Almaty Tech Garden). Крупные банки, АО «Казахтелеком», АО «Казпочта», АО «Национальные информационные технологии» выступили партнерами отдельных сессий, а генеральным партнером проекта стал Samsung.

То есть, организация подтверждала серьезность планов, которые связывает государство с развитием стартап-бизнеса. К слову, и зарубежные гости, организовавшие мастер-классы для молодых разработчиков, не склонны недооценивать серьезность подобных мероприятий. «Мы видели, что аналогичным путем в свое время развивались стартап-компании из Индии и Китая, мы видели, какой отклик HackDay получил в России. Сегодня мы здесь, потому что видим перспективы казахстанского направления. Здесь много энергичных молодых людей, у которых есть интересные идеи, обеспечена хорошая поддержка со стороны правительства, а также сотрудничество со структурами, поддерживающими инновационный бизнес», – считает **Крис Джордж**, предприниматель и старший партнер компании Idea Wave Labs Pte. Ltd, которая планирует инвестировать в казахстанские стартапы.

Эксперты не впервые говорят о том, что кризисный период является самым лучшим временем для развития индустрии стартапов, а в не столь отдаленной перспективе значительную долю рабочих мест на мировом рынке будут генерировать малые и средние компании, часть которых, не исключено, окажется родом из проектов, в свое время инициированных энтузиастами.

В прошлом году, например, организаторы HackDay отметили разработанный казахстанскими студентами проект мобильного приложения для диабетиков, с помощью которого можно измерить уровень сахара в крови неинвазивным способом, проект по усилению физических возможностей за счет роботизированных конечностей (данная разработка привлекала внимание производителей протезов для людей с ограниченными возможностями), а также проект современной автобусной остановки, оснащенной солнечными батареями и разъемами для зарядки гаджетов.

В нынешнем году в список секций HackDay наряду с уже известными разделами «Информационные технологии», «Мобильные приложения», «Контент и медиа», «Кино и видео», «Фотография», «Дизайн и анимация» было решено включить новое направление Smart Tech & Solutions, в котором было представлено 52 задачи от 12 технологических партнеров фонда.

«Новая секция получила поддержку более чем дюжины корпоративных клиентов. Они представили свои технологические задачи ребятам, чтобы те проявили креативность и предложили нестандартные решения корпоративных задач. Честно говоря, мы не ожидали такого интереса со стороны участников. Это свидетельствует о том, что мир меняется, и корпоративный сектор это очень остро чувствует», – считает генеральный директор Автономного кластерного фонда «Парк инновационных технологий» Almaty Tech Garden **Санжар Кеттебеков**.

Проблема воплощения привлекательной идеи в проект, который способен принести коммерческую выгоду, давно актуальна для отечественного стартап-бизнеса. Истории о том, как маленькие компании со штатом в несколько человек создавали свои продукты, продвигали их на рынок, зарабатывали первые серьезные деньги и инвестировали их в дальнейшее развитие бизнеса, на слуху у всех. Коммерциализация идей сегодня вдвойне актуальна в свете того, что многие проекты связаны с развитием отраслей реального сектора.

стр. 7 >>>

# «Недозвонившийся клиент – клиент конкурента»



**Услуга по смене оператора с сохранением номера (MNP) предоставляет предприятиям и среднего бизнеса отличную возможность сравнить качество услуг у разных операторов сотовой связи. Но оценка не всегда бывает в пользу нового оператора. Поэтому, дождавшись окончания двухмесячного периода, корпоративные клиенты возвращаются обратно к прежним операторам за проверенным качеством. Потому что быть на связи всегда – это одно из ключевых конкурентных преимуществ, обеспечивающих успешное развитие бизнеса, особенно для таких ориентированных на клиентах сферах деятельности, как продажи и услуги.**

Компания «AUNAL» («Аухал») активно работает на рынке Казахстана в области поставок оборудования для таких направлений как: водо- и теплоснабжение, горнодобывающая и нефтегазовая промышленности. Являясь официальным дилером ведущих европейских и российских производителей (Danfoss, Grundfos, General Fittings, Zetkama, Brandoni, Temper, Wester), компания также занимается серийным производством насосных станций, блочных тепловых пунктов, шкафов управления, установок нагрева воды и пр. Специфика бизнеса требует от компании постоянного присутствия на рынке и непрерывной связи с ее клиентами, которыми являются как массовые потребители, так и промышленные предприятия.

О клиентском опыте в телекоммуникационной индустрии и возвращении в компанию «Кселл» рассказала директор ТОО AUNAL («Аухал») **Юлия Долбня**. Расскажите про ваш бизнес: как давно работаете на рынке, сколько

человек работает, кто ваши ключевые клиенты, в чем ваше конкурентное преимущество?

Наша компания работает на рынке Казахстана в области производства, предоставления услуг и поставок товаров, применяемых в сфере водо- и теплоснабжения (активные продажи), нефтегазовой и горнодобывающей промышленности, это относится к пассивным продажам.

Мы – достаточно молодая компания, на рынке работаем всего 5 лет. За это время мы внедрили международные системы качества ИСО 9001-2009, систему Экологического Менеджмента СТ РК 14001-2006, а так же Систему Менеджмента Безопасности и Здоровья OHSAS 18001-2008. Кроме того, наша компания выполняет требования правительства по увеличению казахстанского содержания в поставляемых нами товарах и материалах. Производство ряда товаров и установка оборудования осуществляется нами от начала до конца. Благодаря собственному производству и значительному складскому запасу оборудования и материалов, мы можем быстро и гибко реагировать



на пожелания наших клиентов. Все 35 сотрудников компании – высококвалифицированные специалисты, имеющие богатый опыт в своих сферах: инженеры, технологи, менеджеры, проектировщики, конструкторы.

Нашими основными преимуществами являются поставка качественного товара, профессиональный кадровый состав, эффективные схемы сотрудничества с оптовыми и розничными клиентами, значительные скидки для основных клиентов, индивидуальный подход к каждому клиенту, гибкая система оплаты, широкий ассортимент оборудования на складе, наличие сервисных

центров по гарантийному и постпродажному обслуживанию, наличие интернет-магазина и оперативная доставка по всему Казахстану

Какие услуги мобильной связи вам необходимы для успешного развития вашего бизнеса, и чем именно они полезны для вашего бизнеса?

Конечно, нам никак не обойтись без связи, мы всегда должны быть доступны для своих клиентов в любое время суток. Мы работаем в сфере продаж, и любой недозвонившийся клиент – это клиент конкурента. Также мы активно используем мобильный интернет, общаемся с нашими клиентами и друг с другом через WhatsApp и другие мобильные приложения, что существенно экономит и наше время, и время наших клиентов. А время, как все мы знаем – это деньги.

Вы работали с разными операторами, но в рамках MNP вы все-таки остановили свой выбор на «Кселл», почему вы выбрали именно этого мобильного оператора?

Качество. Для нашей компании это оказалась самая качественная связь. Мы меняли много раз операторов. Но вернулись мы все-таки в «Кселл». Еще одно важное преимущество – это широкая зона покрытия. Связь от «Кселл» всегда доступна в любой точке Казахстана. Мы очень довольны и покрытием, и

качеством связи этого мобильного оператора. Мы пользуемся корпоративным тарифным планом «Карт Бланш», он очень удобен для нашей компании. Нас устраивает пакетное предложение, в которое входят и звонки, и интернет и отправка SMS-сообщений.

Насколько удобно было переключиться на Kcell в рамках MNP?

