

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 16 (645)



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

# КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 16 (645), ЧЕТВЕРГ, 19 МАЯ 2016 Г.

**ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:**  
НА ТЕМНОЙ  
СТОРОНЕ  
КАЗНЕТА

>>> [стр. 2]

**БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:**  
АЛМАТИНСКИЙ  
ЗООПАРК КАК БОЛЬНОЙ  
ОРГАНИЗМ

>>> [стр. 3]

**ИНВЕСТИЦИИ:**  
ВАЛЮТНЫЙ  
ОБЗОР

>>> [стр. 4]

**ИНВЕСТИЦИИ:**  
ОБЗОР СЫРЬЕВОГО  
РЫНКА

>>> [стр. 4]

## \* Бриф-новости

### Систему госзакупок усложнили до профессии

Государство планирует начать обучение и сертификацию специалистов по госзакупкам. В Министерстве финансов РК считают, что это позволит решить проблему некомпетентности потенциальных поставщиков.

>>> [стр. 3]

### Банковский сектор: первоквартальная дедолларизация

Совокупные активы банковского сектора по итогам 1 квартала 2016 года достигли 23,94 трлн тенге. За три месяца они увеличились на 0,67%. Однако их объем по сравнению с рекордным значением в январе, в феврале и в марте начал снижаться.

>>> [стр. 6]

### e-Commerce: Время роста

Игроки рынка электронной коммерции надеются, что кризис заставит казахстанских потребителей обратить более пристальное внимание на покупки в режиме онлайн. В сфере электронной коммерции в свою очередь тоже произошла смена приоритетов. Еще пару лет назад казахстанцы охотнее всего покупали товары и услуги индустрии развлечений. Сегодня в почете товары для дома и образовательные сервисы.

>>> [стр. 7]

### Кредит под 2% В день

Генеральный директор компании ID Finance, специализирующейся на онлайн-кредитовании, Борис Батин отметил, что Казахстан остается для компании самым большим рынком. Предметом дискуссий остается как раз то, почему именно казахстанский рынок оказался настолько восприимчив к новому продукту и, с другой стороны, привлекателен для прихода новых игроков.

>>> [стр. 8]

## Генподрядчики реформы средней школы

### Реформа

**Переход на трехязычие казахстанской средней школы вышел на финишную прямую. По замыслу реформаторов, этим летом стартует массовое переобучение новой программе и обучению английскому языку учеников и преподавателей школ по всей стране. «Къ» выяснил, как и кого выбрали выполнять эту миссию.**

Ербол КАЗИСТАЕВ

Приход нового министра образования **Ерлана Сагадиева** ознаменовал собой глобальную, в масштабах страны, реформу среднего образования. Особое внимание этому процессу дает та динамика, с которой чиновники начали ее реализацию. Главными ее ноу-хау станет переход на трехязычное обучение и обновленное содержание.

Не вдаваясь в содержание самих реформ, они однозначно приведут к бюджетным расходам. Ведь переход потребует масштабного обучения учителей и учеников английскому языку по всей стране, а также издание соответствующей образовательной и методической литературы.

Примечательно, что на вопрос «Къ» о том, в ходе каких процедур были определены те или иные обучающие иностранным языкам организации, в министерстве образования прямо заявили: «Подготовкой учителей будут заниматься те организации образования, которые наработали определенный (успешный и эффективный) опыт организации учебно-воспитательного процесса в рамках трехязычия» (пунктуация и стилистика сохранены. — прим. «Къ»).

Всего, по данным профильного министерства, переводом средней школы на новые рельсы займутся пять организаций: АОО «Назарбаев университет» (АО «НУ»), АОО «На-



Как поделили бюджетный «пирог» образовательной реформы — пока остается неизвестным

зарбаев интеллектуальные школы» (АО «НИШ»), НАО «Холдинг «Касипкор», АО «НЦПК «Орлеу» и МОФ Katev.

Наибольшая по масштабу работа предстоит АО «НИШ» совместно НЦПК «Орлеу». Им предстоит за летний сезон 2016 года подготовить порядка 69 тыс. учителей новой программе. В рамках реформы запланирован переход на новую образовательную программу для учеников 1–11 классов. Более того, отдельно АО «НИШ» будут организованы курсы по робототехнике для 2,5 тыс. учителей информатики.

По данным министерства юстиции РК, учредителем АО «НИШ» с 2011 года является ГУ «Канцелярия премьер-министра РК» (ранее принадлежало Министерству образования и науки). Президентом общества значится **Куляш Шамшидинова**, в разные годы занимавшая посты вице-министра образования (с 2002 по 2005 год) и генерального директора ННПОЦ «Бобек» (с 2005 по 2007 год). До «НИШ»

занимала должность председателя правления АО «Оркен».

Что касается НЦПК «Орлеу», то по данным минюста, количество учредителей в нем составляет 2000 (!), без поименного упоминания. По данным самого общества, председателем совета директоров с 2013 года является **Мурат Абиенов**. До этого он занимал пост вице-министра образования и науки РК (2012–2013 годы).

Помимо него в состав совета директоров входят председатель Комитета госимущества и приватизации Министерства финансов РК **Эдуард Утепов** и главный исполнительный директор Назарбаев университет Высшая школа образования — **Аида Сагинтаева**. Она также более известна как родная племянница первого вице-премьера Казахстана **Бахытжана Сагинтаева**.

Руководит данным АО **Гульнас Ахметова**, мать гендиректора РГП «Казаэронавигация» **Азата Бектурова**. Последний, к слову, женат на новоиспеченном замакима Астаны — **Мали-**

**ке Бектуровой**. Та, в свою очередь, на своем посту заменила недавно ушедшего внука президента **Нурали Алиева**, и приходится племянницей руководителю администрации президента **Нурлану Нигматулину**.

Второй «фронт» реформы будет направлен на изучение иностранного языка. Им, как отмечают в министерстве, займется фонд Katev. Предполагается, что он обучит летом текущего года в языковых лагерях 18 250 детей, 680 учителей-предметников по химии, физике, биологии из 84 областных спецшкол для одаренных детей, а также 800 учителей информатики.

Учредителем фонда значится **Аскар Джумадильдаев, Мехмет Артукарслан и Мехмет Емин Аккафа**. Аскар Джумадильдаев известен как ученый-математик и заслуженный деятель науки РК. Его родной брат, **Ануар Джумадильдаев**, ранее занимавший руководящие посты в фискальных ведомствах страны, ныне является председателем Комитета финконтроля

Министерства финансов РК. Директором фонда является **Дархан Оте**.

В рамках реформы следует упомянуть и роль АО «НУ», которое подготавливает 675 учителей-предметников (химия, физика, биология, информатика). Что войдет в программу перекачественности министерство образования не уточняет. Не исключено, что в учебную программу войдут уроки иностранного языка.

Учредителем АО «НУ», как и АО «НИШ», значится ГУ «Канцелярия премьер-министра РК». Возглавляет общество **Шигео Катсу**. В составе управляющего совета есть интересная позиция — главный юридический советник. Этот пост занимает **Ерден Кусаин**, ранее работавший в канцелярии премьер-министра **Карима Масимова**.

Закрывает когорту исполнителей образовательной реформы НАО «Холдинг «Касипкор». Он займется повышением квалификации 2,6 тыс. инженерно-педагогических кадров колледжей по новым модульным образовательным программам. Учредителем НАО является ГУ «Комитет госимущества и приватизации». Руководит обществом **Нургули Аршабеков** — доктор философских наук, профессор, ректор Павлодарского государственного педагогического института.

Говоря о подготовке к трехязычию, в министерстве образования также отметили, что соответствующие кадры готовятся 17 ВУЗами РК с 2012 года в 336 группах с охватом 3361 человек. Расходы по каждому направлению пока не известны.

На момент подготовки материала к печати Министерством образования не предоставило «Къ» ответы на соответствующие вопросы. Редакция осветит бюджетную сторону образовательной реформы по мере поступления информации.

Напомним, что в отечественных СМИ ранее упоминалось, что переход на трехязычное обучение средних школ страны на 2017–2018 годы обойдется в 1,4 трлн тенге. Источником большей части средств, а именно 1,15 трлн тенге, станет республиканский бюджет.

## Глава Казкома не видит необходимости в докапитализации

### Стратегия

**В ходе презентации, посвященной будущему Казкоммерцбанка, председатель совета директоров и мажоритарный акционер банка Кенес Ракишев заявил об отсутствии планов отказываться от бренда «Казком». Хотя такая возможность обсуждалась. Несмотря на все изменения в банке, логотип останется прежним. Небольшие перемены могут быть связаны лишь с дизайном, который должен подчеркнуть амбиции, связанные с инновационным лидерством.**

Николай ДРОЗД

Отвечая на вопрос «Къ» о том, скажется ли каким-либо образом снижение рейтингов на фондировании банка, г-н Ракишев отметил, что не видит каких-либо причин для изменений, поскольку: «Снижение рейтинга уже произошло, когда наш рейтинг, по-моему, месяца три назад, снизилось

агентство Fitch, сейчас это сделало S&P. Думаю, что мы уже максимально прошли темную полосу и перейдем к совершенно другой полосе и сконцентрируемся на том, чтобы искоренить все негативные вещи, которые были. Я лично сейчас на конференц-колл со всеми агентствами попытался объяснить им новую стратегию. Они заверили, что если тот план, который мы объявили — акцент на малый, средний бизнес и ритейл и уход от корпоратов, будет осуществлен, то, возможно, произойдет пересмотр наших рейтингов. Мы этим как раз и занимаемся».

Г-н Ракишев, отвечая на вопрос «Къ», отметил также, что не видит в настоящий момент каких-либо оснований для докапитализации банка, поскольку он «выполняет все нормативы». Если же такая потребность все же возникнет, он окажет поддержку как акционер. Ранее, комментируя финансовые результаты прошлого года, Казкоммерцбанк отметил, что в прошлом году банк сформировал провизию в размере 176,8 млрд тенге, что привело к убыткам по итогам года. Оценка банка: «Данное превентивное решение было принято по результатам проведенного в 2015 году стресс-тестирования ссудного портфеля банка. Эффективно оценивая ситуацию в эконо-

номике, мы более консервативно подошли к оценке будущих денежных потоков по отдельным займам Казкома». Таким образом, была сформирована определенная подушка безопасности.

Позже, общаясь с журналистами, г-н Ракишев выразил уверенность, что банк способен и формировать провизию, и зарабатывать деньги. Казком остается весьма ликвидным банком, его текущая ликвидность превышает \$2 млрд и банк, учитывая это, принял решение выкупить свои три ближайших к погашению еврооблигации. Объемы выкупа могли составлять от \$300 до 500 млн. Консультанты рекомендовали осуществить выкуп на \$300 млн, но банк решил потратить на демонстративный выкуп \$500 млн.

«Банки в ближайшие 10 лет должны измениться сильнее, чем за предыдущие 300», в ходе презентации эта мысль руководителя одной из крупнейших мировых консалтинговых компаний McKinsey воспроизведена неоднократно и г-ном Ракишевым, и председателем правления банка **Марком Хольцманом**. Банковский сектор должен или очень значительно измениться, или умереть. И изменения в Казкоме, возможно, должны сделать более ясной эту парадигму для всего банковского сектора.

стр. 9 >>>

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

НОВЫЙ РЕЙС  
АЛМАТЫ – ТЕГЕРАН

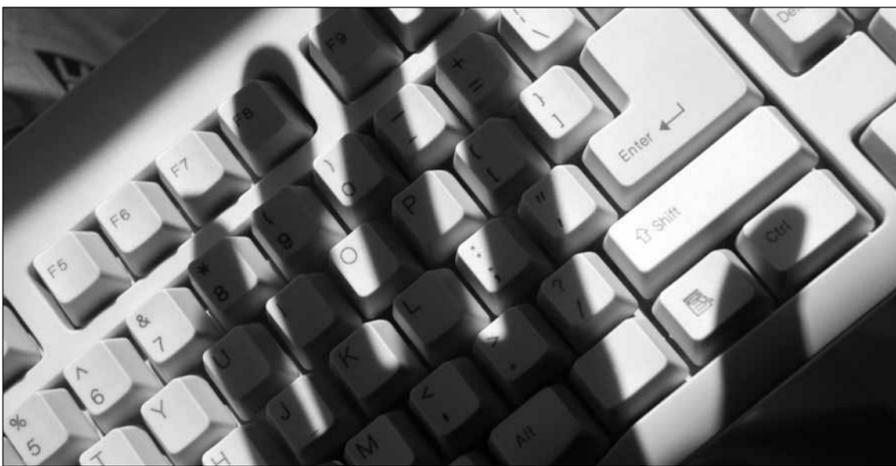
Посетите неизведанный Иран с «Эйр Астаной». Рейсы будут выполняться 3 раза в неделю на авиалайнерах «Эмбраер-190» начиная с 30 июня.

air astana

airastana.com

## ВЛАСТЬ/БИЗНЕС

# На темной стороне Казнета



### Регулирование

**В прошлом году со стороны казахстанцев возросло количество жалоб на участие в интернете экстремистских взглядов, ксенофобии, национализма. Кроме того, жители страны всерьез беспокоит, что в Сети появляется все больше материалов, подталкивающих подростков к суициду. Такими данными поделились участники состоявшегося в Алматы форума, посвященного развитию интернет-сферы в Центральной Азии.**

**Анна РЕЗНИК**

Обеспечить свободу выражения мнений, пресекая при этом проявления вражды, ситуаций, когда появляющиеся в Сети высказывания представляют угрозу для отдельных лиц или сообществ — задача непростая, но решать ее необходимо. При этом, отмечают эксперты, важно обеспечить проявление плюрализма мнений, и регулирование правового аспекта интернет-сферы не должно осуществляться властями посредством инструментов, насильственного ограничивающих свободу высказывания и получения информации в интернете.

По мнению **Андрея Рихтера**, старшего советника представителя ОБСЕ по вопросам свободы СМИ, интернет впервые в мировой истории сделал возможным трансграничный обмен информацией без всяких ограничений, и он же обеспечил возможность анонимности тех, кто делает и распространяет контент. Анонимность, в свою очередь, обеспечивает свободу в высказываниях, и эту свободу многие воспринимают как вседозволенность. Как результат — в Сети растут масштабы пропаганды ненависти и войны, появляются фабрики троллей, фейковые новостные сайты, задача которых заключается в том, чтобы ввести пользователя в заблуждение, сбить с толку, навести на мысли, которые были бы выгодны их создателям.

О существовании «темной» стороны интернета большинство пользователей лишь догадываются. «Мы были уверены в том, что наши сограждане законопослушны, но, тем не менее, в 2011 году, например, Казахстан занимал второе место по количеству детской порнографии в интернете, то есть выступал в качестве огромной площадки для хранения грязи. Мы создали ресурс

safekaznet.kz, горячую линию по противодействию противоправному контенту в интернете (включая экстремистские материалы), и в 2012–13 годах на наш сайт поступало по 400–600 сообщений о случаях детской порнографии. В этом году было только одна или две жалобы такого рода», — рассказал президент интернет-ассоциации Казахстана **Шавкат Сабилов**.

### Чего опасаются казахстанцы

В то же время в Сети появились другие угрозы. По данным Интернет-ассоциации Казахстана, в 2015 году на «горячую линию» поступило 2156 сообщений, при этом на оскорбления и травлю в интернете жаловались более 39% пользователей, в 2013 году такие жалобы высказывали свыше 52% обратившихся. Вместе с тем казахстанцы стали чаще жаловаться на мошенничество в соцсетях, на клевету и нарушение частной жизни, на пропаганду экстремизма и терроризма. Для юридических лиц наиболее актуальны проблемы кибершпионажа, финансовых махинаций (хотя, например, банковские структуры зачастую не готовы признаться, что стали жертвой атак), кибермошенничества, ограничения доступа к сайту.

Проблемой номер один для многих казахстанских пользователей в прошлом году стала пропаганда подросткового суицида. «Мы говорим о киберненависти, потому что в виртуальном мире и жизнь другая, и оскорбления другие. Доморощенные террористы появились лишь под влиянием интернета, так же, как и подростковые суициды — это на 100% следствие влияния интернета. Казахстанцы абсолютно безалаберны с точки зрения информационной безопасности. Мы оставили детей один на один с негативом, не смотрим за своими телефонами и социальными сетями. Прежде чем публиковать в соцсетях снимки ваших детей, информацию о вашей личной жизни, задумайтесь, что не все воспримут это с удовольствием», — предупреждает эксперт. Руководство Интернет-ассоциации Казахстана заключило соглашение с Генеральной прокуратурой, в адрес которой направляются сообщения о проявлениях экстремизма и терроризма в интернете.

Эксперт из Кыргызстана **Инга Сикорская**, директор школы миротворчества и медиа-технологий в Центральной Азии, отметила высокий уровень использования языка вражды как в интернет-пространстве Кыргызстана, так и в Казнете. Причем исследования материалов, размещенных в социальных сетях и онлайн-изданиях, показывают, что если

раньше язык вражды основывался на незнании, то сейчас — на медийном предвзятости о той или иной группе. На фоне увеличения масштабов пропаганды, как российской, так и местной, сетевой агрессии, появляются новые фобии. И в Казнете, и в кыргызстанском сегменте Сети на первом месте находится ксенофобия, на втором — исламофобия, всплеск которой наблюдался в прошлом году на фоне терактов в Париже и войны в Сирии, на третьем месте — гомофобия, масштабы которой выросли не без влияния российских антигейских инициатив.

По словам Инги Сикорской, в Казахстане проявления языка вражды в 49% случаев связаны с этнической тематикой, в 29% — с российско-украинским конфликтом, в 15% случаев с обсуждением исторического прошлого, в 4% — с вопросами государственного языка, в 3% — с исламским фактором и терроризмом.

Как в Кыргызстане, так и в Казахстане среди этнических групп, в отношении которых чаще всего используется язык вражды, лидируют китайцы, но если в соседней стране это связано главным образом с вопросом инвестиций, то в РК — с земельным вопросом. При этом известны случаи, когда подобная тематика всплывает в совершенно неожиданном контексте. Например, один из пользователей недавно рассказывал, что в родительском WhatsApp — чате появились сообщения примерно такого содержания: если будущее ваших детей вам дорого, не отдадим казахстанскую землю китайцам.

По мнению экспертов, необходимо выработать механизмы саморегулирования в интернете, при этом любое противодействие вредному контенту должно основываться на плюрализме информации. Любой вредный контент, уверен Андрей Рихтер, работает только в том случае, когда у пользователя нет возможности получить информацию из разных источников. «Надо понимать, что провокация — это не преступление, если не будет провокации, мы умрем от скуки. К сожалению, судьи и суды зачастую не понимают, о чем идет речь, а государство использует заказ на борьбу с подобным родом контентом, чтобы запретить все, что можно», — считает Андрей Рихтер. Эксперты считают необходимым проводить четкое разграничение между редкими по сравнению с общей уголовной базой выступлениями, которые представляют собой пропаганду войны, и разжигают ненависть с целью породить насилие, с одной стороны, и с другими проявлениями провокационных высказываний, к которым следует проявлять терпимость — с другой.

# Кадровый эпилот

### Перестановки

**Земельные реформы, спровоцировавшие движение во внутриполитическом поле, привели к череде кадровых перестановок. Правительство покинули представители ключевых министерств Ерболат Досаев и Асылжан Мамытбеков. Опрошенные «КЪ» эксперты противоречиво оценили итоги их работы.**

**Арман ДЖАКУБ**

Заметим, что смена глав Министерств национальной экономики (МНЭ) и сельского хозяйства (МСХ) прошла на фоне перманентного и официального сползания экономики в рецессию. По данным комитета по статистике РК, краткосрочный экономический индикатор в I квартале 2016 года составил 99,1% к уровню годичной давности, что уже намекает на настоящий кризис.

Напомним, расчет показателя базируется на индексах выпуска по таким отраслям, как АПК, промышленность, строительство, торговля, транспорт и связь, составляющих более 67% ВВП. Деловая активность падает. Как, объем оптовой и розничной торговли за период составил 4,6 трлн тенге и 2,1 трлн тенге соответственно, что на 2,3% и 5,9% меньше аналогичных показателей 2015 года. Впрочем, не все так плохо. Объем валового выпуска продукции сельского хозяйства составил 444,2 млрд тенге, что на 2,6% больше, чем за I квартал 2015 года.

### Наматывая на мясо

По мнению политолога, автора энциклопедии «Кто есть кто в Казахстане» **Данияра Ашимбаева**, экс-министр сельского хозяйства (МСХ) изначально рассматривался как не совсем самостоятельная фигура.

**«Асылжан Мамытбеков** был выдвинут на пост главы «КазАгро», а потом главы МСХ в бытность кураторства над этой отраслью вице-премьера **Умирзака Шукеева**. После своего ухода в 2011 году на пост главы ФНБ «Самрук-Казына», несмотря на потребность в кадрах, значительную часть своих людей он оставил в МСХ. В том числе и Мамытбекова. Пост министра, по многим оценкам, последний не тянул. Возможно, он и был специалистом, но ему, откровенно говоря, не хватало политического веса», — рассказывает политолог.

Явных провалов в работе экс-главы МСХ не было, но и не было явных прорывов, подчеркивает собеседник «КЪ». При нем были реализованы ряд неплохих подходов, продолжает он, но отсутствовало грамотное транслирование проводимой политики в парламенте и СМИ. «Система финансирования сельского хозяйства предельно коррумпирована, и Асылжан Мамытбеков не смог переломить ситуацию. Мы видели аресты и среди руководства доверенных предприятий «КазАгро», и руководства МСХ. Не удалось добиться положительных подвижек и в вопросе повышения производительности труда. Ее динамика в аграрной сфере за время его правления в этой части была скорее обратной», — отмечает Данияр Ашимбаев.