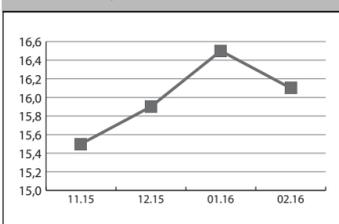
При возврате в сеть «Кселл» мы не ощутили никаких проблем. Для нас, как для потребителей, перенос осуществлялся в спокойном режиме и за короткий срок. Насколько я понимаю, перенос занял несколько часов. Оперативная работа компании очень порадовала.

Мобильная связь постоянно развивается, какие ожидания есть у вас, как у владельца бизнеса, какие услуги вы бы хотели получить от оператора для развития вашего бизнеса в ближайшем будущем?

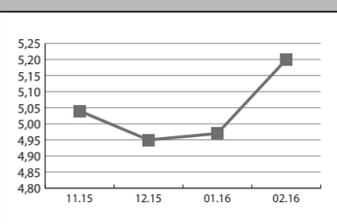
Одно из моих пожеланий для компании «Кселл» – еще более гибкие предложения по роумингу для корпоративных клиентов. Нам часто приходится бывать в командировках в дальнем зарубежье, бывает так, что оттуда мы звоним даже чаще, чем когда находимся в Казахстане. Поэтому ждем отдельных и более гибких роуминговых предложений для корпоративных клиентов.

# БАНКИ И ФИНАНСЫ

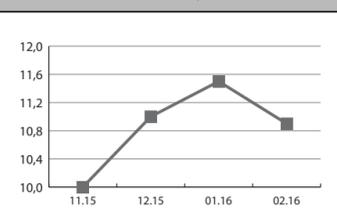
ВСЕГО ДЕПОЗИТОВ, ТРЕНТЕНГЕ



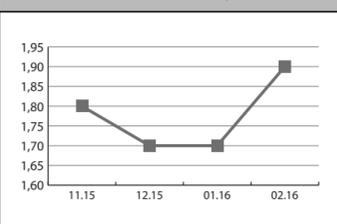
ДЕПОЗИТЫ В НАЦ ВАЛЮТЕ, ТРЕНТЕНГЕ



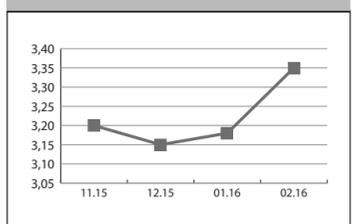
ДЕПОЗИТЫ В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ, ТРЕНТЕНГЕ



ПЕРЕВОДНЫЕ ДЕПОЗИТЫ В НАЦ ВАЛЮТЕ, ТРЕНТЕНГЕ



ДРУГИЕ ДЕПОЗИТЫ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЕ, ТРЕНТЕНГЕ



## Апрельский рост



Текущий рост годовой инфляции не означает необходимости пересмотра по итогам года

### Инфляция

**Апрельская инфляция, согласно опубликованной официальной статистике, составила 0,6%, на одну десятую выше, чем в марте. Значительно более высоким оказался, однако, рост инфляции год к году, которая в апреле составила 16,3 против 15,7% месяц назад. В последний раз более высокий уровень годовой инфляции отмечался в ноябре 2007 – сентябре 2008 года.**

Денис КРАВЦОВ

Рост уровня инфляции был ожидаем, поскольку из базы годовой инфляции выпал апрель 2015 года, когда ее уровень был крайне низким для апреля – 0,1%. В предстоящие месяцы даже при снижении текущей инфляции она, вполне вероятно, будет расти в годовом выражении, давая дополнительную аргументацию противникам снижения базовой ставки, которая, как считается, должна быть умеренно положительной по отношению к инфляции.

В своем только что опубликованном обзоре за IV квартал прошлого года Нацбанк прогнозирует эффект роста годовой инфляции в ближайшие месяцы и ее резкое снижение в конце года, из базы сопоставления будут выпадать последние месяцы 2015 года, когда под влиянием ослабления тенге произошел резкий скачок цен. В обзоре отмечается: «Незначительный уровень инфляции в декабре 2015 года (1,2%), соответствующий обычному историческому тренду, свидетельствует о кратковременном влиянии ослабления тенге на инфляцию. В дальнейшем, по нашим оценкам, динамика месячной инфляции будет носить затухающий характер. Однако высокие значения месячной инфляции октября – ноября 2015 года будут отражаться до конца III квартала 2016 года в инфляции в

годовом выражении. К концу 2016 года годовая инфляция значительно замедлится и вплотную приблизится к верхней границе целевого ориентира по инфляции 6–8% в 2016 году. В долгосрочной перспективе предпосылки повышения инфляционного фона в экономике минимальны».

В апреле рост цен на непродовольственные товары, составивший 0,8%, был несколько выше общей инфляции и роста цен на продовольствие – 0,7%. Платные услуги, в которых значительная часть приходится на коммунальные платежи, выросли на 0,4%. С начала года по 1 мая картина выглядит существенно иной, продовольственные дорожают быстрее, чем непродовольственные товары и услуги. Цены на продовольственные товары выросли на 3,9%, на непродовольственные – на 3,5%, платные услуги подорожали на 3,5%. Структурно инфляция первых месяцев этого года серьезно отличается от последних месяцев прошлого, когда быстрее росли цены на непродовольственный импорт. Произошло это, правда, за счет существенно более быстрого роста цен на продовольствие в январе и феврале, в то время как в последние два месяца вновь начал быстрее дорожать непродовольственный импорт.

Регулятор отмечает, что «эффект переноса обменного курса на инфляцию реализовался в IV квартале 2015 года, когда инфляция сложилась на уровне 10,4%, что составило более 75% роста цен за весь 2015 год. В результате негативного влияния динамики обменного курса тенге на инфляцию в IV квартале 2015 года отмечалось удорожание практически по всем основным группам потребительских товаров и услуг. Наибольший рост цен в IV квартале пришелся на непродовольственные товары, значительная доля которых импортируется в Казахстан, составив 18,7%. Продовольственные товары стали дороже на 9,3%, платные услуги – на 4,0%. В целом по итогам 2015 года годовая инфляция составила 13,6%. Годовые темпы роста цен за 2015 год на непродовольственные товары составили 22,6%, на продо-

вольственные товары – на 10,9%, на платные услуги – 8,1%».

Экономист **Жарас Ахметов**, комментируя по просьбе «КЪ» ситуацию со структурой инфляции и реалистичность планов удержания инфляции в прогнозном коридоре, отметил, что рост цен на продовольствие был быстрым и в конце прошлого года, потому что в условиях неопределенности население стремилось запастись продуктами питания длительного хранения. Если посмотреть на структуру индекса цен в октябре – ноябре прошлого года, мы увидим, что быстрее всего росли цены на крупы и муку. Что касается инфляционного таргетирования, то, в принципе, удержать инфляцию в заданном коридоре не так уж сложно. Вопрос состоит в том, какой ценой это может быть достигнуто. При этом спикер имеет в виду не какие-либо ограничения в свободном плавании тенге либо изменения в режимах внешней торговли, а то, что будут сдерживаться номинальные доходы населения и кредитования экономики.

Аналитик «Халык Финанс» **Салтанат Мадиева** в своем обзоре относительно мартовской инфляции отмечала: «Незначительный рост уровня инфляции цен на непродовольственные товары, по нашей оценке, вызван сезонным фактором. Однако стоит отметить более высокий уровень инфляции цен на непродовольственные товары по сравнению с уровнем инфляции цен на продовольственные товары и платные услуги. (В марте рост цен на продовольствие составлял 0,5%, на непродовольственные товары – 0,9%). Это может быть связано с продолжающимся эффектом просачивания ослабления тенге. Инфляция цен на импортируемые товары продолжает снижаться, незначительное ускорение инфляции цен на предметы одежды может быть вызвано сезонными факторами». При этом, по оценкам аналитика «Халык Финанс» месячной давности, при сохранении замедляющихся темпов инфляции в 2016 году, а также за счет ослабления эффекта низкой базы на конец 2016 года инфляция за 12 месяцев может составить порядка 7,0%.

## Казком создал подушку безопасности ценой убытков

### Отчет

**В конце прошлой недели Казкоммерцбанк опубликовал свою аудированную финансовую отчетность за 2015 год. Наиболее интересными выглядят комментарии, связанные с формированием крупных провизий по результатам стресс-тестирования. Ради этого банк решил пойти на признание убытков по итогам прошлого года, причем принял это решение самостоятельно, а не в результате каких-либо требований со стороны регулятора, под влиянием появившихся новых проблем в портфеле.**

Николай ДРОЗД

После доформирования резервов финансовый результат банка перешел в область отрицательных значений и убыток составил 18,4 млрд тенге. Как отмечается в пояснительной записке, основной причиной является формирование дополнительных резервов на обесценение по ссудному портфелю в размере 176,8 млрд тенге. Банк отмечает, что это более чем в 2 раза превышает аналогичный показатель 2014 года. По оценкам самого банка, «данное превентивное решение было принято по результатам проведенного в 2015 году стресс-тестирования ссудного портфеля банка. Объективно оценивая ситуацию в экономике, мы более консервативно подошли к оценке будущих денежных потоков по отдельным займам Казкома».

Возможно, таким образом существенно снижается негативный эффект от неизбежного будущего ухудшения портфеля, поскольку провизии сформированы заранее и, вероятно, банк будет поддерживать уровень NPL в диапазоне, определенном регулятором для банковского сектора. Норма о том, что уровень NPL с просрочкой свыше 90 дней, не должен превышать 10%, не стала пруденциальным нормативом, но Нацбанк достаточно жестко отстаивает этот уровень, обещая неприятные последствия для нарушителей

вплоть до отзыва согласия на назначения ключевых топ-менеджеров.

В банке по просьбе «КЪ» прокомментировали некоторые детали процесса формирования резервов. В частности, отвечая на вопрос о сроках, пресс-служба отметила, что «в IV квартале 2015 года Казком провел стресс-тестирование по ссудному портфелю, изменяя суждения, применяемые при оценке будущих денежных потоков по займам, и принял решение о превентивном увеличении объема начисленных провизий по отдельным кредитам, что привело к росту ассигнований на провизии в 2015 году. Это отражает адекватный подход к управлению рисками, который предполагает резервирование экономического капитала на возможные внешние и внутренние шоки, с учетом существующей макроэкономической ситуации и нестабильности на рынке. Результаты стресс-тестирования были презентованы совету директоров Казкоммерцбанка и руководству Национального банка РК». В Казкоме подтвердили, что увеличение провизий по большей части касалось валютных займов ввиду усиления рисков по ним (в банке в том числе это увидели в результатах проведенного стресс-тестирования). При этом «ключевыми факторами, которые повлияли на результаты стресс-тестирования, стали потенциальное ослабление тенге и возможный спад в экономической деятельности эмитентов, связанных с отраслевыми рисками».

### Это была разовая операция

В приводимых оценках исполняющего обязанности председателя правления Казкоммерцбанка **Абая Искандриева** отмечается, что данное решение отражает адекватный подход менеджмента банка к управлению рисками: «Действующая бизнес-модель обеспечивает высокую прибыльность Казкома, что позволяет банку расти и развиваться даже в неблагоприятных условиях. Учитывая изменчивую ситуацию в экономике, мы приняли решение отказаться от прибыли и зарезервировать часть капитала банка, увеличив таким образом «подушку безопасности». Это была разовая операция на случай возможных осложнений макроэкономической ситуации».

В Казкоме также считают, что разово допущенный банком убыток не влияет на его операционную деятельность и финансовую устойчивость. Согласно данным годовой отчетности, коэффициент адекватности собственного капитала банка, рассчитанный по методике Национального банка Республики Казахстан, на 31 декабря 2015 года составил 11,5%, что превышает 10%-ный регуляторный норматив. Для поддержки адекватности собственного капитала, оказавшегося под давлением в результате перехода регулятора к политике свободно плавающего курса тенге, банк выпустил во второй половине 2015 года субординированные тенговые облигации, соответствующие требованиям Базель III. Было размещено два транша на общую сумму 100 млрд тенге. Акционеры банка, «как известно, также выразили готовность в случае необходимости усилить капитализацию банка».

### Структуру кредитного портфеля ККБ можно считать рискованной

В только что опубликованных на сайте биржи ценках финансового состояния Казкоммерцбанка как эмитента облигаций компания ВСС Invest отмечает, что уровень кредитов с просрочкой платежей (+90 дней) эмитента составляет 9,6%, что выше среднего показателя по рынку (8,4%). Уровень провизирования, или соотношения сформированных провизий к кредитам с просрочкой платежей более 90 дней, составляет 131%, что выше среднего показателя по рынку (120%). (Возможно, это следствие как раз уже сформированных после стресс-тестирования провизий.) В то же время ВСС Invest обращает внимание на то, что, согласно консолидированным данным за девять месяцев 2015 года, в структуре кредитного портфеля банка основную долю занимают займы в сектор инвестиций и финансов. Данный сектор в основном представлен займом, выданным БТА. Данный заем составляет 59% кредитного портфеля и почти в 5 раз превышает капитал самого банка. Учитывая, что данный заем выдан банку с высоким уровнем проблемных активов и то, что под него практически не были созданы провизии, структуру кредитного портфеля ККБ можно считать рискованной.

## Невыгодный актив

### Инвестиции

**Жилстройсбербанку нужно искать инвестора в Азии, полагают эксперты. Институт не может найти финансирование из-за высоких рисков, а также прибыли, которую потенциальный инвестор будет получать не во вложенной валюте, а в тенге.**

Ольга КУДРЯШОВА

В прошлом году министр нацэкономики **Ерболат Досаев** заявлял о том, что предлагается привлечение инвестора в Жилстройсбербанк, однако инвестор до сих пор не найден. Потенциальная сумма сделки должна составить не менее 54 млрд тенге, в Казахстане таких инвесторов пока нет. При этом размер собственного капитала – 104,9 млрд тенге, таким образом доля участия инвестора может составить около 51% капитала банка.

Кроме этого Жилстройсбербанк, являющийся дочерней организацией нацхолдинга «Байтерек», находится в перечне компаний, подлежащих приватизации. Ранее АО «Жилстройсбербанк».

По данным ranking.kz, за последние пять лет акционеры негосударственных БВУ РК могли себе позволить направить на докапитализацию банка в среднем не более 10 млрд тенге.

В то же время в 2011 году капитал ЖССБ был увеличен сразу на 57 млрд тенге из средств республиканского бюджета. Указанное увеличение капитала ЖССБ благотворно сказалось на кредитной активности банка. С 2012 года ссудный портфель банка показывает рост в среднем на 20–30% в год.

За пять лет доля ЖССБ в формировании национальной ипотечного рынка увеличилась с 10 до 35%.