Аналогичного мнения придерживается и экономист, глава Улагат Консалтинг Групп **Марат Каирленов**. «Если оценивать ситуацию в отрасли, то, наверное, за последние пять лет там ничего кардинально не изменилось. Он ничего не сломал, но ничего и не создал. Насколько здесь персонально ответственность

экс-министр — вопрос открытый. Но с точки зрения затраченного времени — это упущенные возможности», — охарактеризовал период пребывания на посту экс-главы МСХ спикер.

Противоположной точки зрения придерживается экономист **Магбат Спанов**, которому Асылжан Мамытбеков, по признанию, лично импонирует.

«Он предложил свое видение реформирования сельского хозяйства. Запустил программу развития животноводства. Я считаю, что у этой программы большое будущее. Да, пока нет громких результатов, но мы их скоро увидим. Главное его достижение — попытка на системном уровне сделать отрасль АПК конкурентоспособной. Он отличался здравыми идеями, и они потихоньку начинают работать. Специалисты могут сомневаться, но с точки зрения макроэкономики результаты положительные», — описывает экономист реформы Асылжана Мамытбекова.

Были и минусы. К их числу Магбат Спанов относит «определенный недостаток специфики знаний», а также «коррупционные дела». По его убеждению, первый руководитель несет персональную ответственность за такие вопросы.

«Деятельность экс-министра Мамытбекова положительно отразилась на развитии отрасли. Он оживил МСХ, поднял работу и начал преобразования. Огромное влияние на развитие АПК оказала программа «Агробизнес-2020». А внедрение инструмента инвестсубсидий заложило толчок качественным преобразованиям», — рассказывает «КЪ» исполнительный директор ОЮЛ «Масо-молочный союз Казахстана» **Сансызбай Омилбеков**.

Недостатки, продолжает он, часто зависят не только от министра, но и от людей на местах.

«Для поддержки животноводческой отрасли он сделал много. Выбывал деньги в бюджете, улучшил систему ветеринарного контроля и в целом вынул во все проблемы. Безусловно, хотелось бы продолжать двигаться в рамках этого вектора», — добавляет глава союза.

Аналогичного мнения придерживается и президент Союза птицеводов **Руслан Шарипов**.

«При нем отрасль работала с государством рука об руку. Не могу говорить за всех, но у птицеводов Казахстана по многим вопросам с МСХ был конструктивный диалог. Сейчас, благодаря мерам господдержки, Казахстан по яичному производству на 100% обеспечивает внутренний рынок, и даже экспортируем немного в Кыргызстан, Таджикистан и Афганистан. Сейчас идут переговоры по экспорту в Китай», — отмечает Руслан Шарипов.

Равнодушно относился экс-министр к развитию отечественной сельхознауки, считает профессор Академии сельскохозяйственных наук РК **Марат Кинеев**.

«Ежегодное финансирование по проекту задерживалось постоянно. В этом году финансирование до сих пор не открыто. Вот и судите, как ученые выживают. Бывало, что нас вызывали на совещание, советовались, но делали по-своему. В вопросах подъема продуктивности животных и создания кормовой базы — в детали зачастую не вникали. Если раньше под кормопроизводство отводились площади до 11,3 млн га, то сейчас примерно 2,3 млн га», — указывает на недостатки работы экс-главы МСХ г-н Кинеев.

При этом положительно оценил вклад экс-министра во внедрение системы субсидирования сельского хозяйства, которые «дали определенные подвижки». Однако объем субсидирования отрасли АПК, на его взгляд, находится на низком

уровне по сравнению с развитыми странами.

Новый глава МСХ гораздо ближе к отрасли, уверен Марат Кинеев. «Аскар Мырзахметов, новый министр сельского хозяйства всю жизнь работал в системе АПК. Эта сфера ему знакома. С его назначением не ошиблись. Подбор этой кандидатуры весьма удачен», — заключил профессор.

Данияр Ашимбаев, анализируя биографию нового главы МСХ, также считает, что работа на новом месте для Аскара Мырзахметова не будет для него нова.

«Этими вопросами он ранее занимался и имеет практический опыт. Негатива сложно ожидать. С другой стороны — и прорывов при нем не было. Это министр-исполнитель, но не генератор идей», — считает политолог.

«Сейчас Аскар Мырзахметов выступает на позиции антикризисного менеджера. Понятно, что есть определенные опыт и ожидание в части решения назревших проблем. Первые 100 дней его работы определяют вектор и дадут возможность сделать оценку», — отметил в свою очередь Магбат Спанов.

### Под грузом полномочий

В отношении экс-главы МНЭ **Ерболата Досаева** мнения более однородны. Опрошенные «КЪ» политики и экономисты в унисон говорят о высокой компетенции и большом опыте работы в правительстве Ерболата Досаева.

«Министерство национальной экономики было перегружено функциями. В ходе последней реорганизации в него вошло упраздненное Министерство регионального развития, включая антимонопольный комитет, статгенство, а также агентства по строительству, ЖКХ и другие. Это результат последней реформы, когда правительство оптимизировало как могли. Поэтому претензии к нему предъявить сложно. Он был, если не самым лучшим, то уж точно не самым худшим министром», — отмечает политолог Данияр Ашимбаев.

Комментируя земельный конфликт, политолог подчеркнул, что МНЭ проводилась большая разъяснительная работа. «Возможностей одного МНЭ было недостаточно. К этой работе должны были подключаться другие ведомства и правительство в целом», — добавил он.

«Такого рода инцидент должен был повлечь отставку правительства. На нем накопился большой груз моральной ответственности за массу провальных реформ, некачественных инициатив и где, мягко говоря, содержалась масса коррупционных составляющих. По-хорошему правительство должно было уйти в отставку целиком, без жертв отдельных министров. Нынешних жертв морально-политически недостаточно», — считает политолог.

Экономист Магбат Спанов в свою очередь отметил, что, несмотря на опыт и компетенцию, земельная реформа стала главным минусом работы Ерболата Досаева в правительстве. «Все те положительные моменты не перевесят этот минус. Скрупулезно вопрос по земле не был проработан. Фактически он был министром в трех министерствах, но запомнят его с негативным оттенком по опыту работы в двух: здравоохранения и нацэкономики», — акцентирует г-н Спанов.

Не увидел успехов экс-главы МНЭ на своем посту со своей стороны и экономист Жарас Ахметов.

«Министерство должно было подготовить новую экономическую программу и внести предложения по изменению бюджета. Сделать это он не успел», — подытожил эксперт.

# «Даму» наращивает кредитование

### Бизнес

**За январь-апрель текущего года Фонд развития предпринимательства «Даму» на треть нарастил объем кредитования бизнеса. Примечательно, что рост связан с увеличением числа заемщиков. В текущем году менеджмент фонда намерен активизировать работу в регионах и оптимизировать бизнес-процессы.**

**Марина ГРЕБЕНЮК**

К началу мая ФРП «Даму» по программе фондирования банков второго уровня обеспечил займами 1140 заемщиков на общую сумму 80 млрд тенге. В сравнении с аналогичным периодом, динамика этих показателей составила 35,7% и 34% соответственно. Об этом на пресс-брифинге в Службе центральных коммуникаций заявил председатель

правления Фонда **Каныш Тулеушин**.

В текущем году ФРП намерен более динамично расти на региональном уровне. В частности, как заявил г-н Тулеушин, в 2016 году Фонд совместно с акиматами планируется профинансировать региональный МСБ на общую сумму в 24 млрд тенге, из которых 13 млрд — собственные средства «Даму». Изюминкой кредитной программы станет более низкая процентная ставка — не более 8,5% годовых, против 14% в 2015 году.

Как отметил глава фининститута, другим драйвером роста становится программа гарантирования кредитов, спрос на которую с начала года вырос на 74%. По состоянию на 16 мая текущего года, ею уже воспользовались 1186 заемщиков на общую сумму 71 млрд тенге.

В рамках оптимизации бизнес-процессов, планируется запустить программу «Даму Блиц», целью которой станет ускорение скорости принятия решения по выдаче займа до 7 дней. При этом ставки по таким займам не превысят 14%, а размер и сроки

кредитования составят 30 млн тенге (в городах Алматы и Астана — 60 млн тенге) и 84 месяца.

Большой автоматизации подвергнется процесс гарантирования займов при нехватке залогов, срок рассмотрения которой снизится до 5 дней. «Это станет первой государственной услугой по финансовой поддержке МСБ, оказываемой через портал электронного правительства (egov.kz)», — говорится в распространенном пресс-релизе.

Активы «Даму» по итогам I квартала 2016 года выросли на 58% до 376,8 млрд тенге. Доходы и чистая прибыль фонда по итогам периода составили 8,4 млрд тенге и 3,1 млрд тенге соответственно, что вдвое превышает аналогичный показатель прошлого года (4,1 млрд тенге и 1,5 млрд тенге соответственно).

По данным ФРП, в 2015 году предприниматели, получившие поддержку по линии «Даму» реализовали продукцию на 2,1 трлн тенге и выплатили налогов в казну на 160 млрд тенге. Было создано 25,9 тыс. новых рабочих мест, что эквивалентно населению такого города, как Хромтау.



## ВНИМАНИЮ КАЗАХСТАНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ДЕЛОВЫХ АССОЦИАЦИЙ

**Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST» Министерства по индустрии и развитию Республики Казахстан** в рамках мероприятий по презентации промышленного потенциала и продвижению экспорта казахстанской продукции/услуг на внешние рынки в период с 14 по 16 июня 2016 года организует Торговую миссию в Латвийскую Республику, г. Рига.

**В рамках торговой миссии в г. Рига состоятся следующие мероприятия:**

- бизнес-форум и двусторонние встречи казахстанских производителей и импортеров Латвийской Республики;
- презентация продукции/услуг казахстанских предприятий;
- встречи в профильных министерствах Латвийской Республики.

Приглашаем для участия в торговой миссии всех желающих развивать торговые отношения с Латвийской Республикой.

**По всем вопросам обращаться к Армане Бекбасовой +7 71 72 91 90 40, вн.1012, bekbasova@kazninvest.kz.**

**Для подтверждения участия просим пройти регистрацию на портале [www.export.gov.kz](http://www.export.gov.kz) и подать заявку в срок до 20.05.2016 года.**

# Систему госзакупок усложнили до профессии



Минфин предлагает ввести в систему высшего образования профессию специалиста по госзакупке

## Государство

**Государство планирует начать обучение и сертификацию специалистов по госзакупкам. В Министерстве финансов РК считают, что это позволит решить проблему некомпетентности потенциальных поставщиков.**

Ербол КАЗИСТАЕВ

По данным сайта государственных закупок РК, в реестре недобросовестных поставщиков зарегистрировано 7853 физических и юридических лиц. Это вдвое больше уровня 2013 года, когда их количество составляло 4408. В Министерстве финансов считают, что резкий рост недобросовестных поставщиков связан с некомпетентностью участников конкурса госзакупок.

«Сегодня во многих организациях и учреждениях над госзакупками работают местные бухгалтеры или директора, фактически занимаясь несвойственными им функциями. К тому же уровень различных семинаров и тренингов крайне низок. Вследствие своей некомпетентности поставщики совершают ошибки практически на всех уровнях выполнения госзаказа, что приводит к ухудшению уровня предоставления товаров и услуг, а также к неосвоенной бюджету», — заявил **Сабит Ахметов**, директор департамента законодательства государственных закупок.

Сабит Ахметов заявил, что нужно требовать от потенциальных поставщиков наличия в штате специалиста по госзакупкам. Государство в свою очередь займется их обучением и сертификацией. «Для решения проблемы перед нами стоят следующие задачи: подготовка программы обучения, проработка формы сертификации специалистов и налаживание сотрудничества с иностранными организациями».

Руководитель консультационного совета электронных госзакупок международной юридической компании «Альба Групп» **Дилара Байканова** считает, что требование наличия специалиста по закупкам — идея хорошая, но нуждается в проработке.

«Во-первых, в более или менее крупных компаниях есть специалисты по госзакупкам. Позиция очень востребована. Его задачи — это поиск конкурсов госзакупа, своевременная подача заявки и дальнейшее сопровождение поставки товара. Но есть юридические лица, оказывающие именно услуги, где в штате всего два-три человека, и нанимать еще одного для них уже будет дорого. Выходит, какого бы качества они услуги ни оказывали, для них подобное требование уже вызывает сложность», — сообщил эксперт в беседе с «КЪ».

«Однако основные проблемы в сфере госзакупа представляют не только поставщики, но и заказчики, — прямо заявляет Дилара Байканова. — У нас в стране законодательство меняется очень часто, поэтому уследить за всеми нововведениями представляется сложной задачей. Да, специалист по госзакупкам решит данную проблему со стороны поставщика. Но за всеми изменениями не успевают и заказчики».

Эксперт связывает проблему некомпетентности с «банальной ленью». Потенциальные поставщики, продолжает она, не зная законодательства, продолжают участвовать в конкурсе и своих прав, подают заявки. И, несмотря на наличие информации об использовании, создают большие сложности в работе и себе, и заказчику, — сетует глава «Альба Групп».

С данным утверждением соглашались и в правительстве. По мнению Сабита Ахметова, многие нарушения порядка госзаказа связаны именно с незнанием законодательства.

«Дело в том, что участники конкурса в гонке за более дешевой сметой предлагают слишком низкие цены, которых фактически нет. Выигрывая конкурс и обнаруживая факт несоответствия цен, потенциальный по-

ставщик уклоняется от заключения договора», — констатирует он.

Более того, это одна из причин роста реестра недобросовестных поставщиков.

«В случае уклонения от заключения договора потенциальный поставщик автоматически вносится в реестр недобросовестных поставщиков», — подчеркивает представитель Минфина.

«Возможно, поэтому у представителей Министерства финансов бытует мнение, что тренинги и семинары по госзакупкам на низком уровне», — высказывает мнение г-жа Байканова.

Руководитель сектора по подотчетности, открытости и управлению Всемирного банка **Хиба Табуб** считает, что требование от потенциального поставщика наличия специалиста по госзакупкам — довольно смелый шаг.

«На самом деле проблема некомпетентности присуща не только Казахстану, но и всему миру. Нововведение в корне меняет систему госзакупа. Над этим предстоит много работы», — считает зарубежный эксперт.

Идею сертификации специалистов по госзакупкам поддержал также директор департамента по операционной политике и услугам Исламского банка развития **Анассе Аиссами**.

«Безусловно, те, кто занимается предоставлением услуг, работают над госзакупками, должны быть компетентны в данном вопросе. В госзакупках по всему миру крутятся большие деньги, и так будет всегда. Поэтому я считаю, что нужно данной специальности обучать в университете», — уверен г-н Аиссами.

Согласно данным Министерства финансов РК за 2015 год, общая сумма госзакупа составила \$9 млрд в которых приняло участие 19 тыс. поставщиков. Всего, по данным портала электронных госзакупок, в стране зарегистрировано около 240 тыс. поставщиков. Из них в реестре добросовестных значатся 70 тыс. физических и юридических лиц.

# Алматинский зоопарк как большой организм

## Общество

**Текущее положение Алматинского зоопарка вызвало большой резонанс в СМИ и социальных сетях, в результате чего городской акимат был вынужден создать рабочую группу партии «Нур Отан». Как стало известно, за последние восемь лет финансирование Алматинского зоологического парка возросло более чем в 2 раза, с 161,4 до 336,8 млн тенге, в то время как количество видов животных уменьшилось в 1,5 раза.**

Айгерим УРДАБАЕВА

В Алматинском городском филиале партии «Нур Отан» состоялось заседание рабочей группы с депутатами маслихата, членами общественного совета при акимате города Алматы, руководством зоологического парка, Социального фонда помощи Алматинскому зоопарку и других заинтересованных организаций.

По данным зоопарка города Алматы, в 2015 году фактическое финансирование государственного учреждения составило 591 млн тенге, где 310,3 млн тенге пришлось на городскую бюджет, а остальные 280,7 млн тенге — на собственный доход. На 2016 год планируется повысить финансирование на 13% из бюджета города Алматы, что составит 350 млн тенге. Собственный доход покажет прирост в 24,8% и также составит порядка 350 млн тенге. Директор Алматинского зоопарка **Канат Каримов** отметил, что на данный момент в зоологической коллекции находится 353 вида животных и 6 гибридов. Всего на территории зоопарка 5204 особи: 837 из них птицы, 325 — млекопитающие, 245 — беспозвоночные, 179 — пресмыкающиеся, 31 — земноводные, 3587 — рыбы. Спикер отметил, что за последние семь лет смертность снижена с 7 до 5,3%, тогда как в 2011 году она составляла 15,5%, а в 2015-м — 5,3%. Согласно статистике в 2015 году такие особи, как сервал, рысь туркестанская, бенгальский тигр и леопард дальневосточный, погибли на территории зоопарка. В текущем году скончалась тигрица Куралай.

Однако заместитель председателя Алматинского городского филиала партии «Нур Отан» **Станислав Канкуров** заявил, что рабочая группа в составе руководства городского филиала партии, депутатов маслихата и членов общественного совета города Алматы исследовала деятельность и проблемные вопросы государственного учреждения. В ходе изучения материала, представленного организациями, установлено следующее: финанси-



рование без учета доходной части в 2007 году составило 161,4 млн тенге, в 2012 году — 300 млн тенге, в 2016 году — 336,8 млн тенге. Из указанных данных видно, что за последние восемь лет финансирование возросло более чем в 2 раза, а количество видов животных уменьшилось в 1,5 раза. Тем не менее количество посетителей за последние пять лет осталось на неизменном уровне и составило более 470 тыс. в год, а доход возрос и составил за прошлый год 350 млн тенге. Следует отметить, что в лучшие годы количество посетителей доходило до миллиона.

Рабочая группа партии «Нур Отан» выявила ряд проблемных вопросов, из которых «слабая работа ветеринарной службы, нехватка специализированных препаратов для лечения заболеваний животных, отсутствие единой системы проведения инвентаризации, незавершенная работа по электронному учету животных».

На заседании депутат также акцентировал внимание на следующем вопросе: почему руководство Алматинского зоопарка до сих пор не нашло компетентного главного врача, а также уволило за последние полгода более 60 сотрудников зоопарка?

Станислав Канкуров отметил, что на счет Социального фонда помощи Алматинскому зоопарку, созданного в 2014 году, единственным учредителем которого является Раимбек Баталов, за 2015 год поступило 225 млн тенге безвозмездной спонсорской помощи. По представленным данным, расходы на содержание зоологического парка составили 69,4 млн тенге.

Рабочая группа заявила, что есть подозрения о том, что фонд нарушает нормы законодательства, в силу того что информация по финансовому отчету является недоступной. «Информация о целях

и суммах выплат по заявленным собственным средствам **Раимбека Баталова** в размере 50 млн тенге, потраченных на нужды зоопарка, полученными не полностью», — добавил Станислав Канкуров. В ответ бизнесмен Раимбек Баталов ответил, что он лично несет ответственность своей репутацией «за каждую копейку». «Ни у одного человека, кто перечислил деньги в фонд, нет замечаний», — парировал спикер. Согласно мастер-плану, который готовят специалисты фонда Раимбека Баталова, зоопарку принесет пользу переход на ГЧП (государственно-частное партнерство), с привлечением не только казахстанского финансирования, а также и иностранного. В целом команда бизнесмена нацелена на «проработку международного опыта». Спикер заявил, что модернизация зоологического парка обойдется в сумму около 100 млн евро.

Депутат маслихата **Ерлан Стамбеков** отметил, что на данном этапе также работает независимая группа профессионалов, разделенная на четыре группы: юристы, аудиторы, маркетологи и зоологи. В нее входят жители города Алматы с активной гражданской позицией, которые хотят в первую очередь улучшить условия для животных в зоологическом парке. Прецедентом такой группы послужил положительный опыт работы нескольких квалифицированных специалистов одной из аудиторских компаний Big 4, которые помогли наладить бизнес-процессы и перейти на акционерное управление Алматинской консерватории.

По итогам заседания было решено внести в протокол предложение о подписании меморандума между партией «Нур Отан», фондом, руководством зоопарка и другими, и далее изучать данный вопрос.

## Алматинский зоологический парк

Алматинский зоологический парк был образован в ноябре 1937 года. В собственности государственного учреждения входит занимаемая территория общей площадью 21,5 га земли, подсобное хозяйство в поселке Байсерке общей площадью 89,8 га и сафари-парк в Илийском районе общей площадью 150 га земли. На территории зоопарка трудятся 273 человека.

# Смагулов достраивает MEGA Silk Way в Астане

## ТРЦ

**Открытие торгово-развлекательного центра MEGA Silk Way, позиционируемого как «ворота» в ЭКСПО-2017, намечено на 15 декабря 2016 года. В настоящее время строительство завершено на 65%.**

Анна РЕЗНИК

По словам президента Astana Group **Нурлана Смагулова**, строительство ведется в соответствии с графиком, сегодня на объекте задействовано более 70 единиц техники и порядка 1500 человек, из которых 75% — казахстанские сотрудники, а 25% составляют иностранные специалисты. К строительству объекта привлечено около 350 казахстанских компаний, включая производителей свай, бетона, пластиковых труб, электрокабеля, Общая площадь участка, отведенного под территорию комплекса, составляет 15 гектаров, площадь здания — 140 тыс. квадратных метров, коммерческая площадь — 74450 тыс. квадратных метров.

Новый торгово-развлекательный центр, по словам Нурлана Смагулова, обещает стать «городом в городе», и его центром, соответственно, станет «городская площадь» — трансформируемое пространство, на котором зимой будет располагаться каток площадью 800 квадратных метров, а летом будут проходить выставки, фестивали и показы мод. «Идею о том, чтобы наш торговый центр стал своего рода «воротами» в ЭКСПО, озвучил президент страны. Попадая в MEGA Silk Way, посетители пройдут по извивающимся, словно городским, торговым улицам. Это и есть Шелковый путь», — рассказал Нурлан Смагулов.