Еще одним из критериев выбора стратегического инвестора правительство РК определило наличие большого опыта работы в системе жилстройсбережений. Данному критерию также не соответствует ни один из крупных участников не

только на банковском рынке РК, но и во всем СНГ. Аналитики полагают, что ресурсно необходимо искать в европейских и азиатских инвесторов.

### Не все так просто

«С инвестициями в банковский сектор сейчас не все так просто. Обычно, не найдя в сжатые сроки подходящего инвестора, государство само начинает предлагать структуре доступ к финансам. Если этот механизм по каким-то причинам нежизнеспособен или невозможен, то банк может быть приватизирован», – отмечает старший аналитик «Альпари» **Анна Бодрова**. Безусловно, это может увеличить инвестиционную привлекательность компании, если не учитывать некоторых факторов. «Время для приватизации должно быть выбрано идеально, так, чтобы актив не оказался оцененным ниже рынка. В текущих условиях ввиду нестабильного спроса на фондовых площадках окно для приватизации выбрать весьма сложно», – поясняет г-жа Бодрова.

### Что делать?

По мнению директора в группе финансовых организаций международного рейтингового агентства Fitch Ratings **Романа Корнева**, сделать компанию более привлекательной для финансирования позволит развитие рынка жилья и ипотеки, улучшение законодательства и практики защиты прав инвесторов, а также улучшение качества корпоративного управления в банке.

Г-н Корнев полагает, что потенциальным инвестором при текущих условиях может стать профильный финансовый институт из развитой

страны, с некоторой оговоркой. «Речь может идти о привлечении стратегического профильного инвестора, но не о полной приватизации банка», – говорит он.

«Возможно, если бы была попытка привлечь несколько инвесторов, которые разделили бы между собой инвестиции и, соответственно, риски, это привлекло внимание зарубежных инвесторов», – предполагает аналитик ГК «ФИНАМ» **Богдан Зварич**. Поскольку банк требует значительных инвестиций на фоне нестабильной экономической ситуации, такое инвестирование несет в себе большие риски. Г-н Зварич считает, что потенциального инвестора нужно искать рядом.

«Стоит отметить, что, скорее всего, при поиске инвестора нужно ориентироваться на Азию, где в текущий момент есть свободные средства, а инвесторы ищут инструменты для вложений», – считает аналитик.

Безусловно, процесс приватизации привлекает инвесторов, однако текущая экономическая ситуация может оказать негативное влияние на отношение инвесторов. Нестабильность валютного курса – один из главных факторов: вкладывать инвесторам придется в иностранной валюте, а вот прибыль банк будет получать в тенге. Учитывая опасения относительно возможного ослабления тенге, это не способствует привлекательности данного актива.

Что же касается общей ситуации с ипотечным кредитованием в Казахстане и того, позволит ли докапитализация улучшить позиции ипотечного кредитования в Казахстане, г-н Корнев считает, что важнее привлечь экспертизу иностранного инвестора, а не капитал.

### Итоги 2015 года

По состоянию на 01.01.2016 г. ЖССБК занимает лидирующие позиции на рынке тенговых депозитов среди всех БВУ с долей 49,7%. По итогам 2015 года доля банка в выдаче кредитов на строительство и приобретение жилья составила 75%. При этом доля проблемных кредитов составляет меньше 0,36%, что является самым низким показателем среди всех БВУ.

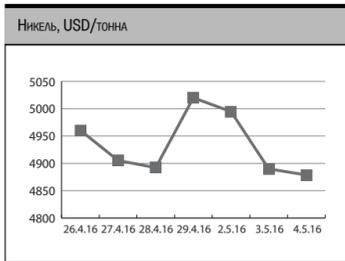
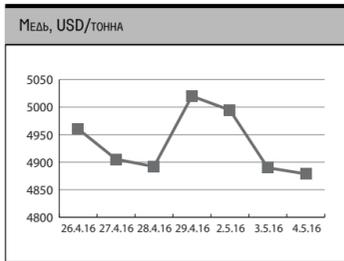
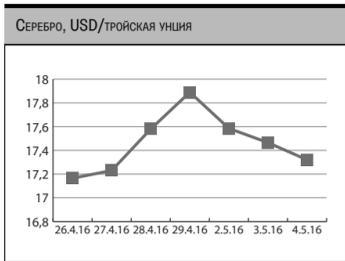
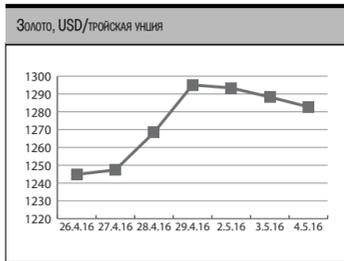
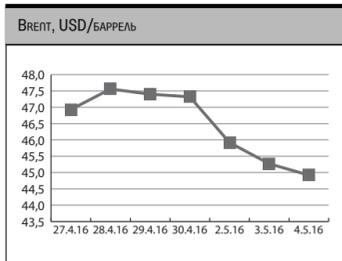
В 2015 году 224 703 гражданина открыли депозиты в ЖССБК. В общей сложности в банке имеется 601 423 действующих депозита. По состоянию на 1 января 2016 года сумма сбережений вкладчиков ЖССБК составила 462,5 млрд тенге. В 2016–2017 годах планируется реализовать порядка 21 тыс. квартир.

ALUAN TURLI, BIRAK OTE UKSAS  
жаңа тікелей рейсі

ТАКИЕ РАЗНЫЕ, НО ТАКИЕ ПОХОЖИЕ  
новый прямой рейс

Алматы → Сиань

SCAT.KZ



# Glencore Plc уходит из Казахстана



Васьковское является крупнейшей золотой шахтой компании Glencore

## Сделки

**Швейцарская горнодобывающая и трейдинговая компания Glencore Plc, являющаяся одним из крупнейших в мире поставщиков сырья, намерена продать принадлежащий ей 70%-ный пакет акций золотодобывающего рудника Васьковское.**

### Элина ГРИНШТЕЙН

Об этом 3 мая сообщила газета Wall Street Journal со ссылкой на осведомленный источник. По информации WSJ, сумма сделки может составить порядка \$2 млрд, однако, «продажа пакета акций Васьковского месторождения не гарантирована».

По мнению эксперта-аналитика АО «ФИНАМ» **Алексея Калачева**, цена предполагаемой сделки кажется завышенной, эксперт сомневается, что продать актив удастся по заявленному параметрам.

«\$2 млрд за 5 млн унций доказанных извлекаемых золотых запасов – это слишком дорого», – считает Калачев. По слухам, Glencore Plc собирается предложить актив китайским золотодобывающим предприятиям. Не думаю, что компания получит желаемую цену, учитывая обычно жесткую позицию на переговорах китайских предпринимателей».

Васьковское является крупнейшей золотой шахтой компании, и ее продажа направлена на существенное сокращение долговой нагрузки Glencore Plc, которая на сегодняшний день составляет порядка \$26 млрд.

В 2015 году Glencore претерпела серьезные убытки в связи с падением

цен на сырьевые товары, значительные списания и затраты на реструктуризацию. По итогам 2015 года убыток компании составил \$8 млрд, а выручка сократилась на 23% по сравнению с 2014 годом – до \$170,5 млрд. По состоянию на 31 декабря 2015 года чистый долг компании снизился по сравнению с 2014 годом на 15% и составил \$25,9 млрд.