Что касается бизнес-составляющей, то 70% коммерческой площади MEGA Silk Way уже распределено между арендаторами, подтвердившими свое участие в проекте. В настоящее время ведется процесс подписания договоров. В числе постоянных партнеров сети, которые будут представлены в новом ТРЦ, — супермаркеты «Рамстор» и Macro Center, парк развлечений Narrylon, сеть кинотеатров Chaplin, сеть магазинов бытовой техники и электроники «Технодом», сеть семейных магазинов Marwin, группа компаний Inditex. В здании ТРЦ также разместятся салоны красоты, отделения банков, рестораны престижного питания и точки фастфуда. Большая часть арендаторов будет представлена казахстанскими ритейлерами, работающими по франшизе, либо представляющими собственный бизнес.

Также со слов Нурлана Смагулова, MEGA Silk Way обещает стать центром нового жилого района столицы: рядом ведется строительство новых жилых комплексов, в которых после окончания ЭКСПО поселятся жители Астаны, в непосредственной близости от ТРЦ пройдет линия ЛРТ, с помощью которого гости выставки смогут добраться из аэропорта до места

проведения ЭКСПО-2017. Кроме того, на территории жилых кварталов появятся детские сады, школы, академия хореографии, национальный музей, ледовый дворец и другие социальные-культурные объекты. Благодаря вводу в эксплуатацию ТРЦ MEGA Silk Way на рынке столицы будет создано более 2000 рабочих мест, а с учетом обслуживающих компаний — порядка 5000. Ежегодные налоговые отчисления в бюджет составят около 5 млрд тенге. Арендаторы и посетители MEGA Silk Way, как и других ТРЦ сети, получат доступ к новой программе лояльности MEGA Plus, которая позволит посетителям накапливать бонусы за покупки и расплачиваться ими, а арендаторам — звать своих покупателей в лицо и адресно информировать о предложениях, которые заинтересуют ту или иную категорию покупателей.

Сумма инвестиций в проект MEGA Silk Way превышает 71 млрд тенге, из которых 72% (51 млрд тенге) — заемные средства, а 28% (20 млрд тенге) — собственные средства компании. Генподрядчиком проекта выступает АО Renaissance Construction, главным архитектором — компания Charman Taylor (Великобритания).

**flyqazaq.com**

**Қолайлы рейстерді орындаңыз: Совершайте удобные перелеты:**

- ➔ Алматы – Семей
- ➔ Алматы – Қызылорда
- ➔ Алматы – Қостанай

(аптасына 2 мәрте/ 2 раза в неделю)

Билеттерді flyqazaq.com сайтынан, әуекомпанияның сату орталығының телефоны +7 (727) 356 14 14, Otrar Travel қызмет көрсетуші агенттігі немесе қала агенттіктерінен брондауға болады.

Забронировать билеты можно на сайте flyqazaq.com, в офисе продаж по телефону +7 (727) 356 14 14, а также в обслуживающем агентстве Otrar Travel, либо в агентствах города.



## Генри ВАЙС

советник совместного проекта ПРООН, ЕЭК и ЕС

Генри Вайс родился 24 октября 1956 года в Германии. Магистр геологии.

Является техническим советником совместного проекта ЕС/ПРООН/ЕЭК ООН «Поддержка перехода Казахстана к модели зеле-

ной экономики», а также заместителем исполнительного директора регионального экологического центра Центральной Азии (РЭЦА).

Свой профессиональный путь начал в программе ООН по окружающей среде (ЮНЕП).

За свою 33-летнюю карьеру Генри Вайс проработал в таких организациях как Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ), Федеральное министерство Германии по вопросам окружающей среды, университет «Земля» (Коста-Рика), а также в консультативной группе по международным сельскохозяйственным исследованиям.

# «С помощью наших проектов в зеленой экономике мы хотим показать рентабельность таких инвестиций частным сектором»

Казахстан намерен к 2050 году на 50% перейти на зеленую экономику. В преддверии Астанинского экономического форума (АЭФ-2016), столицу Казахстана посетил технический советник совместного проекта ПРООН, ЕЭК и ЕС Генри Вайс. В эксклюзивном интервью «Къ» он рассказал о ходе реализации проекта «Поддержка перехода Казахстана к модели зеленой экономики».

## Ербол КАЗИСТАЕВ

— Зеленая экономика — достаточно широкий термин. На что направлен курируемый Вами проект в Казахстане?

— Спасибо за вопрос. Позвольте еще раз представиться, меня зовут Генри Вайс. На данный момент являюсь заместителем директора Регионального экологического центра Центральной Азии (РЭЦА) и главным техническим советником проекта «Поддержка Казахстана по переходу к модели зеленой экономики».

В Казахстане я работаю уже 6 лет. До этого работал с международными организациями, такими как Программа развития ООН (ПРООН) по окружающей среде (ЮНЕП) и Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ). Казахстан внедряет интересные концепции по переходу к зеленой экономике. Здесь есть конкретные шаги. К примеру, «100 конкретных шагов» направлены на диверсификацию экономики. Есть концепция по переходу к зеленой экономике, инициатива «Зеленый мост».

Говоря конкретно про проект перехода к зеленой экономике, то его цель — оказать содействие во внедрении и демонстрации практических знаний и примеров в водном секторе. Евросоюз (ЕС), спонсирующий данный проект, изъявил желание сфокусировать внимание на водных ресурсах Казахстана.

Сам проект реализуется ПРООН при содействии Комитета водных ресурсов Министерства сельского хозяйства и Европейской экономической комиссии ООН. Проект вбирает в себя два ключевых аспекта: внедрение практических технологий и законодательные институты. При этом главную роль в реализации проекта будут играть гражданское общество и бизнес.

— Вы затронули тему практических технологий в сфере водосбережения. Есть ли конкретные примеры и не могли бы рассказать о них подробнее?

— Сам Проект стартовал летом 2015 года и рассчитан до середины 2018 года. Бюджет проекта составляет 7 млн евро, из которых 70% будет выделено на конкретные пилотные проекты. В прошлом году стартовала грантовая программа, на которую было выделено 600 тыс. евро. Было подано 82 заявки, из которых мы выбрали 14 наиболее интересных проектов от НПО Казахстана. Они охватывают восемь регионов страны. Основной целью проекта является именно возможность их масштабирования. В случае успеха, Комитет по водным ресурсам сможет тиражировать дан-



Генри Вайс считает, что в зеленую экономику нужно активнее вовлекать гражданское общество и бизнесменов

ные идеи в рамках своих программ и государственного социального заказа во всех регионах Казахстана.

— Какие проекты получили грантовое финансирование, и в каких частях страны будут идти реализация?

— Все эти 14 проектов условно можно поделить на несколько блоков. Во-первых, это проекты в сфере коммунального хозяйства. Их реализация будет идти в Акмолинской, Кызылординской и Мангыстауской областях. В рамках этого направления будут продемонстрированы современные технологии по обеспечению населения качественной питьевой водой на примере социальных объектов. Будут использоваться такие технологии, как сенсорные краны, мембранные фильтры, современные счетчики воды, системы накопления и подачи холодной воды и так далее.

Вторая группа проектов направлена на водосберегающие технологии в сельскохозяйственной практике. Такие проекты будут воплощаться в Акмолинской, Карагандинской, Костанайской и Южно-Казахстанской областях. Здесь будут продемонстрированы наглядные примеры использования технологии орошения, сбора дождевой воды, и энергоэффективных теплиц. Кроме того, на демонстрационных участках будут установлены снегозадерживающие конструкции.

Третья группа проектов затрагивает вопросы водопользования и возобновляемой энергетики. В разрезе страны их реализация пройдет в Акмолинской, Карагандинской, Костанайской и Южно-Казахстанской областях. Будут продемонстрированы технологии с использованием солнечных водонагревателей, восстановленные родников, водоподача подземной

воды, замкнутое водоснабжение, водоочистительные системы, оценка качества и состава воды.

— Вы описали грантовые проекты. На какие цели пойдут оставшиеся 70% средств?

— Да, Вы верно заметили. Есть четыре основных пилотных проекта. Первый разработан для Алматинской области в части водоотведения. Он касается применения концепций «зеленого развития» в процессе строительства канализационных систем в сельских районах. Здесь речь идет о строительстве системы забор дренажной воды, которая будет осуществляться с использованием «зеленой инфраструктуры». На сегодня это наиболее безопасный, с точки зрения экологии, и рентабельный, с финансовой стороны, проект. Он не требует специального оборудования для техобслуживания, недоступного в сельских районах. Реализация проекта будет идти в селе Акви в Енбекшиказахском районе.

Второй проект располагается в Актюбинской области. Мы хотим установить автоматизированную систему контрольно-измерительных приборов. Речь идет о датчиках, оповещающих о текущем уровне воды в водохранилищах. Это поможет заблаговременно предотвратить ЧС в городе. Это что касается Актюбинского водохранилища.

Также параллельно будет идти реализация проекта по строительству малой гидроэлектростанции (ГЭС) в Каргалинском водохранилище, которая располагается в горной местности. В рамках пилота планируется построить вокруг водохранилища торговое-рыбное хозяйство, тепличное хозяйство, а также объекты туристической инфраструктуры. Причем

электроснабжение будет идти за счет этой ГЭС. По итогам проекта будет разработано технико-экономическое обоснование для инвестиций.

Третий проект будет реализован в Астане. Мы планируем построить тепличный комплекс с применением новейших водосберегающих технологий и систем отопления, работающих с помощью возобновляемых источников энергии. Данный пилотный проект станет наглядным примером развития сельского хозяйства в городских условиях, позволяющего производить экологически чистые продукты по конкурентоспособным ценам круглый год. И что самое важное, в условиях сурового северного климата.

Последний проект будет реализован в Кызылординской области. Сама местность очень засушливая, где наблюдается острая нехватка источников воды для выращивания кормовых культур. Здесь мы хотим показать все достоинства технологии оазисного орошения в засушливых и полусушливых зонах.

— Вы много проработали в различных международных организациях в части реализации проектов по защите окружающей среды. При этом последние 6 лет живете в Казахстане. На Ваш взгляд, на каком уровне находится Казахстан в плане внедрения и освоения альтернативных источников энергии в сравнении с развитыми странами?

— Казахстан начал работу по переходу на зеленую экономику законодательно и концептуально еще 5–6 лет назад. Сегодня нужно полученные знания реализовать на практике. Знания у страны огромный, это и климатические условия, и большое количество образованных людей.

— Будет ли Казахстан присоединяться к протоколу по проблемам воды и здоровья к Конвенции по охране и использованию трансграничных водотоков и международных озер? Если да, то известна ли дата? И какие работы нужно провести Казахстану для вступления?

— Нужно разделять протокол по проблемам воды и конвенцию. Протокол сфокусирован именно на качестве питьевой воды и водных отходах. Ответственным за реализацию данного протокола в Казахстане является Комитет по защите прав потребителей Министерства национальной экономики и Европейская экономическая комиссия ООН. Они создали рабочую группу, первая встреча прошла в феврале этого года. В нее вошли представители министерств национальной экономики, здравоохранения и сельского хозяйства. Перед ними стояли две задачи: подготовка отчета по текущей ситуации и рекомендациям, как ее можно улучшить на законодательном уровне. Я очень надеюсь, что ратификация данного договора произойдет до 2018 года.

— Есть ли проекты или идеи для решения проблем высыхания Аральского моря и Балхаша?

— Необходимо понимать, что когда мы говорим о Балхаше или Аральском море, тут налицо две разные ситуации. Надо смотреть институциональную основу и технологию, нужно усиливать присутствие таких международных организаций как РЭЦА и Международный фонд сохранения Арала.

В случае с озером Балхаш, нужно решать проблемы с Китаем, тогда как Аральского моря — с Узбекистаном и Таджикистаном. Главный вопрос — эффективное управление водными ресурсами между странами. Сейчас большое количество воды уходит на орошение полей как в Казахстане так и у соседей. Поэтому очень важно, чтобы использование водных ресурсов было согласованным и эффективным.

— Вы говорили о том, какой потенциал у Казахстана для внедрения зеленой экономики. Какие барьеры сейчас есть на пути к зеленой экономике?

— Первое, это гарантии инвестиций в возобновляемые источники энергии (ВИЭ). Нужно поднимать данный вопрос, поскольку это ключевой момент. Второе, это практика. Правительство Казахстана уже создало условия для внедрения зеленой экономики. Теперь в это нужно вовлечь бизнесменов и гражданское общество. И с помощью наших проектов мы хотим показать рентабельность таких инвестиций частным сектором.

Этот вопрос мы хотим поднять на предстоящем Астанинском экономическом форуме (АЭФ-2016, пройдет 25–26 мая текущего года — прим. «Къ»). На сегодня Казахстан очень сильно зависит от экспорта сырья и шаг в сторону «зеленой экономики» очень важен для страны. Причем опыт Казахстана будет полезен не только вам, но и другим странам.

— Первыми из семи ключевых направлений развития зеленой экономики в Казахстане является внедрение альтернативных источников энергии. Какие именно, по Вашему мнению, самые выгодные для Казахстана?

— Это зависит от того, где вы находитесь. Если где-то много ветра, то ветровая энергетика более выгодна. Нет единой программы для всех, климат в Казахстане разнообразный.

— Внедрение ВИЭ — довольно затратная инициатива. К тому же, по прогнозам экспертов, в обозримом будущем уголь и дальше будет играть ведущую роль в энергобалансе. Учитывая эти факторы, какой Вам видится перспектива инвестиций в зеленую экономику?

— В прошлом люди думали, что если цена на уголь снижается, то инвестирование в ВИЭ тоже снижается, так как нет необходимости вкладывать средства. Но в 2015 году мы стали свидетелями того, что цены на сырье упали, однако инвестирование в ВИЭ сильно выросло.

У нас, в Германии, осталось только одно действующее месторождение угля. Правительство ФРГ решило до 2018 года отказаться от шахтовой добычи угля. К примеру, в США одна из крупнейших компаний-производителей угля обанкротилась. Если смотреть реалистично, то какое-то время будет микс в использовании традиционной энергетики и ВИЭ. Надеюсь, Казахстан подпишет Парижское соглашение. В таком случае ВИЭ в стране будет больше.

— Какие перспективы Вы видите в инициативе «Зеленый мост»? В чем ее слабые места?

— Инициатива «Зеленый мост» имеет международное признание. Она начала свою работу в 2012 году на конференции «Рио+20». Очень важно смотреть на ограничивающие факторы, такие как возможности для инвестирования. Поясню: потенциал у Казахстана огромный, большое количество солнца и ветра. В мире цены на энергетику очень снизились. Сейчас нет разницы по цене между использованием ветровой энергетики и угольной или газовой энергетики. Что нужно сделать в Казахстане? Поскольку зеленый бизнес окупает себя в течение как минимум 5–6 лет, для бизнесмена нужны гарантии, что через несколько лет он получит прибыль с его вложений в ВИЭ. Думаю, все упирается в решение этого вопроса.

— Вы отметили, что в рамках Проекта перехода экономики Казахстана к модели зеленой экономики, основной акцент будет сделан на рациональном использовании водных ресурсов. Сейчас в Казахстане приостановили торговлю на выбросы парниковых газов до 2018 года. Будет ли решаться данный вопрос в рамках Вашего проекта?

— В части приостановления торгов выбросами отмечу, что это было решение правительства Казахстана. Мы ничего тут не будем делать. Изменение климата и вода очень сильно взаимосвязаны между собой. Я сам гидрогеолог и знаю, что в Казахстане много водных ресурсов. Вопрос в том, как мы управляем этими водными ресурсами в целом. Я сам находился в Париже во время обсуждения парижского соглашения, это была очень эмоциональная сессия: люди кричали, обнимались, аплодировали. Договор ратифицировали 15 стран, все они имеют самое большое количество выбросов парникового газа. Казахстан имеет один из самых больших коэффициентов выброса парникового газа на душу населения, поэтому было бы хорошо, если бы Казахстан тоже ратифицировал договор по уменьшению выбросов парникового газа.

— Из всех проектов, в реализации которых Вам приходилось участвовать, какой считаете наиболее интересным и перспективным?

— У нас есть замечательный пример в Астане. Здесь будут построены теплицы, для обогрева которых будет использована угольная электростанция. То есть не нужно будет заниматься обогревом теплицы, к кому же будут использованы новые технологии ирригации. Думаю, через два года мы сможем провести интервью уже в новой теплице.

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

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

**ПОДПИСКА 2016**

## «Зеленый мост»

Инициатива VI Министерской конференции по окружающей среде и развитию в Азиатско-Тихоокеанском регионе, проходившая в Астане, имеет Стратегию и конкретные временные рамки — десятилетний процесс реализации Программы партнерства. В соответствии с ним разработан Стратегический План развития РК до 2020 года. [8]. Программа включает краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные задачи. В краткосрочной перспективе (в течение 2-х лет, 2011–2012 гг.) намечено было осуществить сбор лучшего опыта, анализ, разработку и внедрение пилотных проектов, механизмов реализации, предложений по увеличению соотношения «зеленых» инвестиций к «коричневым» инвестициям в странах Европы, Азии и Тихого океана. В Казахстане для осуществления Программы партнерства Министерством охраны окружающей среды РК создан офис «Зеленый мост». Перспективы данной программы обсуждались на 7-й Общеευропейской конференции министров «Окружающая среда для Европы» (г. Астана, 21–23 сентября 2011 года) и в ходе подготовительных встреч на Всемирном саммите по устойчивому развитию (г. Рио-де-Жанейро, 2012 год).

## ТЕНДЕНЦИИ

# Банковский сектор: первоквартильная дедолларизация

## Исследование

**Совокупные активы банковского сектора по итогам 1 квартала 2016 года достигли 23,94 трлн тенге. За три месяца они увеличились на 0,67%. Однако их объем по сравнению с рекордным значением в январе, в феврале и в марте начали снижаться.**

Арайлым АУЛЫБЕКОВА

Эксперты, опрошенные «Къ», причиной этому видят укрепление национальной валюты. В феврале и марте 2016 года снижение курса USD привело к уменьшению активов банковского сектора в целом, так как доля валютных средств клиентов остается все еще значительной — 70%, это уровень долларизации депозитов по состоянию на 1 февраля 2016 года, согласно данным S&P — прокомментировали данный факт в «Bank RBK». Динамика учетного курса USD в первом квартале выглядела следующим образом: на 01.02.16 — 360,45 тенге, на 01.03.16 — 347,96 тенге, на 01.04.16 — 342,49 тенге.

Аналогичного мнения придерживаются и в «АТФБанк»: «На активы банковского сектора существенное влияние оказывает динамика курса тенге к доллару США, которая после пиковых уровней в конце января 2016 года показывает последовательное укрепление национальной валюты, вызывая снижение объемов валютных активов и обязательств».

Так, тройка самых крупных банков РК с начала года осталась неизменной. Список по-прежнему возглав-



Эффективность банковского сектора остается на уровнях 2015 года

ляет «Казкоммерцбанк» с активами в размере 5,12 трлн тенге, что за квартал увеличились на 69,59 млрд тенге. Доля банка в секторе выросла до 21,24%. На втором месте расположился «Народный Банк Казахстана», активы которого составляют 4,01 трлн тенге. За анализируемый период активы банка сократились

на 44,95 млрд тенге, а доля в секторе составила 16,74%. «Цеснабанк» замыкает тройку лидеров с объемом активов в 2,01 трлн тенге. К тому же, банк нарастил активы на 69,58 млрд тенге и еще больше увеличил разрыв с ближайшим конкурентом.

Лидером среди тех банков, которым удалось нарастить объем своих

активов, стал «АТФБанк». Активы банка в абсолютном значении выросли на 94,18 млрд тенге и достигли 1,30 трлн тенге. По комментарию представителей банка, основным драйвером роста активов стало увеличение вкладов юридических лиц и соответствующий рост ликвидных средств.

Активы «Ситибанк Казахстан» выросли на 78,04 млрд тенге — до 517,33 млрд тенге.

«Bank RBK» занимает третью строчку по объему роста активов. Так, они выросли на 77,49 млрд тенге — до 954,34 млрд тенге.

За три месяца 2016 года банкам удалось заработать 95,89 млрд тенге, что на 25,63% больше по сравнению с первым кварталом 2015 года (76,33 млрд тенге). Наибольшую прибыль показала за 1 квартал текущего года компания «Казкоммерцбанк». Чистая прибыль банка составила 31,66 млрд тенге, что вдвое превышает результаты ближайшего конкурента. Прибыль «Народного Банка Казахстана» сложилась в размере 15,09 млрд тенге. Тройку лидеров по генерированию прибыли замыкает «Ситибанк Казахстан», которому за 1 квартал удалось заработать 7,98 млрд тенге.

Средняя эффективность использования активов банковского сектора РК по итогам 1 квартала составила 1,6%. Наибольшую эффективность с коэффициентом 9,3% показал «АЛЬФА-БАНК». Несмотря на то, что средний объем активов банка составил 318,32 млрд тенге (16 место по величине), банк заработал 7,43 млрд тенге — это пятый результат по сектору. Второе место по качеству управления своими активами показал «Банк Хоум Кредит», с коэффициентом ROA в 7,7%. Средний объем активов банка обозначился в размере 114,68 млрд тенге, в то время когда прибыль составила 2,20 млрд тенге. По комментарию **Жужанна Хевеши**, директора департамента рисков и члена Правления Банка Хоум Кредит, увеличение прибыли по сравнению с аналогичным периодом прошлого года достигнуто благодаря улучшению качества кредитного портфеля. Так, убытки от обесценения активов меньше в 2,6 раза и составили 1,546 млрд тенге. Третью строчку замыкает RBS (Kazakhstan), с ROA в 7,5%. Со средним объемом активов за анализируемый период в 37,70 млрд тенге (30 по величине), банк сумел заработать 702,29 млн тенге.

Также за квартал вырос общий объем ссудного портфеля, который равняется 15,62 трлн тенге. С начала года абсолютный прирост составил 65,54 млрд тенге. Рост показателя в секторе, в основном, обусловлен увеличением ссудного портфеля «Казкоммерцбанка» на 50,54 млрд тенге, с 3,97 трлн тенге в начале года до 4,02 трлн тенге по итогам первого квартала.

Заметно нарастить ссудный портфель удалось и Altyn Bank, с 83,87 млрд тенге до 122,41 млрд тенге, абсолютный прирост — 38,54 млрд тенге.

Из-за ухудшения финансового состояния физических и юридических лиц, после ослабления национальной валюты, банкам все тяжелее удерживать допустимый уровень NPL, установленный регулятором. Так, токсичные кредиты «НБ Пакистана» в Казахстане достигли 33,13%, что ухудшилось с 27,5% в начале года. Доля токсичных кредитов в «Банке ВТБ» достигла 16,51%. В банке прокомментировали, что на ситуацию повлияли макроэкономические показатели, снижение потребительского спроса и темпов деловой активности. Также в тройку лидеров с долей просроченных кредитов вошел «Казинвестбанк», с долей токсичных кредитов в 13,68%. Стоит

отметить, что на начало анализируемого периода доля токсичных кредитов занимала 11,79% от всех, выданных банком, кредитов.

Среди тех банков, у которых в 1 квартале наблюдается снижение объема проблемных кредитов, отметились «Банк ЦентрКредит». За анализируемый период банк сократил объем токсичных кредитов на 45,01 млрд тенге, до 94,97 млрд тенге. Напомним, что на начало года уровень NPL в банке составлял 14,22% от всех кредитов. По итогам 1 квартала их доля снизилась до 10,24%. Согласно данным пресс-службы банка, в настоящее время «Банк ЦентрКредит» проводит активную работу по снижению объемов проблемных займов. Банком проводятся реструктуризация и рефинансирование займов, которые проводятся как по программам самого банка, так и по «Государственной программе рефинансирования ипотечных жилищных/ипотечных займов». Также используются методика досудебного, судебного взыскания и списывания безнадежных задолженностей, но озвучить фактические цифры банк отказался, ссылаясь на конфиденциальность.

На втором месте по снижению объемов токсичных кредитов расположился AsiaCredit Bank. Объем NPL в 1 квартале 2016 года сократился на 9,47 млрд тенге до 11,2 млрд тенге. О сокращении размеров проблемных кредитов прокомментировали в пресс-службе банка: «Инструменты, используемые БВУ при работе с проблемным портфелем, достаточно стандартные — это отсрочки, реструктуризации задолженности, реализация и принятие на баланс заложенного имущества. Выбор конкретных инструментов воздействия определяется множеством факторов, среди которых на первом месте стоит готовность заемщика к дальнейшему обслуживанию займа, т.е. стратегия работы с проблемным займом во многом определяется конструктивностью позиции заемщика. В последнее время среди крупных заемщиков таковых становится все больше, и нам удалось существенно улучшить показатели проблемности портфеля. Вполне возможно, что улучшение финансового состояния заемщиков, выражающееся в возобновлении текущих платежей и частичных погашений по займам, связано со стабилизацией/укреплением курса национальной валюты и конвертацией имевшихся валютных накоплений клиентов в тенговые остатки».

Объем проблемных кредитов в «Банке Хоум Кредит» сократился на 1,34 млрд тенге — до 8,33 млрд тенге. Так, их доля от всех выданных банком кредитов составила 8,83%, в то время, когда на начало года они занимали долю в 9,25%. По словам Жужанна Хевеши, последние улучшения в качестве портфеля достигнуты, в основном, за счет продолжительной оптимизации стратегии принятия решения по кредитованию, благодаря чему одобрения стали даже более точными в принятии решения в предоставлении займа, а процессы взыскания безнадежных долгов, особенно в судебном порядке, стали более эффективными. К тому же, в банке считают, что в текущей экономической непростой ситуации, более четко просматривается тенденция увеличения ответственности за принятие решения о кредитовании на стороне клиента. Люди становятся более финансово грамотными и ответственными и, как следствие, более осторожными в решении взять кредит и дисциплинированно его выплачивать, что также оказывает положительное влияние на снижение объемов проблемных кредитов.

По итогам 1 квартала 2016 года совокупный объем вкладов физических лиц в банках страны составил 6,94 трлн тенге, что на 0,82% больше

по сравнению с началом текущего года. При этом рост наблюдается у 16 банков из функционирующих 35, у остальных 19 банков было снижение вкладов населения.

Больше остальных увеличить вклады удалось «Народному Банку Казахстана» на 47,58 млрд тенге — до 1,47 трлн тенге. «Цеснабанк» с начала года дополнительно привлек 32,14 млрд тенге у населения и увеличил вклады до 537,27 млрд тенге. На 21,74 млрд тенге выросли вклады физлиц в «Жилстройсбербанке Казахстана». По комментариям представителей банка рост вкладов с 299,34 млрд тенге на начало года до 321,09 млрд тенге по итогам 1 квартала 2016 года обусловлен несколькими факторами. Во-первых, увеличением спроса на продукты банка и ростом клиентской базы. Так, за 1 квартал 2016 года было привлечено 45 449 новых клиентов. Во-вторых, сохранением клиентской базы ввиду планируемой выплаты компенсации по вкладам в жилищные строительные сбережения, в связи с переходом к режиму свободно плавающего обменного курса. Выплата компенсации осуществляется за счет бюджетных средств — 36,9 млрд тенге и собственных средств банка — 24 млрд тенге. В-третьих, поступлением ежегодной премии государства согласно Закону РК о жилищных строительных сбережениях.

Уменьшение вкладов физических лиц в абсолютном значении наблюдается у «Банка ЦентрКредит» — на 34,70 млрд тенге, до 512,21 млрд тенге. По сообщению самого банка, с 2015 года «Банк ЦентрКредит» начал проводить политику по увеличению вкладов физических и юридических лиц в тенге. Таким образом, с начала 2016 года банк увеличил депозиты физических лиц в тенге на 28%. При этом, у банка действительно произошел отток вкладов физических лиц в доллар США. Это объясняется как проводимой конвертацией вкладов физических лиц из валюты в тенге, так и переходом в другие банки, предлагающие более высокие ставки по вкладам в валюте. Снижение вкладов в валюте является для банка предсказуемым и намеренным, в связи с продолжающейся политикой банка по дедолларизации структуры пассивов.

На втором месте расположился KASPI BANK с сокращением вкладов на 28,09 млрд тенге — до 620,81 млрд тенге. По сообщению пресс-службы банка, в связи с уменьшением казахстанским фондом гарантирования депозитов ставок по валютным депозитам до 2%, вкладчики с депозитами более \$5 млн предпочли инвестировать свои средства в другие инструменты с более высокой доходностью.

Тройку замыкает «Казкоммерцбанк», снижение составило 25,19 млрд тенге.

По сравнению с вкладами физических лиц, вклады юридических лиц росли более высокими темпами. Так, за квартал они увеличились с 8,72 трлн тенге в начале года на 3,71% — до 9,04 трлн тенге.

Тройка банков, наиболее увеличивших вклады юридических лиц за анализируемый период, представлена «АТФБанком», «Казкоммерцбанком» и «Цеснабанком». Вклады юридических лиц в названных банках увеличились на 130,33 млрд тенге, 102,98 млрд тенге и 99,16 млрд тенге соответственно. По словам представителей «АТФБанка», увеличение вкладов юридических лиц в банке произошло за счет сегмента крупных корпоративных клиентов.

Наибольший отток вкладов юридических лиц зафиксирован в «Народном Банке Казахстана». Вклады юридических лиц в банке сократились на 79,05 млрд тенге, но тем не менее он остался вторым по данному параметру среди банков, с размером вкладов в 1,21 трлн тенге.

Снижение вкладов юрлиц в 61,72 млрд тенге наблюдается у «Сбербанка». Как сообщили в пресс-службе ДБ АО «Сбербанк», снижение привлеченных средств юридических лиц обусловлено плановым закрытием вкладов крупных корпоративных клиентов в иностранной валюте. При этом ликвидная позиция Сбербанка в иностранной валюте сохраняется на достаточно высоком уровне. В 1 квартале 2016 Сбербанк снизил ставки вознаграждения по привлеченным средствам юридических лиц в иностранной валюте для снижения зависимости банка от валютных вкладов и поддержания курса на дедолларизацию экономики Казахстана. «Объемы привлеченных средств в иностранной валюте напрямую зависят от кредитования. Целевыми клиентами с точки зрения кредитования юридических лиц в иностранной валюте являются клиенты с экспортной выручкой, размеры которой падают в связи с низкими ценами на основные экспортные товары. Соответственно, большой потребности в кредитовании и привлечении средств в иностранной валюте у банка нет», — добавили представители банка.

В «Казинвестбанке» сокращение объемов вкладов юридических лиц составило 30,0 млрд тенге. Вклады юридических лиц в банке в начале года равнялись 117,13 млрд тенге, а по итогам 1 квартала обозначились в размере 87,14 млрд тенге.

## БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РК ПО ИТОГАМ 1 КВАРТАЛА 2016 Г.

по сост. на 01.04.2016

**23,94** трлн

по сост. на 01.01.2016

**23,78** трлн

0,67%



СОВОКУПНАЯ ПРИБЫЛЬ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

1 квартал 2016 г

**95,89** млрд



ССУДНЫЙ ПОРТФЕЛЬ

15,62 трлн

15,55 трлн

0,42%

ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ ССУДНОГО ПОРТФЕЛЯ (млрд)

	01.01.2016	01.04.2016	абс. рост	
1	3 972,12	4 022,66	50,54	1,27%
2	83,87	122,41	38,54	45,95%
3	232,63	270,80	38,17	16,41%

КРЕДИТЫ С ПРОСРОЧКОЙ ПЛАТЕЖЕЙ СВЫШЕ 90 ДНЕЙ

1,31 трлн

1,24 трлн

5,51%

ЛИДЕРЫ ПО ДОЛЕ ТОКСИЧНЫХ КРЕДИТОВ

1	1,47	млрд	33,13%
2	16,13	млрд	16,51%
3	14,07	млрд	13,68%

ЛИДЕРЫ ПО СНИЖЕНИЮ ОБЪЕМОМ ТОКСИЧНЫХ КРЕДИТОВ

1	-45,01	млрд	94,97	млрд
2	-9,47	млрд	11,32	млрд
3	-1,34	млрд	8,33	млрд

ВКЛАДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

6,94 трлн

6,89 трлн

0,82%

ЛИДЕРЫ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ВКЛАДОВ НАСЕЛЕНИЯ (млрд)

1	47,58	1 417,90
2	32,14	537,27
3	21,74	321,09

ЛИДЕРЫ ПО ОТТОКУ ВКЛАДОВ НАСЕЛЕНИЯ (млрд)

1	-34,70	512,21
2	-28,09	620,81
3	-25,19	1 405,31

ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

9,04 трлн

8,72 трлн

3,71%

ЛИДЕРЫ ПО ПРИТОКУ ВКЛАДОВ ЮР. ЛИЦ (млрд)

1	130,33	548,41
2	102,98	1 937,03
3	99,16	930,89

ЛИДЕРЫ ПО ОТТОКУ ВКЛАДОВ ЮР. ЛИЦ (млрд)

1	-79,5	1 214,37
2	-61,72	578,17
3	-30,00	87,14

# Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 16 (645), ЧЕТВЕРГ, 19 МАЯ 2016 г.

**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
ОТЧИТАЛИСЬ  
ЗА НАЦФОНД

>>> [стр. 8]

**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
ДЕНЬГИ НАЦФОНДА И ЕНП  
ОСТАЮТСЯ В ЦЕНТРЕ  
ВНИМАНИЯ

>>> [стр. 9]

**ИНДУСТРИЯ:**  
ВИЭШНАЯ  
ДОЛЯ

>>> [стр. 10]

**СВОЙ БИЗНЕС:**  
CARSHARING:  
АВТО НА ЧАС

>>> [стр. 11]

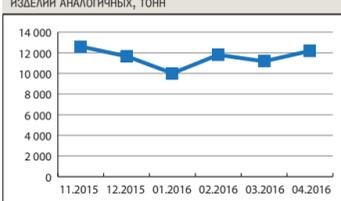
Производство хлеба свежего, тонн



Производство крупы, муки грубого помола, продуктов из зерновых культур, тонн



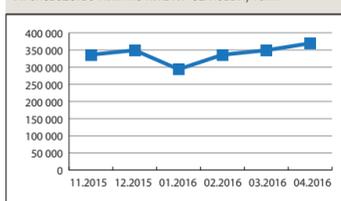
Производство макарон, лапши, кус-куса и мучных изделий аналогичных, тонн



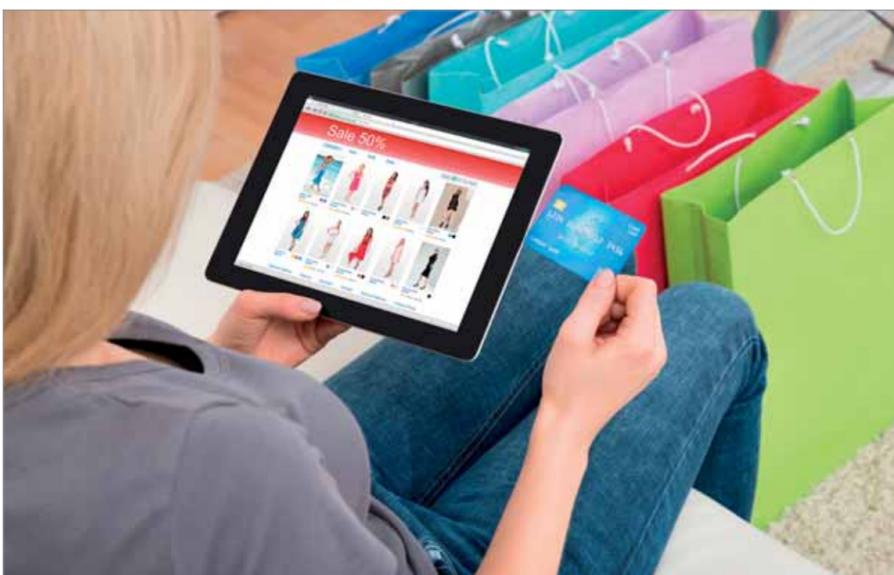
Производство сахара-сырца или сахара рафинированного тростниковый или свекловичный, тонн



Производство муки из культур зерновых, тонн



## е-Commerce: время роста



На рынке электронной коммерции заметен рост спроса на услуги образования, которые вошли в ТОП-5 по частоте покупок

### Онлайн-ритейл

Игроки рынка электронной коммерции надеются, что кризис заставит казахстанских потребителей обратить более пристальное внимание на покупки в режиме онлайн. В сфере электронной коммерции в свою очередь тоже произошла смена приоритетов. Еще пару лет назад казахстанцы охотнее всего покупали товары и услуги индустрии развлечений. Сегодня в почете товары для дома и образовательные сервисы.

Ирина ТРОФИМОВА

«В России и Украине наблюдался тот же тренд, что имеет место в Казахстане сегодня: в кризисный период люди начинают экономить и обращают внимание на интернет-ресурсы, более активно изучают скидки сервисы. Одна из задач АКИБ заключается в том, чтобы люди переходили из офлайна в онлайн», — прокомментировал президент Ассоциации казахстанского интернет-бизнеса (АКИБ) Константин Горожанкин. В последние годы привлечение офлайн-покупателей к механизмам интернет-коммерции шло успешно. В то же время, отметил эксперт, произошло некое насыщение рынка с точки зрения клиентской базы, рост по новым пользователям оказался меньше, чем по сумме чека. То есть люди, которые пришли в интернет, начали покупать там больше.

По словам управляющего партнера холдинга Chosofamily Рамиля Мухоряпова, по итогам прошлого года рост компании в тенге составил 69%, до оборота в 6,2 млрд тенге. Это, считает предприниматель, свидетельствует о готовности казахстанской аудитории делать покупки в интернете. «Сегодня мы оцениваем ситуацию на рынке оптимистично, хотя после девальвации были переживания. В некоторых секторах, где работает холдинг, продажи stagnировали, но падения не наблюдалось ни на одном направлении. При этом в тех же секторах у офлайн-игроков отмечено падение на 30–50%. Отдельные наши проекты выросли почти на 70%, а локомотивы группы Chocotravel и Chosofood — в 3 раза и в 5 раз соответственно», — говорит Рамиль Мухоряпов. В этом году холдинг ожидает почти 2-кратного роста.

С тем, что кризис открывает новые возможности найти точки роста и заработать, согласна и директор

по продажам и маркетингу инвестиционной компании The Farm Анна Осипова. «На протяжении прошлого года мы наблюдали за нашими проектами в Казахстане, в частности, купонным сервисом Bestmart. Отчетливо заметно, что люди стали обращать гораздо больше внимания на сегмент ежедневных трат, и если раньше преобладающим, особенно в купонном сервисе, был сегмент развлечений, то в 2015 году вперед вырвался сегмент товаров, в частности, товаров для дома — он вырос на 30%», — комментирует эксперт. По словам Анны Осиповой, эта тенденция хороша для бизнеса: в сегменте товаров легко расти, для купонных сервисов, например, активная работа в сегменте товаров означает наличие большой базы партнеров, а это открывает возможности для роста малого и среднего бизнеса. Многократно вырос спрос на услуги в сфере образования. «Направления тренинговых и образовательных услуг еще пару лет назад не входили даже в двадцатку самых популярных, сегодня они находятся в ТОП-5. Люди поняли, что надо получать знания, учиться, в том числе тому, как развивать бизнес и зарабатывать деньги», — утверждает эксперт.

### Пользователям не до отдыха

То обстоятельство, что казахстанцы действительно стали более осторожны в тратах на развлечения и проведение досуга, заставляет игроков рынка онлайн-коммерции, работающих в этой сфере, осваивать новые направления деятельности. Ресурс онлайн-продаж билетов Ticketon.kz, например, дополнил список предложений путевками на туры выходного дня. По словам директора Ticketonkz Викторией Торгунаковой, большой и перспективной нишей работы остается продажа билетов на спортивные события. Какой бы ни был кризис, болельщики останутся всегда, а поддерживать любимую команду на стадионе всегда интереснее, чем перед телевизором. По итогам 2015 года, продажи компании выросли в 3,5 раза, оборот достиг 630 млн тенге. По итогам нынешнего года, ожидается рост оборота до 800 млн тенге. По словам Викторией Торгунаковой, в ближайше пару месяцев на Ticketon.kz будет куплен миллионный билет.

### Все сайты в гостях

Еще одним характерным трендом онлайн-коммерции в минувшем году стало активное развитие тренда на мобильность. С одной стороны, купонные сервисы констатируют, что ежемесячно порядка 30–40%

покупок совершается не просто с мобильных устройств, но через мобильные приложения.

Что же касается развития мобильной коммерции как направления, то оно пока развивается менее активно. «На протяжении длительного времени эта задача не решалась, потому что банки не хотели уходить с рынка. В этом году мобильные операторы нашли схему выхода на этот рынок через систему электронных денег. Первым запустил этот сервис Beeline с мобильными платежами, планирует выход Kcell, другие бренды тоже наверняка осваивают этот рынок», — считает Константин Горожанкин. Возможность своим клиентам оплачивать покупки билетов с баланса мобильного телефона предоставил Ticketon.kz. По словам Викторией Торгунаковой, услуга была запущена месяц назад, с тех пор порядка 1,7% от общего количества покупок оплачивается с баланса мобильного телефона. По мнению экспертов, такой механизм оплаты будет востребован в сегменте недорогих покупок стоимостью порядка 1000–2000 тысяч тенге, поскольку платежные карты, несмотря на увеличение доли в общем объеме платежей, пока не получили широкого распространения.

Отечественный рынок онлайн-ритейла привлекает внимание глобальных игроков. По словам Константина Горожанкина, в настоящее время казахстанский оборот такого монстра электронной коммерции, как Aliexpress, например, оценивается в \$10 млн в месяц. На протяжении длительного времени ожидается выход на казахстанский рынок одного из крупнейших сервисов онлайн-заказов авиабилетов и бронирования гостиниц OnetwoTrip.com, и в этом случае лидерам отечественного рынка — Chocotravel.kz, Aviatat.kz, Flight.kz — предстоит выдержать серьезную конкуренцию, принимая во внимание то обстоятельство, что в сегменте онлайн-продаж авиабилетов, отмечают специалисты, лояльность со стороны клиентов невелика — выигрывает тот, кто сможет предложить меньшую цену и лучший сервис.

«Иностранные игроки действительно приходят в Казахстан, но нам удается успешно противостоять им. Вместе с тем, необходимость работать в одном поле с глобальными игроками подстегивает конкуренцию, и это позитивно сказывается на состоянии рынка. В последние годы многие интернет-проекты стали выходить в прибыль, хотя еще пару лет назад таких проектов насчитывались единицы», — отмечает Рамиль Мухоряпов.

## Авиакомпания просят присмотреть за аэропортами

### Тарифы

Отмена регулирования цен на услуги аэропортов неминуемо приведет к повышению стоимости воздушных перевозок в целом и авиабилетов в частности. Такое мнение высказали представители авиакомпаний Air Astana и Qazaq Air, комментируя намерения Комитета по регулированию естественных монополий и защите конкуренции отказать от регулирования цен на услуги казахстанских аэропортов.

Марина ГРЕБЕНЮК

Ранее глава данного ведомства Серик Жумангарин, выступая на презентации законопроекта по вопросам конкуренции в мажорит, сообщил, что в ближайшее время правительство рассмотрит вопрос об отмене государственного регулирования цен на услуги аэропортов. В перечень входит 13 видов услуг, в том числе взлет-посадка, обслуживание пассажиров, услуги телескопического трапа. Представители авиакомпании задаются вопросом, как в случае отмены регулирования авиакомпании смогут согласовывать тарифы с аэропортами, которые являются монополистами в каждом городе Казахстана.