По мнению аналитиков компании Pro Finance Service, выставившей золотой рудник на продажу, «Glencore пытается сыграть на растущем интересе инвесторов к золоту на волне роста цен в этом году, а также добиться сокращения объема чистого долга ниже \$18 млрд в этом году и до \$15 млрд к концу 2017 года». При этом, ранее компанией была запущена программа по сокращению долга, которой предусматривалось снижение чистого долга до \$13 млрд к концу 2016 года.

Отметим, что с начала 2016 года цены на золото поднялись примерно на 17%, сейчас драгоценный металл продается по цене более \$1200 за унцию. «Эта динамика пошла на пользу акциям горнодобывающих компаний», – считают в Pro Finance Service.

Эксперты также отметили, что Васьковское месторождение приносит Glencore порядка 350 тыс. унций золота в год и заметно выделяется в обширном портфеле активов компании. «Скорее всего,

оно заинтересует, в первую очередь, золотодобывающие предприятия, а не финансовые компании. Казахской «дочке» Glencore – компании Казцинк, принадлежит 70% всего месторождения, а это более 5 млн унций доказанных извлекаемых золотых запасов», – говорят аналитики.

Напомним, в начале апреля 2016 года ТОО «Казцинк» заключило соглашение о продаже золоторудного месторождения Комаровское на северо-востоке Казахстана компании Polymetal International Plc. Общая сумма вознаграждения составила \$100 млн плюс роялти от будущего производства.

Также в этом году Glencore подписала ряд соглашений о поставке золота и серебра с месторождений в Перу на общую сумму \$1,4 млрд. А в апреле компания за \$2,5 млрд продала 40%-ную долю своего сельскохозяйственного подразделения Glencore Agri крупнейшему канадскому пенсионному фонду Canada Pension Plan Investment Board (CPPIB).

«Мотивация все та же – привлечь дополнительные средства и сократить долговую нагрузку, успокоив инвесторов, которые переживают, что компания не сможет сохранить платежеспособность в случае дальнейшего падения цен на сырье», – констатировали в Pro Finance Service.

### Васьковское месторождение

*Является самым крупным месторождением золотодобывающей отрасли в Казахстане. Расположено в 17 км к северу от г. Кокшетау. Доказанные запасы составляют 370 тонн золота, при среднем содержании металла в руде 2,8 г/т. Месторождение было обнаружено в 1963 году, рудник открыли в начале 1980-х. Добыча ведется методом открытой разработки. В 2011 году разработка данного месторождения вывела Казахстан в топ-15 крупнейших поставщиков золота в мире. Также Васьковское входит в топ-10 крупнейших неосвоенных месторождений по странам СНГ.*

# Кодексное вНЕДРение

<<< стр. 2

Почему при разработке всех нововведений за основу брались именно опыт Австралии? Австралия является одной из самых передовых стран в горной промышленности. По данным ежегодного исследования горнорудных компаний института Фрейзера (Канада), на сегодняшний день Западная Австралия находится на первом месте в мире в индексе инвестиционной привлекательности, Казахстан – на 20-м. Однако, эксперты института говорят о том, что в Центральной Азии Казахстан является наиболее привлекательной страной для инвестиций в геологоразведку. В 2015 году Казахстан поднялся в данном рейтинге аж на 68 позиций. Вместе с тем, в МИР останавливаться на достигнутом не собираются. «После введения Кодекса мы планируем, что Казахстан войдет в десятку стран мира по горно-металлургическому комплексу», – сказал Азамат Шалабаев. К слову, концепция Кодекса о недрах и недропользовании уже утверждена, сегодня проект Кодекса проходит этап обсуждения и согласования, а уже в ноябре текущего года он будет внесен в Мажилис.

### Недра в аренду

Еще одним важным для недропользователей новшеством станет введение арендной платы. «В действующем законе есть много налоговых платежей, непонятных для многих инвесторов, которые являются как бы наказанием – это тот же подписание бонус, бонус коммерческого обнаружения, исторические затраты. В рамках проекта Кодекса все данные бонусы, налоговые платежи, будут

отменены и будет введена арендная плата. В данном направлении на сегодняшний день ведутся переговоры с Министерством финансов и Министерством национальной экономики, ставки просчитываются», – пояснил Азамат Шалабаев.

При этом, внедрение арендной платы планируется осуществить в соответствии с рядом принципов, среди которых равномерное и справедливое распределение налоговой нагрузки недропользователя на весь период от разведки до добычи и упрощение налогового администрирования.

Вместе с тем, этот вопрос несколько беспокоит представителей отрасли. Так управляющий директор Национальной палаты предпринимателей РК **Евгений Болгер** заявил, что «внимательно надо смотреть, как будет складываться практика перехода на арендные платежи с отказом от подписного бонуса и бонуса коммерческого обнаружения», поскольку параллельно с Кодексом о недрах разрабатываются еще и Налоговый и Таможенный кодексы.

### Что тревожит?

Разумеется, принятие нового Кодекса вызывает у недропользователей и инвесторов и ряд других

опасений. В основном, они сконцентрированы на вопросах взаимодействия норм Кодекса о недрах и недропользовании с другими законодательными актами, проблемах ограниченного доступа к геологической информации, а также ее конфиденциальности и секретности, требованиях к приобретению товаров и услуг у местных производителей. Также представителей отрасли волнует отсутствие возможности рассмотрения споров в арбитраже по контрактам с объемом инвестиций менее \$50 млн и гарантий защиты инвестиций.

На этот счет в министерстве сообщили, что «все вышеуказанные проблемные вопросы будут решены в рамках нового Кодекса о недрах и сопутствующем законопроекте, предусматривающем внесение изменений в другие нормативные правовые акты». Что же касается защиты инвестиций, то Асет Исекешев напомнил, что с этой целью уже создан международный финансовый центр «Астана», в котором внедряется английское право и независимый суд с судьями из Великобритании. «В связи с вступлением в ВТО, законодательство в сфере недропользования приводится в полное соответствие с требованиями и принятыми обязательствами», – добавил министр.

### Кодекс о недрах и недропользовании

*Модернизация законодательства в сфере недропользования проводится в рамках Плана нации «100 конкурентных шагов», а именно, шагов №74 и №75. 74 шаг предусматривает повышение прозрачности и предсказуемости сферы недропользования через внедрение международной системы стандартов отчетности по запасам полезных ископаемых CRIRSCO. 75 шагом намечено внедрение для всех полезных ископаемых упрощенного метода заключения контрактов, используя лучшую мировую практику.*

# КМГ отдал «дочку» под китайский контроль

## M&A

**АО НК «КазМунайГаз» создает совместное предприятие с китайской энергетической компанией China CEFC Energy Company Limited на базе своей добывающей «дочки» KMG International N.V. (бывш. Rompetrol) в Румынии. При этом КМГ и CEFC участвуют в СП в долевом соотношении 49% на 51% соответственно.**

### Эрика НАРМОНОВА

Подписание документов о создании СП между компаниями состоялось 29 апреля 2016 года, однако данной договоренности КазМунайГаз и CEFC достигли еще в декабре прошлого года в рамках третьего заседания Казахстанско-Китайского Делового Совета в Пекине. 14 декабря 2015 года компании подписали Меморандум о взаимопонимании, а 29 января 2016 года в присутствии премьер-министров Казахстана и Китая согласовали Основные условия. В КМГ отметили, что объем подготовительных работ, проведенных рабочей группой специалистов из Китая, Казахстана и Румынии, был значительным. Необходимо сказать, что завершить сделку планируется к октябрю 2016 года после окончательного согласования со стороны европейских, китайских и иных разрешительных органов.