«Уже давно свыше 100 видов тарифов аэропортов на монополюно оказываемые услуги никак не регулируются со стороны КРЕМ, и в результате авиакомпании вынуждены принимать многократные повышения тарифов аэропортов, которые являются второй крупнейшей статьей расходов авиакомпаний после авиационного топлива. Во всем мире тарифы аэропортов являются предметом публичных слушаний и подлежат государственному регулированию. В то же время руководство комитета, призванного регулировать тарифы естественных монополий, предлагает отменить данный контроль», — отмечают авиаперевозчики.

По мнению участников рынка, нерентабельным региональным аэропортам с низкими объемами перевозок повышение тарифов не позволит покрыть операционные



расходы, оно приведет лишь к закрытию авиарейсов в эти регионы. Согласно озвученным Сериком Жумангариным данным, в Казахстане самыми прибыльными являются аэропорты Алматы, Астаны и Тараза, которые в 2014 году получили чистую прибыль в размере 7,3 млрд тенге, 616 млн тенге и 210,1 млн тенге соответственно.

В Комитете по регулированию естественных монополий и защите конкуренции считают, что отмена госрегулирования позволит региональным аэропортам получить дополнительные доходы. Но, как полагают в авиакомпаниях Air Astana и Qazaq Air, из-за географического расположения и ограниченных возможностей рынка региональные аэропорты не обслуживают международные рейсы. Большинство международных рейсов в Казахстан и из Казахстана обслуживают прибыльные аэропорты Алматы, Астаны, Атырау, Актау и Караганды. Поэтому при отказе от регулирования цен в выигрышном положении окажутся только аэропорты, которые уже и так являются прибыльными, но не региональные воздушные гавани.

Национальные авиаперевозчики сходятся во мнении, что эффективное развитие казахстанских аэропортов не должно достигаться за счет введения необоснованно высоких аэропортовых тарифов. «Аэропорты Казахстана и услуги

авионавигации являются национальными активами, и в соответствии с международной практикой все капитальные вложения в них осуществляются за счет государства. Будет большой ошибкой накладывать на отечественные авиакомпании дополнительное бремя с целью развития инфраструктуры аэропортов, причем перевозчики являются единственным источником доходов для тех же аэропортов.

Многие отечественные авиакомпании на сегодня являются убыточными, поскольку основная часть расходов должна быть оплачена в твердой валюте: расходы на самолеты, запасные части, крупные формы технического обслуживания и другие. Освобождение из-под регулирования заведомо монопольных услуг неминуемо ляжет на плечи авиакомпаний и в конечном итоге — на плечи самих пассажиров», — считают в авиакомпаниях.

Авиаперевозчики также напоминают, что международная организация гражданской авиации ИКАО определила принципы в отношении аэропортовых сборов и сборов за аэронавигационное обслуживание, согласно которым правительство должно принять ответственность за экономический надзор, обеспечить консультации аэропортов с пользователями услуг и установить надлежащее эффективное управление аэропортами.

ASTANA ECONOMIC FORUM

АСТАНИНСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ 2016 25-26 МАЯ

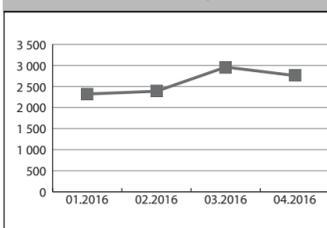
SAMRUK KAZAKHSTAN, BAITERK, KAZAKHSTAN AIRLINES, KAZAKHMYNS, kaspi.kz, СБЕРБАНК, Development Bank of Kazakhstan, air astana

НОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕАЛЬНОСТЬ  
ДИВЕРСИФИКАЦИЯ | ИННОВАЦИИ | ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ

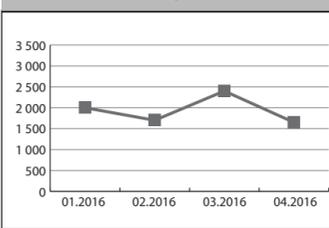
WWW.FORUM-ASTANA.ORG  
CALL-CENTER: +(71720) 701819

# БАНКИ И ФИНАНСЫ

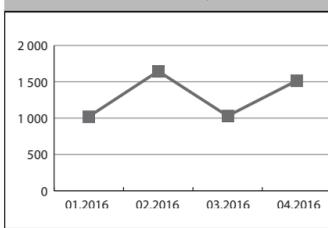
Объемы торгов на KASE по USD, млн единиц валюты



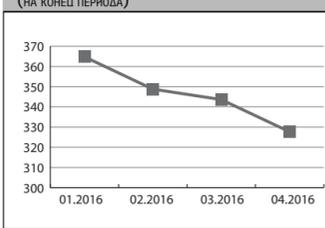
Объемы торгов на KASE по EUR, млн единиц валюты



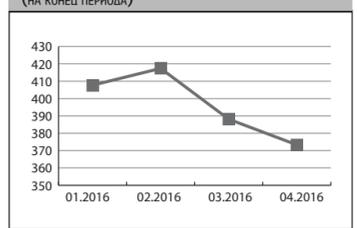
Объемы торгов на KASE по RUB, млн единиц валюты



Биржевой средневзвешенный курс USD/KZT (на конец периода)



Биржевой средневзвешенный курс EUR/KZT (на конец периода)



## Кредит под 2% в день



По итогам 2016 года, после практически двукратного роста, рынок онлайн-кредитования превысит 5 млрд тенге

### Онлайн-кредиты

Генеральный директор компании ID Finance, специализирующейся на онлайн-кредитовании, Борис Батин отметил, что Казахстан остается для компании самым большим рынком. В марте на Казахстан пришлось 39% кредитов, выданных компанией, специализирующейся на небольших краткосрочных кредитах для физических лиц до 31 дня. Предметом дискуссий остается как раз то, почему именно казахстанский рынок оказался настолько восприимчив к новому продукту и, с другой стороны, привлекателен для прихода новых игроков. Генеральный директор казахстанского сервиса ID Finance — MoneyMan.kz Андрей Игнатенко отметил, что на рынок приходят новые и иностранные, и местные игроки.

Николай ДРОЗД

### Казахстанцы не берут лишнего

По словам г-на Батина, одной из нравящихся ему особенностей казахстанского рынка является самоограничение заемщиков. Предельный лимит заимствований составляет 150 тыс. тенге, но в большом количестве случаев заемщики ограничиваются значительно более скромными суммами кредитов. Сами кредиторы также стараются ограничить суммы кредитования уровнем, который позволяют доходы клиентов, тем не менее г-н Батин весьма позитивно оценивает здравый смысл казахстанских заемщиков, считая, что если лимиты заимствований увеличить до миллиона тенге, средняя сумма кредита, вероятно, увеличилась бы не слишком значительно. В Казахстане у компании самый высокий уровень одобрения заявок на кредитование — примерно 35%. И остающийся низким уровень плохих кредитов — примерно 5–6%. При этом спикеры не видят какой-то явной тенденции в динамике плохих кредитов в последнее время, поскольку она тесно связана как раз с уровнем одобрения заявок, если максимально ужесточить критерии для одобрения, то и уровень плохих кредитов смог бы снизиться до десятых долей процентов. Это, однако, не является частью бизнес-модели ID Finance, для которой важно, чтобы уровень проблемных кредитов находился в рамках закладываемых в существующие KPI. Утверждение, что в Казахстане достаточно высокий уровень финансовой грамотности, выглядит, однако, достаточно экзотично на фоне проблем не то что ипотечников, но даже проблемных заемщиков в потребительском кредитовании, вдруг обнаруживающих в процессе обслуживания кредитов переплаты и комиссии и негодующих на специализированные онлайн-банки.

### Доступность информации о заемщиках

По словам гендиректоров, компании переносят с одного рынка на другой какие-то наиболее совершенные технологии. В Казахстане одной из самых важных особенностей остается сотрудничество с Первым кредитным бюро, обладающим очень высоким объемом информации. Кредиторы, работающие в сегменте, явно заинтересованы в Первом кредитном бюро больше, чем оно в них, поскольку одним из важнейших стимулов не допустить просрочек по кредитам является неполадание информации об этом в кредитные истории заемщиков. Директор по развитию бизнеса Первого кредитного бюро Асем Нургалеева, комментируя по просьбе «Къ» то, насколько наличие кредитного бюро с такими объемами информации делает рынок привлекательным для казахстанских кредиторов, отметила: «На сегодняшний день Первое кредитное бюро работает уже с несколькими компаниями в сегменте онлайн-кредитования. Мы поддерживаем и разделяем позицию с нашими партнерами в том, что наличие информации в ПКБ о займах и просроченных платежах дисциплинирует заемщиков, формирует цивилизованный рынок кредитования для сегмента интернет-кредитов, а также повышает эффективность кредитных скорингов как самих компаний, так и кредитного бюро. Так как рынок интернет-кредитования достаточно активный, мы считаем необходимым и важным участие интернет-лендеров в системе обмена кредитными историями наряду с банками и микрофинансовыми организациями. Это является нашей основной миссией, и в этом заключается ценность кредитного бюро для рынка».

По оценкам г-на Игнатенко, многие казахстанские банки осуществляют кредитование только на основе скоринга Первого кредитного бюро, хотя есть более изолированные модели, основанные на больших базах данных, в которых могут выявляться закономерности, основанные, например, на анализе информации от мобильных операторов или платежных сервисов о том, каковы объемы трат клиента на мобильную связь.

### Недостаточная конкуренция и задержки зарплат

Борис Батин считает логичным уровень ставок от 1 до 2% в день по выдаваемым кредитам. Это связано главным образом с короткими сроками кредитования, составляющими максимум 31 день. По словам г-на Батина, ему в связи со сроками очень нравится приводимое сравнение: когда человек приезжает в страну на 3–4 дня, снимает номер в отеле; при поездке сроком на год речь почти всегда идет о съемной квартире. При этом никто не говорит, что отель или квартира плохи сами по себе. Длинное потребительское кредитование осуществляется по более низким ставкам, и у ID Finance нет планов кредитовать своих клиентов на год или два. По оценкам генерального директора казахстанского сервиса компании MoneyMan.kz Андрея

Игнатенко, ставки носят регрессный характер и заемщик, занимавший в прошлом и аккуратно погашавший кредиты, может рассчитывать на кредитование под 1% в день. В то время как новые клиенты кредитуются под 2%. Столь высокие ставки, по его мнению, носят объективный характер, поскольку отражают «стоимость денег на нашем рынке», риски и себестоимость кредитного продукта. Кроткое кредитование предназначено в основном для того, чтобы закрывать «разрывы ликвидности», возникающие, например, при осуществлении крупных покупок или задержках зарплаты. По словам г-на Игнатенко, быть может, это меньше заметно в Алматы или Астане, но характерно для многих регионов, где популярны онлайн-кредиты. При этом ситуацию невозможно объяснить недостатком уровнем конкуренции, так как в сегменте появляются новые как иностранные, так и местные игроки, которые оценили рынок после того, как продукт стал более массовым и понятным. У компании достаточно высок уровень клиентов, которые обращаются за кредитом повторно, он превышает 60%. Несмотря на дороговизну кредитов, она настроена на быстрый рост объемов в ближайшем три-четыре года. В абсолютном выражении онлайн-кредитование выглядит все же довольно скромно, ожидается, что по итогам 2016 года, после практически двукратного роста, оно превысит 5 млрд тенге. Доля MoneyMan на нашем рынке превышает 60%. Г-н Игнатенко говорит примерно о 20 зарегистрированных компаниях и 8 реально действующих кредиторах на рынке онлайн-кредитования.

### Крайности в восприятии

Казахстанский сервис финансируется за счет вливаний со стороны ID Finance. В свою очередь, фондирование материнской компании осуществляется за счет вливаний в капитал банковских заимствований и привлечения средств клиентов в долларах, евро и национальных валютах. При этом ставки привлечения выглядят достаточно дорого — 11,5% в долларах и евро на 12 месяцев. По словам г-на Батина, они с удовольствием снизили бы ставки привлечения, но существуют объективные ограничения, связанные с тем, что риски выше, чем по банковским депозитам, из-за отсутствия гарантий. Кроме того, ID Finance должна ориентироваться на определенные бенчмарки, в частности размещения облигаций российских банков, специализирующихся на потребительском кредитовании.

Успех онлайн-кредитования, конечно, вряд ли связан с большой финансовой грамотностью, поскольку занимаемые очень дорогие деньги являются следствием незапланированных расходов. Противоположная точка зрения, что это проявление бедности и неразвитости финансовых рынков и слишком большое завышение гаек в регулировании, также явная крайность, поскольку ID Finance присутствует и в Европе и недавно вышла на польский рынок онлайн-кредитования, являющийся вторым по величине после американского.

## В апреле покупки долларов существенно повлияли на уровень ЗВР

### Валюта

Важной опубликованной статистикой от Нацбанка стала информация об объемах золотовалютных резервов в апреле и доле участия регулятора в апреле на валютном рынке. В отличие от марта активная покупка долларов в апреле привела к адекватному росту валютных резервов.

Денис КРАВЦОВ

Нацбанк зафиксировал рост своих валовых международных резервов в апреле на 4%, до \$29,5 млрд, с начала года ЗВР выросли на 5,9%. Регулятор также отмечает, что за апрель 2016 года чистые валютные запасы выросли на 3,8%, активы в золоте — на 4,8%, причем рост активов в золоте с начала года составил 25,3%.

Согласно формулировке Нацбанка, «прирост международных резервов, обеспеченный покупкой валюты на внутреннем валютном рынке, увеличением остатков на корреспондентских счетах банков в иностранной валюте и поступлением валюты на счета правительства в Национальном банке был частично нейтрализован плановыми погашениями по операциям валютно-процентный своп с банками, операциями по пополнению активов Национального фонда и обслуживанию внешне-го долга правительства».

Интересно, что активы Нацбанка в СКВ в апреле выросли несколько быстрее, чем в марте, несмотря на то что объем покупок долларов регулятором в марте был существенно выше, чем в апреле, — \$1,2 млрд против 830 млн. В марте, несмотря на больший объем интервенций, резервы в СКВ выросли на 3,46%, а в апреле — на 3,46%. Вероятно, это связано как раз с большими объемами погашения валютных свопов в марте, нивелировавшими экстремально высокий уровень покупок долларов Нацбанком. В абсолютном выражении валютные резервы продемонстрировали немного более быстрый рост — \$663 млн против 647 млн до уровня \$20,043 млрд. При существенно более низком объеме покупок Нацбанка в апреле — \$830 млн против 1,2 млрд в марте.

Нацбанк отмечает также снижение доли своего участия на валютном рынке. Она снизилась по сравнению с мартом (когда превышала 40%) и составила 30,1%. Объем интервенций остается очень

большим, определенным позитивом можно считать то, что снижение оценивается как определенное достижение и Нацбанк продолжает публиковать на ежемесячной основе объемы своих интервенций и долю своего участия на валютном рынке. На этой неделе Нацбанк распространил комментарии заместителя председателя Галимжана Пирматова, который вновь отметил важность раскрытия информации, связанной с участием на валютном рынке и совершенствованием коммуникаций.

Что касается интервенций, то их проведение «было обусловлено превышением предложения иностранной валюты над ее спросом. Изменение соотношения спроса и предложения на рынке связано с ростом привлекательности тенговых инструментов и смещением валютных предпочтений населения».

Нацбанк также отметил, что за апрель 2016 года международные резервы страны в целом, включая активы Национального фонда в иностранной валюте (\$65,4 млрд), по оперативным данным, увеличились на 2,5% (с начала года — на 3,9%), до \$95 млрд.

Аналитик «Халык Финанс» Борис Боико в своем небольшом отчете, посвященном апрельским данным по ЗВР, отметил: «На наш взгляд, данные по международным резервам указывают на то, что улучшение торгового баланса продолжилось в апреле. Платежный баланс оставался в профиците, судя по росту валовых международных резервов, а приток капитала по финансовому счету, вероятнее всего, сократился вследствие роста активов НФ. Таким образом, рост международных резервов Национального банка Казахстана свидетельствует о продолжающемся сокращении дефицита текущего счета».

На прошлой неделе Нацбанк опубликовал предварительные оценки по платежному балансу по итогам I квартала. Одним из наиболее важных выводов выглядит то, что слабый тенге привел к самым низким объемам импорта с 2010 года.

Как отмечает регулятор, по предварительной оценке, дефицит текущего счета составил \$900 млн в сравнении с отрицательным сальдо в \$125 млн в I квартале 2015-го. (Влияние ослабления тенге, возможно, сказывалось на снижении дефицита текущего счета уже в III и IV кварталах прошлого года. Он снизился до \$1,647 млрд в IV квартале и \$1,799 млрд в III против \$2,251 млрд во II квартале прошлого года на фоне переоценки тенге по отношению к валютам основных торговых партнеров.)

В условиях падения цен на нефть

(в третьей декаде января цена на нефть сорта Brent опускалась до \$27,8 за баррель) экспорт товаров за I квартал 2016 года составил \$8,4 млрд, снизившись на 30,5% относительно I квартала 2015-го, при этом стоимость экспорта нефти и газового конденсата сократилась на 41,1%, а по остальным товарам экспорт сократился на 12,8%. Относительно IV квартала 2015 года экспорт сократился на 16,7%.

Импорт товаров составил \$5,7 млрд (самый низкий показатель за квартал начиная с 2010 года), сократившись на 27,8% относительно I квартала 2015 года. Резкое сжатие объемов импорта произошло прежде всего за счет влияния корректировки курса. Снижение ввоза товаров произошло по всем видам продукции, наибольшее снижение — по ввозу непродовольственных потребительских товаров и инвестиционных товаров.

Что касается ситуации с чисто торговым балансом, то он по-прежнему остается профицитным. Выравнивание темпов сокращения импорта со снижением экспорта замедлило сокращение показателя чистого экспорта, которое наблюдалось с 2014 года, — профицит торгового баланса в I квартале 2016 года составил \$2,7 млрд, что на 21,8% выше показателя IV квартала 2015-го.

Выкладки Нацбанка относительно реального эффективного обменного курса (РЭОК) показывают, что за I квартал 2016 года тенге в реальном выражении ослаб на 2,8%, а с начала 2014 по март 2016 года ослабление составило 27,6%. (В основном курс в реальном выражении в I квартале ослабевал в январе, по итогам которого был зафиксирован исторический минимальный уровень индекса РЭОК.)

По отношению к группе из 34 стран СНГ и дальнего зарубежья тенговой РЭОК увеличился в феврале и марте, несмотря на интервенции, ограничивающие укрепление, с исторических минимумов на 1,9% в месяц, в результате его значение увеличилось с 69,7 до 72,41, но казахстанская экономика все равно остается весьма конкурентоспособной с курсовой точки зрения.

РЭОК по отношению к российской рублю несколько вырос в феврале с январского уровня — с 96 до 100,1, на соотношение влияет более высокий уровень инфляции в Казахстане, однако в марте курсовая конкурентоспособность вновь восстановилась на уровне 95,6. По отношению к евро, доллару и юаню мартовские показатели немного выросли по отношению к январским минимумам — до 68,2 против 66,6; 54,4 против 51 и 57,6 против 54,4 соответственно.

## Отчитались за Нацфонд

### Инвестиции

В Национальном банке состоялось очередное заседание комиссии по контролю за расходованием средств, выделенных из Национального фонда. В заседании приняли участие руководители, представители АО «НУХ «Байтерек», АО «ФРП «Даму», АО «Банк развития Казахстана», АО «Байтерек девелопмент» и АО «ИЮ «Казахстанская ипотечная компания», сообщает пресс-служба НБ РК.

Марина ГРЕБЕНЮК

На заседании комиссии были обсуждены текущие вопросы по освоению, мониторингу и контролю выделенных средств. По данным АО «ФРП «Даму», вторичное освоение средств, выделенных для финансирования проектов субъектов малого и среднего предпринимательства (СМСП) в обрабатывающей промышленности весной 2014 года, по состоянию на 1 апреля 2016 года составляет 25,712 млрд тенге.

50 млрд тенге, выделенные в конце 2014 года для финансирования проектов СМСП в обрабатывающей промышленности, по данным АО «ФРП «Даму», освоены в декабре 2015 года.

В свою очередь, по данным АО «Банк развития Казахстана», из 50 млрд тенге, выделенных в конце

2014 года для финансирования проектов крупного предпринимательства в обрабатывающей промышленности, фактически профинансировано 32 проекта на сумму 41,575 млрд тенге, или 83% от общего объема выделенных средств.

50 млрд тенге, выделенные в 2015 году для финансирования проектов СМСП в обрабатывающей промышленности, по данным АО «ФРП «Даму», освоены в марте 2016 года.

По данным АО «Банк развития Казахстана», из 50 млрд тенге, выделенных в 2015 году для финансирования проектов крупного предпринимательства в обрабатывающей промышленности, фактически профинансировано 43 проекта на сумму 40,758 млрд тенге, или 82% от общего объема выделенных средств.

Также, по данным АО «Банк развития Казахстана», из 50 млрд тенге, выделенных в 2014 году для финансирования проектов ГПИИР-2, по состоянию на 22 апреля 2016 года

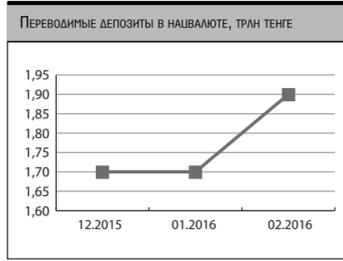
фактически профинансировано 5 проектов (ТОО «Проммашкомплект», ТОО «КазАзот», ТОО «КазТрансГаз Аймак», ТОО «Актобинский рельсобалочный завод», АО «АЛТЕЛ») на сумму 49,743 млрд тенге, или 99,5% от общего объема выделенных средств.

Поданным АО «Банк развития Казахстана», из 26 млрд тенге, выделенных в 2015 и 2016 годах для кредитования физических лиц — покупателей легкового автотранспорта отечественного производства, по состоянию на 22.04.2016 фактически профинансировано 5745 физических лиц на сумму 19,375 млрд тенге, или 75% от общего объема выделенных средств.

Кроме того, по данным АО «Банк развития Казахстана», средства в размере 50 млрд тенге, выделенные в 2015 году для финансирования отечественных экспортеров, освоены в марте 2016 года. В феврале 2016 года на финансирование отечественных экспортеров выделено дополнительно 15 млрд тенге.

### Комиссия по контролю за расходованием средств

Комиссия по контролю за расходованием средств, выделенных из Национального фонда Республики Казахстан, создана 18 апреля 2014 года в соответствии с распоряжением главы государства. В состав комиссии входят руководители министерств (национальной экономики, финансов, по делам государственной службы), правоохранительных органов (Генеральной прокуратуры, Комитета национальной безопасности), Счетного комитета, Национальной палаты предпринимателей, Ассоциации финансистов Казахстана, а также помощник президента РК, депутаты парламента и представитель АО «Самрук-Казына». Возглавляет комиссию председатель Национального банка Д. Т. Акишев. Основной задачей комиссии является осуществление контроля за целевым, законным и эффективным использованием средств, выделенных из Национального фонда Республики Казахстан.



# Деньги Нацфонда и ЕНПФ остаются в центре внимания

## Регулирование

Длинная тенговая ликвидность становится все более дефицитным ресурсом в казахстанской экономике и предметом конкуренции между банковским и квазигосударственным секторами. Ослабление тенге и рост долговой нагрузки на нацкомпании, у которых ограничена доля валютной выручки, также повышает значимость ограниченных кредитных ресурсов, которые сконцентрированы в нынешней ситуации в трансфертах из Нацфонда для бизнеса и в инвестициях ЕНПФ.



Деньги ЕНПФ вновь начали тратить

Денис КРАВЦОВ

Традиционно квазигосударственный сектор был источником ликвидности для банков, а не выступал для них конкурентом. Тем интереснее выглядят ситуации с рефинансированием выплат по внешним кредитам и досрочное погашением долгов, возникающие на казахстанском рынке. НК «КТЖ» сообщила на этой неделе о выплате по еврооблигациям на сумму \$350 млн. Этому предшествовало рефинансирование части долгов в тенговые и, в частности, размещение тенговых облигаций на сумму 50 млрд тенге. Как отмечают рейтинговые агентства, покупателем выпуска стал ЕНПФ, а тенговое рефинансирование повлияло на решение двух из трех рейтинговых агентств оставить рейтинг компании на текущем уровне без понижения, так как ситуация с долговой нагрузкой после рефинансирования улучшилась, на взгляд аналитиков агентств. В свою очередь, Казкоммерцбанк, рейтинг которого был снижен до уровня «ССС» агентством S&P, отреагировал на всю эту ситуацию решением использовать часть имеющейся ликвидности на выкуп ближайших выпусков еврооблигаций. Причем банк готов потратить на это существенно большие средства, чем ему рекомендовали консультанты, — \$500 млн вместо 300. Это как раз становится демонстрацией отсутствия проблем с ликвидностью для инвесторов и клиентов после снижения рейтинга и в ситуации, когда доступ к фондированию от государства и квазигосударственных институтов для всего банковского сектора ограничен.

Заместитель председателя Нацбанка Галимжан Пирматов заявил о том, что из квоты в 400 млрд тенге, отведенных в ЕНПФ для квазигосударственных институтов, на этот момент проинвестировано 50 млрд, которые с большой вероятностью являются как раз инвестицией в размещенные тенговые облигации КТЖ.

На обусловленное финансирование банков для кредитования малого и среднего бизнеса в оборотном капитале и рефинансирования займов планируется направить 200 млрд тенге. На сегодня 12 банков уже профинансированы на общую сумму 62,2 млрд тенге. Об этом сообщил заместитель председателя Национального банка РК Галимжан Пирматов. Среди других упомянутых зампредом проектов ускорение реализации энергокоридора «Север — Восток — Юг» АО KEGOC для снижения дефицита электроэнергии на юге Казахстана и финансирование приоритетных проектов агропромышленного комплекса.

18 мая на KASE состоялась размещение облигации Аграрной кредитной корпорации, входящей в национальный холдинг «КазАгро», корпорация привлекла планируемый объем средств — 7,193 млрд тенге по весьма привлекательной ставке в 8,61% годовых, где покупателем почти гарантированно вновь стал ЕНПФ.

Начато и освоение 200 млрд тенге, направляемых на обусловленное фондирование банков. При этом Нацбанк, руководящий фондированием банков за счет пенсионных средств, возможно, в последний раз, перед передачей пенсионных активов в управление частным компаниям избежал какого-либо проявления конфликта интересов между управлением средствами ЕНПФ и регу-

лированием банковского сектора. По оценкам г-на Пирматова, был создан прозрачный механизм распределения лимитов с учетом потенциала кредитования каждого из банков. Первые \$62 млн из \$200 млн обусловленного фондирования банка распределены сразу между 12 банками, в то время как в прошлом году доступ к размещению длинных облигаций имели лишь ККБ и Народный банк. Мониторинг освоения и целевого использования средств банками осуществляет фонд «Даму».

Еще одними сводками, исходящими от Нацбанка, стала информация о заседании комиссии по расходованию средств, выделенных из Нацфонда. Председатели Нацбанка традиционно возглавляют эту комиссию.

В заседании приняли участие руководители АО «НУХ Байтерек», АО «ФРП «Даму», АО «Банк развития Казахстана», АО «Байтерек девелопмент» и АО «ИО «Казахстанская ипотечная компания». Была заслушана информация АО «ФРП «Даму» о механизме возврата высвобождаемых средств и дальнейшего их направления на вторичное использование.

По данным фонда «Даму», вторичное освоение средств, выделенных для финансирования обрабатывающих отраслей в рамках первых траншей на их фондирование, составляет 25,712 млрд тенге. Речь идет о револьверном кредитовании, когда высвобождаемые средства направляются на новое кредитование на тех же условиях.

50 млрд тенге, выделенные в рамках траншей для финансирования проектов среднего и малого бизнеса в обрабатывающей промышлен-

ности, по данным «Даму», освоены в декабре 2015 года.

В свою очередь, АО «Банк развития Казахстана» отчитался либо о полном освоении средств в рамках фондирования в обрабатывающей промышленности, либо об уровне освоения в обрабатывающей промышленности.

Как ни странно, одной из наименее осваиваемых программ остается субсидирование ставок для покупателей продукции отечественного автопрома, освоение составляет 75%. Из 26 млрд тенге фактического финансирования составили 19,3 млрд тенге. Возможно, проблемой является то, что производителям в рамках программы определены определенные квоты, что несколько ограничивает конкуренцию. БРК также отмечает, что средства в размере 50 млрд тенге, выделенные в 2015 году для финансирования отечественных экспортеров, освоены в марте 2016 года. В феврале 2016 года на финансирование отечественных экспортеров выделено дополнительно 15 млрд тенге. При этом вопрос об антикризисной эффективности этих инвестиций остается открытым. Новые транши на фондирование обрабатывающих отраслей и МСБ больше не выделяются после принятия политического решения об ограничении расходов средств Нацфонда. Пока не ясно, что может в этих условиях стать новым драйвером для роста деловой и кредитной активности, которая в последние два года была сосредоточена в основном вокруг госпрограмм фондирования от ЕНПФ и вливаний краткосрочной ликвидности от Нацбанка.

# Медстрахование сохраняет позиции

## Выплаты

Несмотря на негативные прогнозы по снижению объема премий по добровольному медицинскому страхованию, показатели по данному классу по-прежнему остаются на уровне 2015 года. Расходы компаний на добровольное медстрахование также значительно не сократились.

Ольга КУДРЯШОВА

По данным ranking.kz, в 2015 году сбор премий по добровольному медицинскому страхованию сократился на 3,1%, до 21,5 млрд тенге. Выплаты выросли на 14%, до 18,1 млрд. Отношение выплат к премиям достигло худшего за последние несколько лет значения — 84%.

За первые два месяца 2016 года негативные тенденции в секторе укрепились. Сбор премий уменьшился на 6% к аналогичному периоду прошлого года (до 6,8 млрд тенге), выплаты увеличились на 21% (до 3,4 млрд). Отношение выплат к премиям составило максимальные для этого сезона 49%.

С 2017 года в РК ожидается введение обязательного медицинского страхования, которое обяжет работодателей осуществлять отчисления в Фонд социального медицинского страхования, что, по мнению участников рынка, приведет к еще большему снижению интереса к добровольному медстрахованию.

Директор рекрутинговой компании Antal Kazakhstan Анна Ковинская не прогнозирует сокращения бюджетов на добровольное страхование в компаниях в 2016 году.

«Во многих компаниях бюджет уже утвержден и согласован до конца года, поэтому работодатели не будут что-то кардинально менять, однако уже в следующем году пересмотр бюджетов на ДМС вполне возможен», — отмечает г-жа Ковинская.

«Пока трудно сказать, как отразится это нововведение на бизнесе и жизни. На работодателя ляжет дополнительная нагрузка по оплате взноса по медицинскому страхованию, на сотрудников тоже со временем лягут дополнительные расходы, что может вызвать недовольство», — полагает Анна Ковинская.

Так как планируется довести размер отчислений до 7% от среднемесячной зарплаты сотрудника, есть вероятность, что в 2017–2018 годах компании начнут постепенно пересматривать состав компенсационного пакета, убирая из него ДМС, поскольку они уже будут нести расходы на обязательное медицинское страхование, добавила Анна Ковинская.

## Кто использует страховку?

«В принципе, многие используют медстраховки, если они включены

в соцпакет, все зависит от возраста сотрудника. Для соискателя более старшего возраста часто является важным не только наличие медицинской страховки в компенсационном пакете, но и возможность прикрепиться к страховой семье и детей», — говорит г-жа Ковинская.

Председатель правления страховой компании «Коммекс-Эмир» Олег Ханин отмечает, что в рамках медицинской страховки застрахованный, как правило, использует полностью лимиты на лекарственные средства и стоматологию. Работающий человек посещает врачей только при необходимости. А остальными услугами зачастую больше пользуются не основные застрахованные (работники компаний), а прикрепленные к страховке члены семьи (дети, родители, супруги).

За I квартал текущего года страховщиками по ДМС было выплачено 4,6 млрд тенге, прирост по отношению к аналогичному периоду прошлого года составил 13,5%. По страховой компании «Коммекс-Эмир» за I квартал 2016 года страховые выплаты по ДМС составили 26,9 млн тенге, уменьшение по отношению к аналогичному периоду прошлого года составило 50%, что объясняется сокращением количества обращений застрахованных за медицинскими услугами.

Г-жа Ковинская добавила, что по результатам исследования рынка труда в Казахстане ДМС является одной из трех самых популярных льгот у сотрудников и соискателей. Наиболее важными льготами при выборе нового места работы в 2015 году казахстанские кандидаты назвали бонусную схему (93% респондентов), наличие ДМС (80%) и компенсацию мобильной связи (79%). При этом медицинская страховка в 2015 году была включена в соцпакет у 57% опрошенных.

По информации председателя правления страховой компании «Коммекс-Эмир» Олега Ханина, если анализировать статистику по сборам премий по добровольному медицинскому страхованию (ДМС), то за I квартал 2016 года страховые премии в целом по страховому рынку составили 9,1 млрд тенге, незначительный прирост по отношению к аналогичному периоду прошлого года составил 1,45%. Соответственно, интерес к ДМС у компаний остался на уровне 2015 года.

По страховым компаниям «Коммекс-Эмир» за I квартал 2016 года премии по этому виду страхования превысили 102,9 млн тенге, прирост — 125,4%.

Система обязательного медицинского страхования будет внедряться в Казахстане постепенно, с 2017 по 2024 год. Так, с 2017 года работодатель будет обязан отчислять 2% от оплаты труда сотрудника на социальное медицинское страхование в 2017 году, к 2020 году цифра достигнет 5%, а уже с 2019 года взносы от доходов должны будут платить и сами работники: в 2019 году — 1%, в 2020 году — 2%.

# Глава Казкома не видит необходимости в докапитализации

<<< стр. 1

Технологическое лидерство в большинстве сегментов, по мнению спикеров, выглядит неоспоримым. И г-н Ракишев считает, что рыночная стоимость Homebank, например, серьезно недооценена. Руководство Казкома пока не приняло решения, какая организационная форма была бы оптимальна для этой дочерней структуры. Банк

Банки в ближайшие 10 лет должны измениться сильнее, чем за предыдущие 300

обладает самой широкой сетью банкоматов и неспоставим по объемам осуществляемых платежей ни с одним другим игроком в банковском секторе. (В части банковских отделений такого лидерства нет, но ситуацию меняет альянс с «Казпочтой», стороны договорились, что буквально на днях в любом почтовом отделении можно будет открыть газетный депозит.) По словам г-на Ракишева, банк намерен предложить свой процессинг для всех казахстанских банков, а Homebank смогут использовать владельцы

любых казахстанских банковских карт. Управляющий директор банка Нурлан Жагипаров отметил, что у Казкома есть возможность быть практически широкой цифровой платформой для всего казахстанского рынка. Еще одним крупным изменением, которое ждет банковский сектор, остается перспектива того, что использование платежных карт будет, видимо, уступать дорогу использованию смартфонов, и у Казкома здесь есть серьезные заделы и явное технологическое лидерство, причем не только в казахстанском, но и региональном масштабе.

Частью изменений должна стать также большая ориентированность на МСБ и ритейл, что, конечно, является довольно болезненным изменением, учитывая, что Казкоммерцбанк исторически всегда был корпоративным. Акцент может быть сделан не только на МСБ, но и на стартапы. Банк создает специальную лабораторию KazcomLab, где будет осуществляться селекция начинающих высокотехнологичных бизнесов.

Г-н Ракишев считает парадоксом, что в банке 2,5 млн дебетовых карт и только 70 тыс. — кредитных. Ситуация должна измениться радикально, и банк должен в большей степени идти навстречу клиентам. Другие изменения, по словам г-на Хрущева, должны быть связаны с корпоратив-

Новая бизнес-модель ориентирована на МСБ и ритейл

ной культурой и системой оценок для каждого сотрудника, притом что здесь ранее бизнес не велся таким образом. И материальная мотивация, и необходимость зарабатывать деньги для банка крайне важны.

Еще одним интересным, но пока предварительным комментарием от г-на Ракишева стало упоминание о том, что БТА станет структурой, где сосредоточены все стрессовые активы объединенного банка. При этом с частью потенциальных инвесторов проходит переговоры о возможности инвестирования, в результате которого вырастут поступления по проблемным кредитам. В Казкоме считают это вполне реальной возможностью (в то время как аналитики отмечают как одну из проблем отсутствие провизий по крупному кредиту, выданному БТА). Г-н Ракишев отметил, что проблемные кредиты — это как раз то, чем он и его команда занимались 24 часа в сутки 365 дней в году после прихода в банк. И определенные результаты были достигнуты, возвраты из проблемной части превысили миллиард долларов.

SCAT AIRLINES

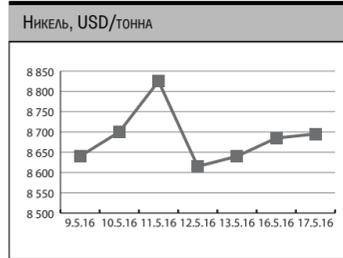
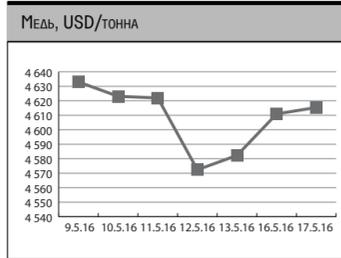
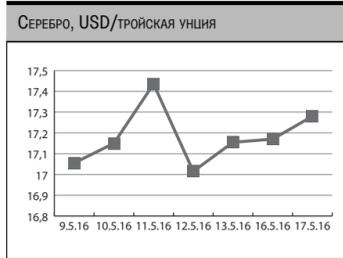
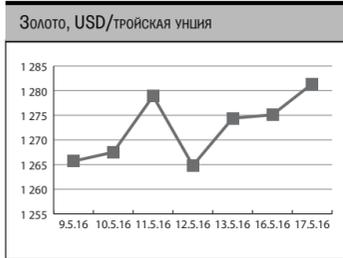
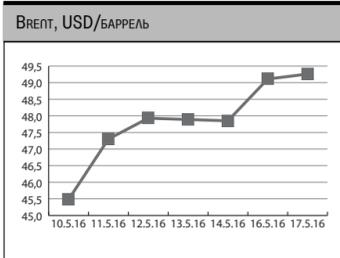
АЛУАН ТҮРЛІ, БІРАҚ ӨТЕ ҰҚСАС  
жаңа тікелей рейсі

ТАКИЕ РАЗНЫЕ, НО ТАКИЕ ПОХОЖИЕ  
новый прямой рейс

Алматы → Сиань

SCAT.KZ

## ИНДУСТРИЯ



## ВИЭшная доля

Уровень развития зеленых технологий в РК все еще низок

## Энергетика

Концепцией по переходу Казахстана к зеленой экономике перед страной ставится амбициозная задача — к 2050 году генерировать 50% электроэнергии за счет альтернативных и возобновляемых источников. По мнению экспертов, даже частичное достижение поставленных целей будет являться хорошим показателем. Вместе с тем, в сравнении с некоторыми странами, показатель в 50% не является впечатляющим.

Элина ГРИНШТЕЙН

Восьмого мая в Германии произошел интересный случай. Ввиду погодных условий, 87% потребляемой страной электроэнергии (55 ГВт из 63 ГВт) удалось выработать за счет солнечных и ветряных электростанций. При этом, электростанции, работающие на традиционных видах топлива, оказались к такому повороту не готовы. Если газовые электростанции из-за профицита электроэнергии были остановлены, то угольные и атомные продолжали работать себе в убыток. Это привело к тому, что цены на электроэнергию на определенный период времени снизились настолько, что стали отрицательными. То есть, потребителям доплачивали за использование электричества.

Однако это не единственный прецедент. Подобная ситуация уже имела место в Дании в июле 2015 года. Тогда операторы платили потребителям в течение 65 часов. Переизбыток электроэнергии был сгенерирован за счет ветряных турбин, которые за год произвели 42,1% всей электроэнергии в стране. Объем электричества от ветряков превышал потребности в электричестве западной Дании в течение 1460 из 8760 часов года. «Лишнюю» электроэнергию экспортировали в Германию, Норвегию и Швецию.

Отметим, что и Германия, и Дания планируют полностью перейти на возобновляемые источники энергии (ВИЭ) к 2050 году. Однако есть ряд стран, которые данной цели уже достигли. Например, Исландия, Норвегия или Парагвай.

Что же касается Казахстана, то еще 30 мая 2013 года Нурсултаном Назарбаевым был подписан указ об утверждении Концепции по переходу страны к «зеленой экономике». В данном документе была поставлена задача перейти на ВИЭ, отказавшись от угля. Как отметили на этот счет в Ассоциации KAZENERGY, расширять масштабы применения ВИЭ планируется постепенно, на промежуточном



Со стороны российских специалистов существует понимание того, что заказчику, возможно, придется считаться с экономическими трудностями

этапе используя запасы природного газа. «Согласно прогнозам, объемы угля, сжигаемого для производства электрической энергии, в абсолютном выражении не будут сокращаться до 2025 года, однако увеличение выработки электроэнергии будет происходить, прежде всего, за счет использования более экологически чистых источников энергии», — отмечается в Национальном энергетическом докладе.

Согласно Концепции, планируется, что к 2030 году в Казахстане 11% электроэнергии будет генерироваться с использованием ресурсов солнца и ветра, 10% — на гидроэлектростанциях и 8% — на АЭС. Оставшаяся энергия будет генерироваться на угле (49%) и природном газе (21%).

А к 2050 году доля солнечной и ветровой энергии может вырасти до 39%, доля АЭС и ГЭС (в совокупности) может составить 14%, природного газа — 16%. Оставшиеся 31% при таком раскладе будут обеспечиваться за счет угольных электростанций с модернизированным оборудованием, при эксплуатации которого будут использоваться технологии сокращения выбросов в процессе сжигания.

В сравнении с амбициозными целями Дании и Германии, планы Казахстана выработать за счет ВИЭ 53% электроэнергии не особо впечатляют. Однако в KAZENERGY считают, что «даже частичное достижение этих целей будет означать значительный прогресс в сфере реализации планов Казахстана, связанных с сокращением выбросов парниковых газов в рамках комплекса глобальных мер, направленных на решение проблемы изменения климата».

Интересно, что, выступая в Генеральной Ассамблее ООН 10 мая 2016 года, министр иностранных дел РК Ерлан Идрисов заявил, что до конца текущего года Казахстан ратифицирует Парижское соглашение по климату. Напомним, данное соглашение было подготовлено в ходе Конференции по климату в Париже и принято консенсусом 12 декабря 2015 года, а подписано 22 апреля 2016 года. Оно определяет объемы выбросов парниковых газов после 2020 года, а также меры по предотвращению изменений климата. «При том, что наша страна хорошо известна обильными запасами традиционных энергетических ресурсов, мы четко привержены развивать «зеленую экономику». Мы поставили амбициозную цель выработать 50% электроэнергии не из ископаемых видов топлива к 2050 году», — сказал глава МИД РК.

Однако пока, к сожалению, по доле электроэнергии, вырабатываемой за счет ВИЭ, Казахстан все еще остается в числе стран-аутсайдеров. Причем, не только во всем мире, но и отдельно в Центральной Азии, где, согласно отчету Всемирного банка, страна

находится на предпоследнем месте, опережая только Украину, и уступая Таджикистану, Кыргызстану, Узбекистану и России. Причем, Таджикистан в мире находится на шестом месте, генерируя за счет возобновляемых источников 99,56% электроэнергии. Казахстан же со своими 8,4% находится из 248 стран на 127 месте.