Совместный проект получил название «Проект Silk Way». В КМГ сообщили, что управление им будет осуществляться на паритетной основе, при этом «в рамках достигнутых договоренностей CEFC берет на себя ряд обязательств, согласно которым

будет осуществлять инвестиции в странах Европы и Шелкового пути». Примечательно, что в декабре прошлого года информационное агентство Reuters сообщило со ссылкой на источник в CEFC, что китайская компания планирует инвестировать «миллиарды» долларов в расширение сети своих автозаправочных станций до более чем 3 тысяч (КМГ владеет сетью АЗС в странах ЕС). При этом часть финансирования, по словам источника, будет получена из китайского \$40-миллиардного фонда «Шелковый путь».

Об инвестициях в связи с соглашением говорили и главы двух компаний. Исполнительный директор CEFC Цзан Цзянцзюнь заявил: «Сотрудничество между КМГ и CEFC основано на общих стратегических целях, направленных на создание совместной платформы и осуществление стратегических инвестиций в энергетический сектор. Данное партнерство совпадает с целями двух программ – китайской «Один пояс – один путь» и казахстанской «Нурлы жол». Мы верим, что данное сотрудничество окажется выгодным для обеих сторон».

Аналогичного мнения придерживается и глава КМГ **Сауат Мурзабаев**: «В союзе с сильным инвестором компания сможет совершить серьезный прорыв, используя КМГ в качестве совместной платформы для развития бизнеса».

### KMG International N.V.

*Является одной из наиболее крупных компаний АО НК «КазМунайГаз». Была приобретена группой в рамках проводившейся политики «экспансии на внешние рынки». В 2007 году КМГ выкупил 75% акций, в 2009 году – оставшиеся 25%. До 2014 года КМГ называлась Rompetrol Group N.V. Занимается нефтепереработкой, маркетингом нефти и нефтепродуктов в Румынии, странах Черноморского и Средиземноморского бассейнов. Владеет двумя нефтеперерабатывающими заводами в Румынии, а также сетью около 1000 АЗС в странах Европы. В соответствии с Постановлением правительства от РК 30.12.2015 вошла в перечень компаний, подлежащих приватизации.*

# Электрооборудование строят в России

## Экспорт

**В Москве Уральским трансформаторным заводом, входящим в состав холдинга «Alageum Electric», была проведена презентация товара и экспортных возможностей. В ходе встречи подписаны контракты с российскими компаниями на поставку продукции в Россию.**

### Марина ГРЕБЕНЮК

Уральский трансформаторный завод, введенный в эксплуатацию в декабре 2014 года, уже реализует более 1000 заказов. На сегодняшний день проектом создано более 300 рабочих мест, при этом в холдинге Alageum Electric работает порядка 4,5 тыс. человек.

28 апреля в Москве Уральский трансформаторный завод (УТЗ) презентовал экспортные возможности

для потенциальных потребителей из России, а также обсудил условия возможных поставок и типы выпускаемой продукции. По итогам презентации были подписаны контракты между УТЗ и крупными российскими компаниями National Electric, ООО «Элис групп», ООО «РА Энерго».

«Уральскому трансформаторному заводу государством оказана поддержка по субсидированию процентной ставки вознаграждения, что позволит нам расширить ассортимент поставляемой продукции российским заказчикам», – отметил генеральный директор ООО «ТД Алагеум электрик рус» **Ермек Еркигитов**.

Ранее председатель совета директоров Alageum Electric **Еркебулан Ильсов** сообщил о том, что в рамках программы «Национальный чемпион» холдинг получил финансирование в размере 1 млрд тенге. «В целях усиления позиций на экспортных рынках мы с Банком развития Казахстана работаем над получением займа для финансирования

экспортных операций в размере 1,8 млрд тенге».

Сегодня 90% продукции УТЗ ориентировано на экспорт в Россию, что составляет менее 30% от общего объема продаж холдинга «Alageum Electric». Основными направлениями экспорта холдинга являются Россия, Узбекистан и Кыргызстан. В течение 3 лет планируется расширение географии, освоение рынков Туркменистана, Азербайджана и Ирана.

В самом холдинге считают, что одной из основных сложностей для выполнения качественной работы является нехватка квалифицированных технических специалистов. Также в Казахстане отсутствует производство трансформаторного масла и стали, что отрицательно влияет на себестоимость продукции.

По словам директора по продажам УТЗ **Амира Галимова**, в связи с девальвацией тенге цены на продукцию увеличились на 5%. «С плавающим курсом тенге у нас немного уменьшился импорт, экспорт нашей продукции остался на том же уровне».

# Бизнес молодых

<<< стр.5

приложение для групповой покупки определенного товара, потребность в котором, как правило, возникает на короткое время. Возможность реализации проекта в «Казкоммерцбанке» и денежный приз в размере 500 000 тенге получил еще один преемник, VK Face Detector от команды Репуатка. Пристальное внимание со стороны банковского сектора к высокотехнологичным разработкам не случайно: по словам управляющего директора «Казкоммерцбанка» **Нурулана Жагипарова**, банки без инноваций не живут, и за ближайшие 10 лет банковская сфера изменится больше, чем за последние 300.

Санжар Кеттебеков отметил, что некоторые проекты, победившие в секции Smart Tech & Solutions, могут претендовать на участие в программе «Стартап Казахстан», запуск которой ожидается в следующем месяце и частью которой станет программа акселерации на базе Almaty Tech Garden и в Кремниевой долине (США). В рамках программы планируется привлечь 500 стартап-проектов до 2020, включая международные.

Деятельность Almaty Tech Garden ориентирована на создание основы для формирования нескольких

направлений новой экономики. Сегодня инновационный кластер включает 155 компаний, зарегистрированных в СЭЗ «Парк инновационных технологий». Запущенный в конце прошлого года инкубатор Almaty Tech Garden в следующем месяце выпускает первый поток из 17 стартап-компаний, которые прошли программу акселерации и получили грантовую поддержку со стороны АО «НАТР». Пять стартапов из числа выпускников получили или находятся на стадии переговоров по привлечению частных инвестиций.

Программа акселерации предусматривает проведение тренинга для разработки стратегии продукта, бизнес-развития, защиты интеллектуальной собственности, финансовой и инвестиционной стратегии, разработки технической архитектуры и обеспечения юридической поддержки. Для работы с проектами привлечены западные эксперты, венчурные фонды, менторы и технологические партнеры Автономного кластерного фонда «Парк инновационных технологий», в том числе из числа компаний «большой четверки». Программа акселерации разделена по кластерам – «Умная индустрия», «Новые материалы», «Финансовые технологии», «Умная среда», «Новая энергетика и чистые технологии».

## КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

## Если друг оказался вдруг...

## Кино

Разборки в супергеройском обществе продолжают. После эпического противостояния крутых парней из вселенной DC («Бэтмен против Супермена») отношения решили выяснять и марвеловские Мстители.

Елена ШТРИТЕР

Собственно, после подсчета убытков от супергеройской борьбы со злом мировые лидеры решили, что спасение мира Мстителями слишком дорого обходится. А посему, пора брать супергероев под контроль («Для кого-то вы, может быть, и супергерои, но как воспринимать команду с неограниченной силой, не считающуюся ни с какими авторитетами...»). И им предложили подписать Заковский договор и перейти под командование ООН. Или уйти в отставку.

Однако не всем из защитников добра и справедливости это пришлось по нраву. Если Железный Человек (Роберт Дауни-младший) выступил за подписание договора, то Капитан Америка (Крис Эванс) оказался категорически против. Более того, Кэп отправляется спасать своего друга Баки Барнса (Себастьян Стэн). И неважно, что на совести Зимнего Солдата, которого на подчинение программируют все кому не лень, бесчисленное количество жизней («Он мой друг»). И неважно, что спасая его, Кэпу самому придется покрывать в капуту многих невинных...

А тем временем таинственный злодей по имени Хельмут Земо (Даниэль Брюль) плетет свою собственную коварную интригу.

В итоге дружная команда оказывается расколотой на две части. И если поначалу кажется, что ребята подерутся, а потом хлопнут друг друга по плечу, надерут филейную часть Главному Злодею и пойдут отмечать это все, то с каждой минутой, потерей и предательством становится понятно, что это маловероятно.

«Противостояние» открывает третью фазу Marvel. И надо сказать, открывает весьма убедительно. Братья Руссо, снявшие, в частности, «Первого мстителя», показали супергероев не «рыцарями без страха



и упрека», а людьми. Которые зачастую действуют, руководствуясь не благородными побуждениями, а собственным эго. Причем встать на чью-либо сторону практически невозможно: обе хороши.

Кроме того, в «Противостоянии» нам покажут обратную сторону суперсилы. А именно людей, самых обычных, которые попадают «под замес» во время очередной миропасательной миссии. Да, можно сказать: лес рубят – щепки летят... Но если эти щепки – кто-то из ваших близких... В общем, за два с половиной часа экранного времени извилистый сюжет в лучших драматических традициях демонстрирует всю сложность конфликта, а также внутренние терзания персонажей.

## Кстати о персонажах.

Тони Старк в «Противостоянии» еще более мрачен, чем в «Эре Алтрона». Возможно, на характере героя сказались тот факт, что созда-

тели фильма вообще планировали, что роль Железного Человека будет небольшой. Что, впрочем, совершенно не устроило Дауни-Младшего. В результате исполнительный директор Marvel Entertainment Айк Перлмуттер сказал сценаристам вообще убрать персонаж из сюжета. Однако, когда казалось, что вопрос уже закрыт, президент студии Marvel, Кевин Файги, все же принял решение вернуть Дауни в проект, поскольку его появление в фильме открывает возможность для создания сиквелов, новых франшиз, а также для различных вариаций развития сюжетных линий в рамках вселенной Marvel. Так или иначе, но фильм лишился изрядной доли иронии и некоего юмористического шарма.

Зато Человек-Паук (он же старшесклассник из Куинса Питер Паркер) стал своего рода глотком свежего воздуха. Это, пожалуй, один из самых обаятельных персонажей фильма. Определенную симпатию вызывает

и Черная Пантера (он же король вымышленной африканской страны Ваканда по имени Т'Чалла) – новый супергерой, который прибывает к команде Тони Старка, преследуя собственные цели.

Разумеется, помимо драматических разборок и внутренних конфликтов, «Противостояние» – это экшн. С совершенно потрясающей картинкой. Боевые сцены здесь выше всяких похвал. Причем они очень органично и вовремя перемежаются пафосными монологами и драматическими вынесениями отношений. Очень зрелищной получилась битва в аэропорту (ну да, в ходе своих разборок ребятаки в лучших традициях разнесли один из немецких аэропортов). А заключительный поединок – это, пожалуй, драматичнейшая схватка. В истории комиксных лент, во всяком случае. А в целом «Противостояние» – один из лучших фильмов марвеловского цикла на данный момент.

## Юбилейный «Жас канат»

## Конкурс

2016 год станет знаменательным для Республиканского конкурса молодых исполнителей «Жас канат». Самому легендарному проекту в истории эстрады Казахстана исполняется 25 лет.

Ольга МИЛЛЕР

«Жас канат» – ровесник Независимого Казахстана, и поэтому можно уверенно сказать, что все эти годы конкурс жил вместе со страной – переживал мгновения невзгод и успехов, побед и поражений. Все трудности роста независимого государства как в зеркале отражались и в судьбе конкурса.

Именно «Жас канат» одним из первых подобных событий республиканского масштаба «переехал» в юную Астану. А столица поверила в него и приняла этот проект, помогла ему окрепнуть и встать на ноги. Не случайно вот уже много лет конкурс «Жас канат» проводится в одном из главных концертных залов страны

– во Дворце Мира и Согласия – «Пирамиде».

Юбилейный «Жас Канат» пройдет с 16 по 22 мая. В штабе конкурса полным ходом идет подготовка к этому замечательному празднику молодости и музыки – кипит креативная мысль организаторов, одна за другой появляются WOW-идеи, формируются маршруты звезд казахстанской эстрады...

Но где же во всей этой предпраздничной суеде участники? Этот сложный и волнующий этап подготовки уже позади – отбор участников завершен. В этом году их четырнадцать. Всем вместе им – более 250 лет, причем самой юной участнице 15, а самый взрослый отметил свое 28-летие.

Географически – наиболее активным оказался город Актобе – впервые за всю историю конкурса оттуда приедут сразу три участника. Кроме них, с запада страны прибудет представитель Уральска. Еще одна сенсация – Восточный Казахстан представляют три конкурсанта: из Семей и Усть-Каменогорска. Юг нашей страны представляют жасканатовцы из Алматы, Талдыкоргана и Шымкента, а центр – молодые исполнители из Астаны, Жезказгана и Караганды.

А знаете ли вы, что...

– Имя конкурса «Жас канат» в переводе на русский означает «Молодое крыло» и родилось это крылатое выражение в голове создателя и бесценного продюсера конкурса Мурата Ирғалиева. В нем – смысл творческого полета молодежи к своим вершинам. Спустя много лет это имя стали носить детские дома, юношеские спортивные клубы и стадионы, аэроклубы, досуговые и фитнес-центры, жилые комплексы и – как это ни парадоксально – бройлерные птицефабрики.

– С 1992 по 1999 год конкурс проходил в Алматы на сцене Дворца Республики. С 2001 года – в Астане на сцене Конгресс-холла, в 2013 году «Жас канат» «переехал» в «Пирамиду» – Дворец Мира и Согласия.

– С самого начала каждый участник исполнял 2 песни – по одной в каждый конкурсный день.

– С 2007 года условия конкурса ужесточились – с тех пор борьба идет в 3-х турах с постепенным выведением участников на пути к финалу.

– За все годы конкурса на суд жюри было представлено 546 песен. Из них 24 произведения исполнялись не однажды.

– Всего же в среднем в сезон оркестром прослушивается около 75-80 заявок на участие в конкурсе, а это составило за 25 лет – 5 774 (!) песни.

## 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

**Выставка «Чистым по чистому ...»**, с 6 по 20 мая, 29-30 апреля, 19:00

В арт-баре «Artique» состоится открытие художественной выставки Жanelь Жубановой «Чистым по чистому ...» Жanelь – член Союза молодых художников РК, живописец-монументалист, выпускница КазНАИ им. Т. Жургенова. Выставка посвящена родному городу Алматы и алматинцам. Экспозиция состоит из 45 картин

Место: Арт-бар «Artique», ул. Фурманова, 42

**Выставка «Я – кочевник»**, с 6 по 29 мая

Посетителям экспозиции предлагается возможность посмотреть работы двух художников Вагифа Рахманова (Казахстан) и Наргис Рахмановой-Дресслер (Казахстан-Германия) и проследить пересечение их индивидуальных взглядов и идей. Оба художника рассматривают создание формы объектов с различных позиций, выделяя особое место звуку и пространству, и выдвигают иную концепцию человеческого воззрения на мир.