А вот в Индекс привлекательности стран для инвестиций в возобновляемую энергетику, составляемый британской аудиторско-консалтинговой компанией Ernst & Young, Казахстану и вовсе пока не удалось попасть — в рейтинг включаются 40 стран мира, которые оцениваются по степени их привлекательности для инвестиций в зеленую энергетику и наличия возможностей использования ВИЭ.

Вместе с тем, согласно Концепции по переходу к зеленой экономике, общие инвестиции в зеленую энергетику должны составить \$40–55 млрд к 2030 году и \$90–130 млрд к 2050 году. Сюда входят инвестиции в повышение энергоэффективности, модернизацию, пылегазоочистное оборудование, строительство новых мощностей и создание инфраструктуры.

## Концепция по переходу РК к «зеленой экономике»

Указ об утверждении Концепции был подписан президентом 30 мая 2013 года. Документ «закладывает основы для глубоких системных преобразований с целью перехода к экономике новой формации посредством повышения благосостояния, качества жизни населения Казахстана и вхождения страны в число 30-ти наиболее развитых стран мира при минимизации нагрузки на окружающую среду и деградации природных ресурсов». Концепцией ставятся четыре основные приоритетные задачи. Это повышение эффективности использования ресурсов и управление ими; модернизация существующей и строительство новой инфраструктуры; повышение благополучия населения и качества окружающей среды через рентабельные пути смягчения давления на окружающую среду; повышение национальной безопасности, в том числе водной безопасности.

## От Kaz Minerals ожидали большего

## Итоги квартала

По мнению некоторых аналитиков, производственные результаты Группы Kaz Minerals за первый квартал 2016 года оказались намного ниже ожиданий рынка. Вместе с тем, в Группе говорят, что нынешние темпы производства позволяют компании к концу года достичь запланированного объема в 130–155 тыс. тонн меди в катодном эквиваленте.

Эстер ЛИВАНСКАЯ

Группа Kaz Minerals по итогам первого квартала 2016 года произвела 21,5 тыс. тонн меди в катодном эквиваленте, что на 12,6% больше аналогичного показателя 2015 года. В данный объем также входят 1,5 тыс. тонн катодной меди, произведенной из окисленной руды на Актогае.

Однако, по мнению компании HALYK FINANCE, эта цифра «пока не соответствует объемам фактически добытой руды в ... 10,6 млн тонн в первом квартале 2016 года». В компании заявили, что объемы производства меди на Актогае и Бозшакале оказались «намного ниже ожиданий рынка».

По расчетам старшего аналитика Управления анализа долевых инструментов АО «HALYK FINANCE» Гульмарии Жапаковой, по отношению к четвертому кварталу 2015 года

производство меди в катодном эквиваленте снизилось на 5,3%. Жапакова отметила, что данный показатель ниже ожиданий компании на 40%, «в основном, за счет незначительных объемов производства меди на Бозшакале в 1,1 тыс. тонн отнюдь не годового плана компании в 45–65 тыс. тонн, снижения производства в Восточном регионе на 4,4% квартал к кварталу до 17,6 тыс. тонн, что было частично компенсировано увеличением производства меди на Актогае до 1,5 тыс. тонн».

Поясняя слова аналитика, отметим, что производство медного концентрата на Бозшакале стартовало только в феврале 2016 года. В Группе Kaz Minerals заявили, что наращивание производства на Бозшакальском горно-обогатительном комбинате идет по графику, и в течение 2016 года произойдет достижение стадии коммерческого производства, а на 2017 год запланирован выход ГОКа на проектную мощность. Помимо 45–65 тыс. тонн меди в катодном эквиваленте на Бозшакале в текущем году планируется произвести 50–70 тыс. унций золота в эквиваленте слитков. Как уже было отмечено выше, объем медного концентрата, впервые полученного на Бозшакале в первом квартале 2016 года, составил 1,1 тыс. тонн. Всего же Группой за отчетный период было произведено 22,4 тыс. тонн медного концентрата.

Касательно снижения производства в Восточном регионе в Группе заявили, что оно обусловлено более низким содержанием меди в добытой руде, «что соответствует

ожиданиям компании». В частности, на предприятиях Востокцветмета (ВКО) и Бозымчакском ГОКе (Кыргызстан) было произведено 19,7 тыс. тонн меди в катодном эквиваленте. Это на 2,6 тыс. тонн меньше по сравнению с четвертым кварталом прошлого года. В связи с добычей руды с более низким содержанием на Артемьевской и Орловской шахтах ВКО также снизилось производство цинка в концентрате. Его за отчетный период было произведено 19,9 тыс. тонн, что на 1,1 тыс. тонн меньше, чем в предыдущем квартале. Гульмария Жапакова на этот счет сказала, что показатель производства цинка ниже ожиданий HALYK FINANCE на 11%. Вместе с тем, в Kaz Minerals заверяют, что темпы производства на ВКО и Бозымчаке соответствуют годовому плану в 70–75 тыс. тонн меди в катодном эквиваленте.

За счет увеличения добычи окисленной руды на Актогае объем добытой Группой руды вырос по сравнению с данными четвертого квартала 2015 года на 2,6 млн тонн (32%) до 10,6 млн тонн. А в сравнении с первым кварталом 2015 года данный показатель увеличился более чем в 10 раз. В Kaz Minerals объяснили, что рост связан с началом крупномасштабной добычи открытым способом на Актогае и Бозшакале.

Согласно информации Kaz Minerals, на Актогае в первом квартале 2016 года было добыто 4,36 млн тонн руды. Это на 878 тыс. тонн больше, нежели в четвертом квартале 2015 года. «Вся добытая руда, содержащая 16,6 тыс. тонн меди, за-

гружена на панели кучного выщелачивания для орошения», — заявили в компании. На сегодняшний день объем производства катодной меди на Актогае составляет в среднем 35 тонн в сутки.

В сравнении с данными четвертого квартала 2015 года компания Kaz Minerals также удалось увеличить объемы производства золота и серебра. За счет выпуска незавершенного производства на Балхашском медеплавильном заводе объем производства серебра в гранулах вырос на 10%, составив 751 тыс. унций. Производство золота в эквиваленте слитков составило 12,7 тыс. унций, что больше аналогичного показателя за первый квартал 2015 года почти в два раза. «Этот объем включает в себя вклад модернизированной обогатительной фабрики на Бозымчакском ГОКе и учитывает продажу в январе 2016 года 5,2 тыс. унций золота в концентрате, произведенного в 2015 году, что частично компенсировало наращивание незавершенного производства на Балхашском медеплавильном заводе в этот период», — прокомментировали в компании.

При всех вышеозвученных показателях, в Kaz Minerals говорят о том, что темпы производства позволяют Группе к концу года достичь запланированного объема. Олег Новачук, председатель правления Группы, на этот счет заявил: «В 2016 году мы ожидаем производства меди в объеме 130–155 тыс. тонн, что обеспечит лидирующей для отрасли роль компании как конкурентоспособного низкочастотного производителя».

## Наполеоновские планы Ирана

## Топливо

В текущем месяце Иран намерен увеличить экспорт нефти до 2,1 млн баррелей в день, что выше показателя за май 2015 года на 60%. Об этом сообщает информационное агентство Рейтер со ссылкой на осведомленный источник.

Эрика НАРМОНОВА

По информации агентства Рейтер, после снятия с Ирана западных санкций рост экспорта нефти страной значительно вырос, в апреле 2016 года были зафиксированы максимальные показатели с января 2012 года. Помимо снятия санкций рост уровня экспорта объяснили еще и тем, что был устранен вопрос нехватки нефтяных танкеров, который встал перед Ираном после снятия санкций в январе.

Как заявил источник агентства, в апреле поставки нефти из Ирана составили 1,7 млн баррелей в день. Это на треть больше, нежели аналогичный показатель 2015 года. Также в апреле замминистра нефти Ирана и управляющий директор Национальной иранской нефтяной компании (НИОС) Рокнеддин Джавади заявлял, что общий экспорт нефти в мае достигнет 2 млн баррелей в сутки, а на досанкционный уровень страна выйдет в июне. По данным НИОС, в 2011 году Иран экспортировал черное золото в объеме 2,2 млн баррелей в сутки. Добыча же на тот период находилась на уровне около 4 млн баррелей в сутки.

При этом, львиная доля поставляемой на экспорт нефти идет в Китай. Из ежемесячного обзора рынка, подготовленного Мировым энергетическим агентством (МЭА), следует, что в апреле Поднебесная ежедневно закупала у Ирана более 800 тыс. баррелей нефти. По сравнению с объемами закупок в марте, показатель вырос на 57%. По данным источника Рейтер, в мае объемы закупок по планам должны составить 620 тыс. баррелей в день.

Поставки в страны Европы в апреле также увеличились более чем вдвое, до 500 тыс. баррелей в сутки. При этом, по данным МЭА, крупнейшими покупателями стали французская Total SA и турецкая Tüpraş-Türkiye Petrol Rafinerileri AS. Отметим, что до ужесточения санкций в отношении Ирана в середине 2012 года ежедневные поставки европейским потребителям составляли порядка 600 тыс. баррелей. Касательно планов на май, источник Рейтер отметил, что в Европу планируется ежедневно экспортировать 400 тыс. баррелей нефти. Например, планы по майским поставкам в Испанию составляют 32 тыс. баррелей в день, в Грецию — 65 тыс.

По словам независимого аналитика в нефтегазовой сфере Олжаса Байдильдинова, следует учитывать и тот факт, что Иран демпингует, поставляя свою нефть. «Цены на иранскую нефть, даже с учетом качества, примерно на \$1–2 ниже цен эталонных сортов нефти», — говорит Байдильдинов.

«Добыча растет, экспорт увеличивается, мощности для этого есть, хотя в большом количестве СМИ (в основном, из других нефтедобывающих стран) озвучивались мнения, что ИРИ не способна так быстро нарастить производство. Как видим —

МЭА: В апреле Китай ежедневно закупал у Ирана более 800 тыс. баррелей нефти



может», — делится эксперт. Он также отметил, что Иран уже приближается к досанкционному уровню добычи в 4 млн баррелей в сутки.

Кроме того, по мнению Байдильдинова, следует учитывать и то, что ведущие производители нефти, включая страны ОПЕК, располагают мощностями и проектами для дальнейшего увеличения поставок. «Судя по официальной информации, Ирак намерен нарастить добычу, существенный рост планируется и в Саудовской Аравии. Не следует «скидывать» со счетов и Ливию. В стране за время войны добыча упала более чем в 3 раза — с 1,7 до 0,4–0,5 млн баррелей в сутки. Эти мощности просто заморожены, серьезных повреждений нет — в случае перемиря или стабилизации ситуации с одновременным возвращением ведущих мировых нефтяных компаний добыча довольно быстро сможет вернуться на довоенные уровни. Пример Ирана весьма показателен в этом случае. Так что поставки нефти на мировые рынки продолжают расти, но при этом (почему-то) растут и цены, вопреки экономическому канонам», — заключил аналитик.

Касательно роста цен необходимо отметить, что 17 мая баррель Brent отметил новый 7-месячный максимум на отметке \$49,66. Как отметил

Рокнеддин Джавади: «Экспорт нефти достигнет 2 млн баррелей в сутки в течение мая, а на досанкционный уровень страна выйдет в июне»

генеральный директор компании eToго в РФ и СНГ Павел Салас, рост произошел в ответ на данные Американского нефтяного института: «По оценке организации, запасы углеводородов в стране сократились на прошлой неделе на 1,1 млн баррелей, что, хотя и ниже прогноза в –3,5 млн баррелей, но, безусловно, позитивно для котировок».

Однако запасы черного золота в США не являются единственной причиной роста котировок. К другим дайверам аналитик ставит лесной пожар в Канаде, который, усилившийся, двинулся в сторону крупных нефтяных объектов.

Кроме того, обострившийся в Венесуэле кризис грозит отрасли масштабными сбоями в добыче и поставках. «Ситуация в Нигерии, крупнейшем производителе нефти в Африке, остается напряженной, а в Ливии продолжается противостояние враждующих политических фракций. Совокупность этих факторов, способствующих устранению переизбытка предложения на рынке, продолжает «играть на руку» котировкам», — говорит Салас.

Еще одним фактором, отразившемся на росте цен, стали учащающиеся случаи банкротств среди американских сланцевиков. «Только в этом году число банкротств уже составляет около 30, и такая тенденция может продолжиться, поскольку долги в этом сегменте накапливались довольно долго. Причем, этот фактор является долгосрочным в отличие от вышеперечисленных, хотя на данном этапе именно перебои поставок в ряде стран являются основной движущей силой цен на углеводороды», — отметил эксперт.

# Carsharing: авто на час

## Сервис

Каршеринг — вид краткосрочной аренды автомобиля с поминутной или почасовой оплатой — для Алматы (да и для Казахстана в целом) услуга пока непривычная. В Алматы такой проект стартовал лишь в начале февраля этого года. Об особенностях нового для нас сервиса «КЪ» решил поговорить с пионером алматинского каршеринга, директором ТОО «Arba Carsharing Club» Асылбеком Есеновым.

Елена ШТРИТЕР

Правила пользования услугой «каршеринг» довольно просты. Вы становитесь членом программы каршеринга, чаще всего, на сайте компании-оператора, и получаете по почте карту — электронный ключ, способный открыть дверь любого из автомобилей сервиса. Когда вам нужно куда-то поехать, вы открываете страницу в Интернете или мобильное приложение, где указаны все свободные автомобили, и выбираете машину, подходящую именно вам.

Решение начать развивать направление сервиса, уже набравшее популярность в Европе, было отнюдь не спонтанным — на подготовку и исследование рынка ушло практически полтора года.

«Идея каршеринга появилась в Европе еще в середине прошлого века. Но получила наибольшее распространение только за последние лет 20. Этому способствовало развитие мобильной связи и интернета. Каршеринг позволяет экономить средства клиентов и при этом оказывает существенный вклад в улучшение экологии города через снижение потребности жителей в приобретении личного автомобиля», — рассказывает Асылбек Есенов. — Для клиентов, которые ездят не более 10–13 тысяч километров в год, членство в каршеринге будет обходиться дешевле, чем его покупка. Не секрет, что с каждым годом содержание личного авто не становится дешевле.

Согласно исследованию компании Frost & Sullivan, на 2011 год в Европе существовало около 700 тысяч подписчиков на услуги каршеринга. К 2020 году число подписчиков предположительно вырастет до 15 млн человек, а число доступных авто-



Несмотря на наличие достаточно большого количества компаний оказывающих услуги по аренде авто, главным конкурентом является частный автомобиль

мобилей — до 240 тыс. Основными пользователями сервиса являются люди в возрасте 25–45 лет.

От обычной аренды, помимо возможности почасовой оплаты, каршеринг отличается достаточно простая и удобная процедура приема и возврата автомобиля (нет необходимости каждый раз приезжать в офис для заполнения кучи бумаг — документы заполняются один раз), отсутствие и удобная процедура приема и возврата автомобиля (нет необходимости каждый раз приезжать в офис для заполнения кучи бумаг — документы заполняются один раз), отсутствие

на определенной парковке — автомобиль можно оставить на любой бесплатной парковке и просто отметить его местоположение в специальном приложении. Это очень удобно, к примеру, если вы взяли авто, чтобы доехать только до работы. Алматинцам последнее, правда, пока не доступно — автомобиль приходится «класть, где взял». К слову, ближайшую точку проката можно выбрать из 10 имеющихся, а к концу года этот вопрос тоже должен будет решиться.

Зато всем остальным уже можно наслаждаться в полной мере.

Свободный автомобиль можно забронировать с помощью сайта или через заранее скачанное мобильное

приложение Doscar, дистанционно его открыть и обнаружить ключи внутри. Правда, до этого необходимо заключить с Arba Carsharing Club договор, получить клубную карту и положить деньги на счет.

На алматинский рынок Arba Carsharing Club LLP с брендом Doscar вышла с 11 авто (Hyundai Accent, Ford Focus, Mini Countryman). Эти модели были выбраны для изучения спроса. Дальнейшее расширение автопарка будет зависеть от результатов. «Мы заметили, что для клиентов более важно находится ли автомобиль поблизости, чем его марка. Однако за Mini Countryman некоторые готовы ехать из другой части города», — рассказал Асылбек Есенов.

Стоимость проката автомобиля сейчас начинается от 200 тг./час. «Как обычно, цена определяется с учетом издержек и расходов. Предусмотрены разные тарифные планы, которые клиенты могут выбрать сами исходя из собственных предпочтений. Есть, к примеру, стоимость часа, включающая прогон или тариф, в котором необходимо платить за пройденные километры», — прокомментировал господин Есенов.

Для обеспечения надежности сервиса предполагается, что срок эксплуатации авто не будет превышать двух-трех лет, а после они

будут реализованы. Кроме того, несмотря на то, что услуга нацелена все же на средний класс, со временем в парке Doscar появятся и несколько автомобилей представительского класса.

Несмотря на наличие на рынке достаточно большого количества компаний оказывающих услуги по аренде авто, главным конкурентом каршеринга Асылбек Есенов считает частный автомобиль: «По данным опросов, даже в городах с самой развитой сетью каршеринговых сервисов, 9 из 10 водителей предпочитают приобрести собственный автомобиль». По этой же причине популярность сервиса никоим образом не отразится на продажах автолюбителей: «Необходимо учитывать также, что и сам каршеринговый сервис будет приобретать автомобили».

Что же качается главного показателя успешности бизнеса, а именно — финансовых результатов, то на сегодня говорить о них пока рано — прошло слишком мало времени. Но, как заметил Асылбек Есенов, сервис развивается и, поскольку он является масштабируемым, все доходы пока будут направляться на его развитие и расширение. А итоги можно будет подвести позже.

# В антикризисном формате

## Ритейл

В Алматы открылся четвертый магазин «Одна цена». Все представленные на его полках товары продаются по фиксированной цене — 300 тенге. Инициаторы проекта сообщают о намерении мультиплицировать опыт южной столицы в других регионах: в течение ближайших 2–3 лет в республике планируется открыть порядка 50 магазинов сети. Выручка предположительно составит более 1,5 млн тенге на квадратный метр.

Анна ШАТЕРНИКОВА

Директор сети «Одна цена» Ботагоз Тлемисова давно вынашивала идею создания магазина подобного формата. Ее семья на протяжении достаточно долгого времени проживала за границей, и домочадцы оценили удобство магазинов, в которых буквально за несколько долларов можно приобрести товары хорошего качества и в широком ассортименте. В частности, на прилавках алматинской сети «Одна цена» в настоящее время представлена бытовая химия, посуда, текстильные изделия и товары для рукоделия, бижутерия, канцтовары, товары для ремонта и т.д.

Инициаторы бизнеса приняли решение начать развитие сети именно с Алматы, ориентируясь на показатели потребительской способности регионов. Через бывшую столицу проходит до половины республиканского объема торговли непродовольственными товарами. Так, в сегменте косметических и туалетных принадлежностей доля Алматы приближается к 40%, по текстилю составляет свыше 54%, а в сегменте посуды и столовых приборов — почти 20%.

По словам Ботагоз Тлемисовой, запуск бизнеса, который изначально не предполагал получения высокой маржи, потребовал досконального изучения рынка и точных расчетов. «В прошлом году мы почти месяц провели в Китае — оценивали рынок, искали поставщиков качественного товара по хорошей цене, среди тысяч наименований выискивали то, что может понравиться казахстанским покупателям», — рассказывает Ботагоз Тлемисова. Изначально предприниматели планировали реализовывать товар в Казахстане по более низкой цене, но когда договор был заключен, а поставки оплачены, произошла девальвация. Сегодня, отмечает директор сети, удается удерживать более чем демократичную цену за счет заключения прямых контрактов с поставщиками и производителями. Таким образом, отсутствует длинная цепочка посредников, и соответственно, все дополнительные расходы, имеющиеся в цепочке перепродажи, продукция поступает на полку магазинов непосредственно с заводов. Эксперты отмечают, что такая концепция — от производителя в магазин и к потребителю — вообще лежит в концепции торговых точек данного формата. Позитивно сказывается на ценообразовании и отсутствие расходов на рекламу.

По мнению директора Международного центра экономической грамотности Гульмиры Арбабаевой, для покупателя главное преимущество данной концепции на рынке ритейла заключается в прозрачности и очевидности: количество товаров в корзине легко подсчитать, никто не поменяет ценник и не обманет на кассе, а значит, легко контролировать свои расходы, не впадая в стресс из-за «сверхплановых» трат. «В пик финансового кризиса, когда лозунг «экономика должна быть экономной», как никогда актуален, открытие магазинов формата «все по одной низкой

цене» своевременно», — считает эксперт. Имеет значение и психологический аспект. Во-первых, сам ценник привлекает внимание точно так же, как ценники на акциях в торговых сетях. Во-вторых, на кухонную утварь, бытовую химию и другие товары, продаваемые в таких магазинах, спрос есть всегда, а значит, всегда будет постоянный покупатель, например, домохозяйки или пенсионеры. По мнению экспертов, рассматривавших опыт открытия подобных торговых точек за рубежом, воздействие на психологию во многом становится одним из факторов того, что магазины формата «все по одной цене» окупаются уже в течение 6–12 месяцев.

Сегодня в ассортименте магазинов в Алматы представлена продукция китайских и российских производителей, инициаторы проекта готовы расширять список поставщиков, в том числе за счет казахстанских компаний. Именно поэтому казахстанская сеть не рассматривала франшизу известных мировых сетевых брендов, планируя напрямую работать с местными поставщиками, без мировых посредников.

Руководство сети пока не планирует повышать цены, но вынужденная привязка к доллару не позволяет делать долгосрочных прогнозов. «Мы удерживаем цену, насколько возможно, иногда в ущерб себе и работаем только на обороте, без маржи», — признается директор сети.