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

**Балет «Красная Жизель»**, 8 мая

Балет Бориса Эйфмана на музыку П. Чайковского, А. Шнитке, Ж. Бизе в двух актах. Руководитель балетной труппы – народная артистка РК Гульжан Туткибаева.

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

**Гастроли театра «Астана Балет»**, 4 – 6 мая

Хореографический коллектив «Астана балет» подготовил для алматинцев насыщенную программу на все три дня гастролей. На вечер балета зрители погрузятся в атмосферу изящества и красоты танца.

Место: Театр им. Лермонтова, пр. Абая, 43

**Юбилейный концерт Потана и Насти**, 6 мая в 19:30

Потан и Настя – впервые в Казахстане на открытии нового, юбилейного, всенародного концертного тура «10 лет на сцене». В программе: все любимые хиты, новые композиции, волна юмора и море позитива.

Место: Дворец республики, пр. Достык, 56

**Концерт «Жди меня...»**, 7 мая

Государственная хоровая капелла им. Б. Байкадамова. Художественный руководитель и главный дирижер, заслуженный деятель РК Беймбет Демеуов, дирижер Асет Ахметов. В программе – песни военных лет.

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

**Концерты на аллее Esentai Square**, с 7 мая по 24 сентября, в 19:00

Esentai Mall приглашает гостей на концерты джазовой музыки от популярных казахстанских артистов. Первый концерт откроет известная джазовая певица, заслуженный деятель РК Жанна Орынбасарова, которая также выступает в роли арт-директора проекта.

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

**Фестиваль Этнических Барабанов «Даңғыра»**, 7 и 8 мая, в 21:00

Главной целью фестиваля является развитие интереса к барабанной музыке и культуре, а также дружбе и общению с представителями разных культурных традиций.

Место: Урочище Тамгалы Тас в 100 км от Алматы

## Мероприятия в Астане

**Встреча с писателем-фантастом В. Софиенко**, 6 мая, в 19:30

Во время встречи с Владимиром Софиенко («Смотритель реки», «Под солнцем цвета киновари»), с нашим бывшим соотечественником, ныне проживающим в России, можно будет ознакомиться с его творчеством, получить ответы на вопросы, возникшие во время чтения его книг и подписать автографы на различные темы.

Место: «Кухня WE», ул.Ирченко, 31

**Опера «Аида»**, 7 мая в 18:00

Опера знаменитого итальянского композитора Дж. Верди в постановке выдающегося режиссера и сценографа современности Франко Дзеффирелли («Ла Скала», Италия).

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

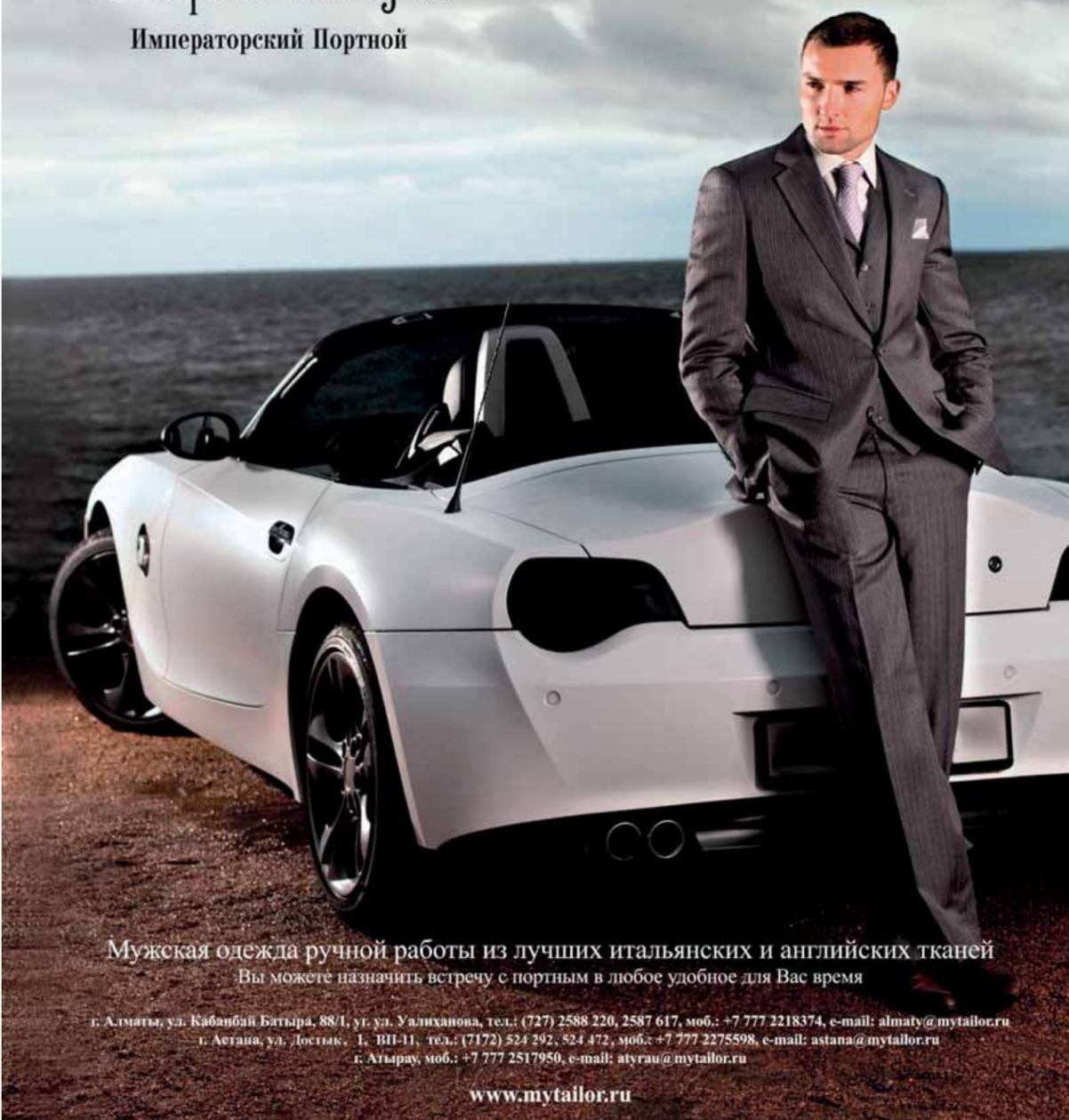
**Вечер фортепианной музыки**, 8 мая в 18:00

«Вечер фортепианной музыки» с участием Ильи Ломтадзе пройдет в Камерном зале театра «Астана Опера». Юного пианиста знает публика Женевы, Парижа, Амстердама и других городов мира.

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



The Imperial Tailoring Co.  
Императорский Портной



Мужская одежда ручной работы из лучших итальянских и английских тканей  
Вы можете назначить встречу с портным в любое удобное для Вас время

г. Алматы, ул. Кабанбай Батыра, 88/1, уг. ул. Уалиханова, тел.: (727) 2588 220, 2587 617, моб.: +7 777 2218374, e-mail: almaty@mytailor.ru  
г. Астана, ул. Достык, 1, ВП-11, тел.: (7172) 524 292, 524 472, моб.: +7 777 2275598, e-mail: astana@mytailor.ru  
г. Атырау, моб.: +7 777 2517950, e-mail: atyrau@mytailor.ru

www.mytailor.ru