Впрочем, по словам Ботагоз Тлемисовой, концепция магазина как раз и предполагает высокий оборот на фоне лояльности со стороны покупателей. Как свидетельствуют маркетинговые замеры, проведенные руководством сети, более 50% покупателей возвращаются за покупками в течение 2–3 недель. Люди приходят в магазин, приобретают по концепции «все по одной цене», как для того, чтобы поднять настроение с помощью покупки, пусть «по мелочи», так и с целью экономии семейного бюджета. Принимая во внимание локацию торговых точек — одна из них, например, находится в молле «Апорт», а другая — в районе торгового дома «Мерей», руководители сети отмечают, что большой поток посетителей составляют жители пригородов южной столицы. Для этой категории покупателей возможность приобрести товар, соответствующий критерию «дешево и сердито» — не каприз, а вопрос необходимости, и они не могут позволить себе платить не одну тысячу тенге за посуду из пластика.

Удобное расположение магазина, близость к потенциальной целевой аудитории является одной из главных составляющих успеха при открытии магазина формата «все по одной цене». Представители сети, в частности, признают, что не оправдал ожиданий один из магазинов, функционировавший в районе КЦДС «Атакент», располагавшийся несколько в стороне от основного пешеходного трафика и к тому же на втором этаже.

Примерно раз в месяц руководство сети планирует обновлять 20% ассортимента магазинов, на постоянной основе будут продаваться только бестселлеры. К слову, порой в эту категорию попадают, на первый взгляд, неожиданные категории товаров. Так, директор «Одной цены» отмечает, что для руководства сети в некоторой степени открытием стал высокий спрос со стороны покупателей-мужчин на строительные инструменты и товары для автомобиля, ведь изначально не предполагалось, что основной целевой аудиторией сети станут женщины 25 лет и старше, которые обзавелись семьей, детьми, ведут домашнее хозяйство. Большие партии товаров казахские семьи покупают, например, на свадьбы, для обряда тойбастар. Пользуются спросом шетки для чистки гриля, которым нашлось неожиданное применение — с помощью этих щеток жители сельской местности вычесывают шерсть баранов.

# Extrасенсорные способности

## Технологии

«Будущее за сенсорными экранами», — не устают повторять специалисты крупнейших мировых корпораций, таких как Apple и Microsoft. Первым в Казахстане производителем сенсорного оборудования стала компания iDC, причем выйти на точку безубыточности смогла буквально за рекордные 3 года. Объемы производства компании в 2015 году составили около 1500 единиц техники, что принесло 1,5 млрд тенге выручки. Учитывая текущие продажи и ожидаемые контракты, в этом году ожидается рост производства в 3 раза до 4500 единиц техники.

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

Как рассказал генеральный директор компании iDC Владимир Воробьев, на момент запуска — в 2013 году, рынка сенсорных инфокиосков не существовало в Казахстане вовсе. Первоначальная идея — заниматься такого рода деятельностью — пришла к инициаторам бизнеса из России. Они планировали покупать их и размещать по торговым центрам и прочим общественным местам Алматы и Астаны с монетизацией через рекламу, но первый же год показал несостоятельность этой затеи. Однако анализ рынка доказал, что потребность в данном оборудовании все же есть и ниша полностью свободна от конкурентов. Для успешного ведения бизнеса требовался более серьезный и глубокий подход: собственное гибкое производство в части сроков и видов продуктов, качественные комплектующие, гарантия и сервис.

В 2014 году методом проб и ошибок технические специалисты iDC собрали свой первый инфокиоск. Активное участие в выставках и всевозможных презентациях помогло наладить партнерские отношения с крупнейшими мировыми производителями высокотехнологического оборудования — компаниями Samsung и Intel. В 2015 году в компании iDC заработал собственный металлоцех, который позволил ей перейти в ранг полноценного завода-изготовителя. На сегодня в Казах-



стане нет ни одного города, где не была бы представлена продукция компании iDC и сервис-центры, занимающиеся ее обслуживанием.

Учитывая затраты на разработку новых моделей и форм, маркетинг, обучение персонала и оборудование, общая сумма инвестиций в проект превысила \$1 млн. В конце прошлого года компания вышла на полную окупаемость. Хотя были и некоторые трудности.

«Большинство комплектующих для оборудования производится за границей», — поделился г-н Воробьев. — В прошлом году рост курса иностранных валют сказался на себестоимости. Тогда было принято решение не поднимать существенно стоимость производимых нами устройств. Конечно же, мы потеряли в маржинальности. Но, благодаря поддержке партнеров, мы не только одержали «на плаву», но и выросли

вдвое по выручке и числу сотрудников».

В среднем, себестоимость одного устройства составляет около от 1 млн тенге. Сенсорное оборудование или, как говорят профессионалы, «киоск», состоит из сенсорного дисплея, компьютера и корпуса. Форм-фактор корпуса может быть любым — ограничение лишь в фантазии разработчиков. На данный момент ассортимент компании включает в себя три типа оборудования. Устройства по названию iDC Commerce — используются в форумах, конференциях и других официальных мероприятиях. iDC Education — это сенсорное оборудование для вузов и школ. iDC Financial — это киоски самообслуживания (платежные терминалы, электронные очереди, пункты общественного доступа), способные принимать платежи как наличным, так и безналичным путем, выдавать

различную информацию в электронном виде или бумажном носителе (справки, квитанции и т.д.). Одними из самых интересных и популярных продуктов в линейке iDC являются сенсорные парты и интерактивные классы для работы в команде. В июне этого года компания готовится к поставке интерактивных классов для детей с ограниченными возможностями. Ещё один похожий проект для детей, пребывающих на длительном лечении, находится на стадии разработки. Задача такого оборудования состоит в том, чтобы отвлечь детей от болезни и разнообразить их досуг в период лечения. Стоит отметить, что процесс расширения линейки товаров происходит постоянно. Например, в этом году команда разработчиков начала работы по изготовлению умных обогреваемых автобусных остановок.

По словам г-на Воробьева, учитывая ширину охвата деятельности компании, даже по прошествии нескольких лет прямых конкурентов у нее нет, но достаточное количество оборудования того или иного типа завозится из Китая и России, а иногда и из Европы. Несколько компаний в Казахстане занимаются производством отдельных видов инфокиосков и платёжных терминалов, но потокового производства нет ни в одной из них.

Уникальность работы iDC заключается в том, что каждый клиент перед покупкой получает бесплатный образец, что исключает возможные недоработки в основной партии. «Мы добились кратчайших сроков «рождения» абсолютно любого нового продукта», — рассказывает Владимир Воробьев, — от изображения до чертежа и рабочего образца проходит всего 8–14 рабочих дней. Также одним из основных преимуществ нашей компании является партнерство с Samsung. В настоящее время мы единственные прямые партнеры — системные интеграторы этого бренда в Казахстане, что даёт возможность предоставлять нашим клиентам инфокиоски с использованием профессиональных дисплеев по передовым технологиям».

Г-н Воробьев также рассказал, что в этом году компания iDC открыла филиал в Москве. По его словам, выход на российский рынок открывает огромные перспективы и возможности. В ближайших планах компании — увеличение производственных мощностей и покупка дополнительного необходимого оборудования, в долгосрочных — открытие филиала в Дубае, Франкфурте и Нью-Йорке.



Дешево и сердито

Родоначальником формата магазинов, где все товары продаются по одной цене, считается Фрэнк Вулворт. В 1877 году Вулворт, работавший в одном Нью-Йоркском магазине, разложил залежавшиеся товары на прилавке с табличкой «все по 5 центов». В 1878 году в Ютике, штат Нью-Йорк, появился магазин Woolworth's Great Five Cent Store. Крупная сеть формата «fix price» (фиксированная цена) под названием Dollar Tree была основана в США в 1986 году. Все товары в ней продаются за доллар и меньше. Сейчас сеть включает свыше 13 тысяч магазинов в США и Канаде. Среди других крупных сетей можно назвать японскую Daiso (свыше 5 тыс. магазинов в разных странах мира), канадскую Dollarama, британскую Poundland.

## КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

## «Шоколад»: цена успеха

## Кино

На арене цирка белый клоун (его светлая кожа подчеркнута белилами) от души отвечает пинки, подзатыльниками и затрещины добродушному черному партнеру-слуге. Смешно? Чуть более века назад парижане считали, что это уморительно смешно. А клоуны уходили за кулисы и снимали маски...

Елена ШТРИТЕР

Футит и Шоколад были одним из самых колоритных клоунских дуэтов западноевропейского цирка конца XIX — начала XX века. От них был без ума Париж, их изображал художник Анри Тулуз-Лотрек, их номера запечатлели на пленке пионеры кинематографа братья Люмьер. Балагур Шоколад долгие годы был королем ночного Парижа.

Несколько вольную интерпретацию их истории зрителям решил показать французский режиссер **Рошди Зем** («Злой умысел», «Омар меня убить»).

Карьера довольно известного клоуна Футита (**Джеймс Тьерре**) подошла к завершению. Он перестал быть смешным. Но однажды в провинциальном цирке он встретил Рафаэля (**Омар Си**) — негра, который выходил на арену в роли дикаря-каннибала. И Футит решил пойти ва-банк, выступив с ним дуэтом. Такого на арене еще не было. Откровенно расистские выступления пары просто взрывают публику, и из провинциального цирка дуэт «Футит и Шоколад» перебрался в блистающий Париж, взлетев на самые вершины славы.

Но если Футит — профессионал и знает, что успех — величина переменная, и чтобы его сохранить, надо много и сосредоточенно работать. То Шоколад, вкусив плоды популярности, растрчивает себя на бордели, игорные дома, алкоголь и наркотики, считая, что он при его популярности репетиции излишни. Роль простофили-негра его не тяготит. До тех пор, пока он не встречает гаитянского интеллигента Виктора (Алекс Дека), который открывает Рафаэлю глаза на унижительность его амплуа и предлагает попробовать себя в драматическом театре.

С этого момента Шоколад все чаще начинает задумываться о том,



что гонорары Футита выше, и что его роль — Отелло, но никак не слуга, получающий тумачи. И стоит ли слава унижения? Однако взлететь к высотам драматического искусства ему не удается, а мосты к цирковой арене, а равно и к дружбе с Футитом, безвозвратно сожжены...

От голливудского кино французское отличается неспешностью повествования, вниманием к оттенкам и полутонам и глубоким восприятием, оставляющим долгое послевкусие. Здесь тесно переплетены дружба, ненависть, любовь, зависть, гордость...

В лучших традициях французского кинематографа Рошди Зему удалось передать атмосферу того времени:

без излишней декоративности и помпезности. Безусловно, интересно наблюдать за развитием дружбы (а это все-таки именно дружба — «Мы две стороны одной монеты») между Жоржем Футитом и Рафаэлем. Дружба, которая балансирует на грани ненависти, приносит им много страданий, ни на сантиметр не уменьшая пропасти между ними, но, в конце концов, оказывается единственным настоящим, что было в их жизни. И именно Футит окажется тем, кто будет держать руку умирающего от туберкулеза Шоколада («Я растаял») до самого конца.

Искрометная улыбка Омара Си и в этом фильме как никогда обаятельна и искренна. В то же время роль Шоколада позволяет увидеть

всю многогранность и глубину его игры.

Не менее великолепен и внук Чарли Чаплина, Джеймс Тьерре (актер, правда, не любит, когда упоминают об этом родстве) в роли Жоржа Футита. Он очень убедительно доказал, что клоуны — самые серьезные люди в мире, которые, несмотря ни на что, надевают клоунский колпак и идут на арену.

И кстати, если вы ожидаете какой-то морали, то здесь ее нет. В противостоянии Футит-Шоколад невозможно определить хорошего парня и плохого парня. Не будет ни раскаяния, ни возмездия. Это просто отрезок их жизни, который каждый из них прожил так, как считал нужным. Хорошо ли, плохо ли — не нам судить.

## Ожившие легенды в спектакле «Счастливые поют»

## Театр

16 мая в Алматы на сцене театра им. Лермонтова состоялась премьера музыкального спектакля, посвященного 100-летию Фрэнка Синатры и Эдит Пиаф. Роли величайших легенд XX века исполнили молодые казахстанские актеры Чингиз Капин и Айсулу Азимбаева.

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

Идея объединения линий жизни двух ярких исполнителей, пластинки которых до сих пор бьют все мировые рекорды по продажам, без преувеличения уникальна. Две личности, о судьбе которых написаны сотни биографий и сняты десятки фильмов, никогда не встречались в реальной жизни, но благодаря сценаристу и идейному вдохновителю **Ирэн Аравиной** они не только встретились, но и запели на одной сцене.

В создании постановки ей помогли **Галина Пьянова** — актриса, режиссер, основатель, художественный руководитель и арт-директор театра «АРТИШОК» и самые востребованные казахстанские актеры. Роль американца Синатры, которого современники называли не иначе как «Мистер Магнетизм» исполнил **Чингиз Капин**, а роль француженки, малышки Пиаф — **Айсулу Азимбаева**, известная широкой казахстанской публике по спектаклю «Любовница».

И хотя театральные актеры не пели, а только играли и выступали в роли рассказчиков, зрители смогли услышать бессмертные хиты в живом исполнении. Вокальные партии достались известной джазовой певице **Ирэн Аравиной** и певцу **Алексее Тимофееву**. Padam...Padam, La Vie

En Rose, Strangers in the night и New York, New York — кажется, что эти нестареющие произведения всегда звучали на одной сцене.

Самые яркие и неоднозначные моменты из жизни легендарных вокалистов Чингиз и Айсулу исполнили с невероятной экспрессией и самоотдачей. Их герои не только пели, но и танцевали, прыгали, кричали, плакали и смеялись, обуреваемые различными эмоциями. Декорации на сцене не менялись за время всего спектакля. Сцена весьма условно была ограничена несколькими предметами: вешалками, стульями, микрофоном, но от этого повествование нисколько не выглядело скучным и однообразным. Эффект сменяющихся эпизодов и смена настроения создавалась благодаря художественно-постановочным средствам: правильному освещению и дыму.

Стоит отметить, что перед актерами стояла весьма трудная задача — уместить в несколько часов сценического действия целый отрезок жизни своего героя. Синатра в исполнении Чингиза Капина эмоционален, пластичен и невероятно харизматичен. Эдит Пиаф у Айсулу Азимбаевой получилась женственной и утонченной, но в то же время надломленной и противоречивой. Ее героиня абсолютно естественна во всех своих проявлениях.

Бурю эмоций героев дополняет музыка в исполнении джазового ансамбля Jazz House, а реакция зрителей на все действие, происходящее на сцене весьма разнообразна: от безудержного веселья до печальных размышлений.

Интриги, любовь, страсть, отчаяние, веселье и разочарование — во все это зритель погружается с головой. Поэтому можно смело сказать, что новый спектакль может претендовать на звание самого оригинального и обязательного к посещению в этом году.



## 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 семьи Григорьян «Текстуры времени», с 10 до 29 мая**

**Елена и Владимир Григорьян** — сложившийся семейный и творческий союз, в котором за длительный период совместной работы найден основной круг сюжетов и тем, выработан авторский узнаваемый стиль, выбраны приоритетные художественные языки с учетом их выразительных возможностей. Отдавая предпочтение живописи и керамике, художники создают проникновенные камерные произведения, основанные на личном опыте, переживаниях, впечатлениях. Место: Музей искусств им. А.Кастеева

**Неделя документального кино Европы, с 13 мая по 21 мая**

Объединение европейских институтов культуры EUNIC Алматы при участии киноclubs Олега Борецкого приглашает на Неделю документального кино Европы. В программе кинонедели фильмы из 12 стран: Австрии, Великобритании, Венгрии, Германии, Испании, Италии, Латвии, Норвегии, Польши, Франции, Швейцарии и Эстонии.

На официальное открытие Недели приедет специальный гость из Будапешта — венгерский режиссер **Шомфай Кара Давид**. Он представит казахстанским зрителям свой фильм «Путешествие в сердце Азии», который будет показан в день официального открытия. Место: Кинотеатр «Цезарь», ул. Фурманова, 50

**Выставка «Skin of the City, Skin of the Citizens», с 18 мая до 7 июня**

Работы **Жан Паоло Минелли**

принимали участие в персональных и коллективных выставках в более чем 70-ти странах мира. Фотограф — обладатель многочисленных премий за достижения в изобразительном искусстве. В экспозицию отобраны фотоснимки, сделанные в Буэнос-Айресе, Париже, Брно и Усть-Каменогорске.

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

**Ночь в Музее 2016, 20 мая, с 18:00 до 00:00**

Одновременно на площадках 5 музеев Алматы пройдет ежегодная «Ночь в музее», приуроченная к Международному дню музеев. Всего одну ночь — бесплатный вход и экскурсии в пяти музеях города:

Музей народных инструментов, ул. Зенкова, 24А  
Музей истории города Алматы, пр. Достык, 44  
Музей Д. А. Кунаева, ул. Тулебаева, 119

Мемориальный музей Н. Тлендиева, ул. Кунаева, 96

Литературно-мемориальный музейный комплекс С. Муканова и Г. Мусрепова, ул. Тулебаева, 125

**Акробатический шоу-мюзикл «Я — живая», 21 и 22 мая**

Спектакль-мюзикл «Я живая» — это цирковые номера на полотнах, кольцах и ремнях. История кукольного магазина окупит в сказочный мир, где оживут тайны старого мастера, обреченного на бессмертие и создающего кукол по воспоминаниям о своей любимой.

Место: Государственный Театр Кукол, ул. Пушкина, 63

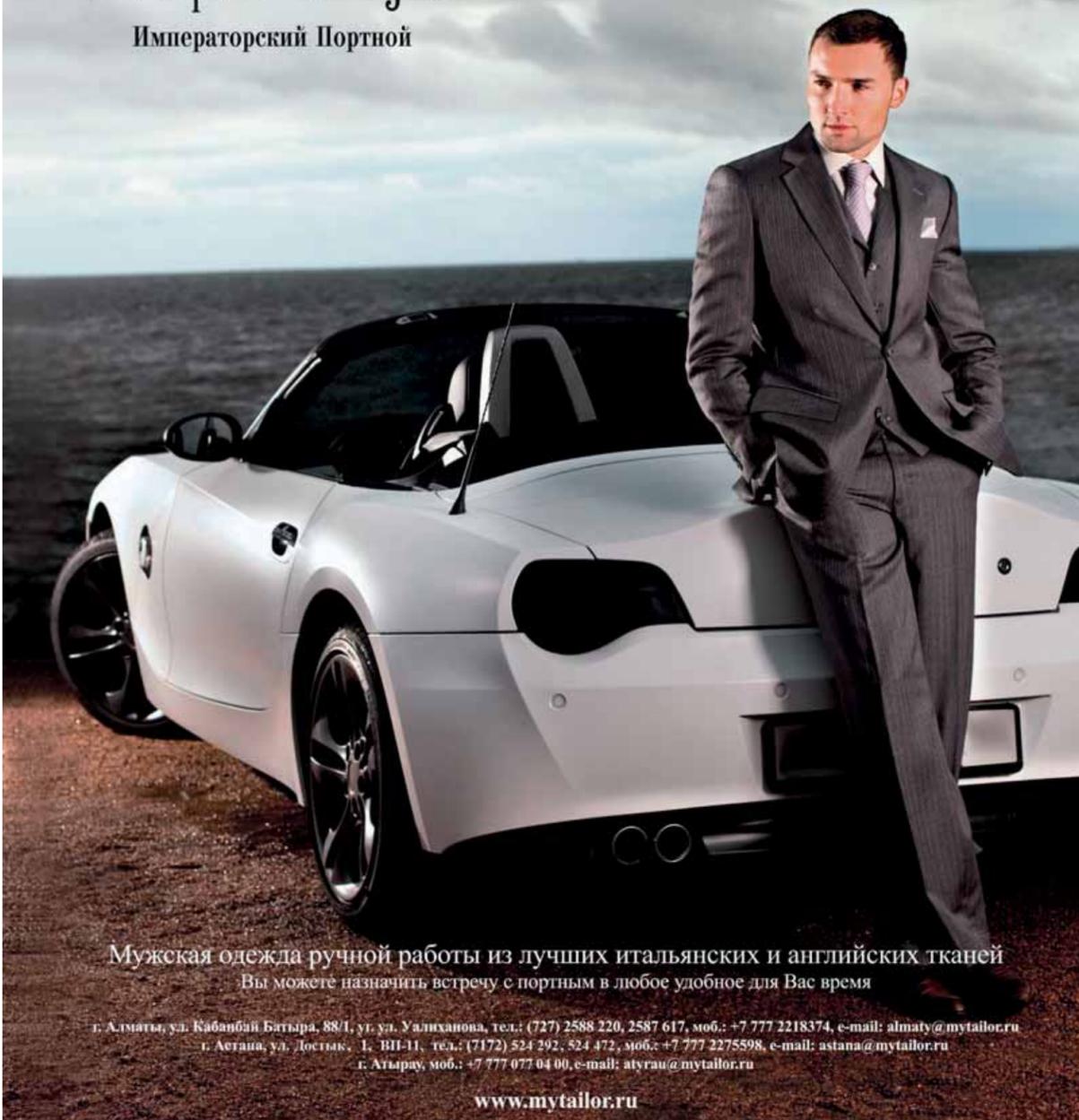
**«Жас канат - 2016», 20-22 мая**

Республиканскому конкурсу молодых исполнителей «Жас канат» исполняется 25 лет. В этом году бороться за звание лучшего будут 14 конкурсантов из Актобе, Уральска, Семей, Усть-Каменогорска, Алматы, Талдыкоргана, Шымкента, Жезказгана и Караганды. А Астану будут представлять сразу три исполнителя.

Место: г. Астана, Столичный Дворец Мира и Соласия («Пирамиды»)



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.: +7 777 077 04 00, e-mail: atyrau@mytailor.ru

www.mytailor.ru