

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 17 (646)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 17 (646), ЧЕТВЕРГ, 26 МАЯ 2016 Г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
ОФШОРНЫЙ
ЦУГЦВАНГ

>>> [стр. 2]

ИНВЕСТИЦИИ:
ОБЗОР СЫРЬЕВОГО
РЫНКА

>>> [стр. 4]

ИНВЕСТИЦИИ:
ВАЛЮТНЫЙ
ОБЗОР

>>> [стр. 4]



КОЛЕСО:
САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ
ВИДЕОРЕГИСТРАТОРЫ

>>> [стр. 6]

* Бриф-новости

Казнет в гонке за лидерами

По уровню цифровизации экономики Казахстан занимает 50-ю строчку рейтинга из 85 государств и находится в группе начинающих игроков с зарождающейся цифровой экономикой, а ближайшими «соседями» РК в рейтинге являются Турция, Аргентина, Чили и Хорватия. К такому выводу пришли аналитики компании The Boston Consulting Group в статье «Казахстан на пути к цифровой экономике». Причем, согласно исследованию, доля расходов на интернет-рекламу в Казнете не превышает 10% от общих расходов на рекламу.

>>> [стр. 3]

Казахстанцы возвращаются к подержанным авто

Продажи новых автомобилей официальными дилерами в апреле увеличились на 8,7% до 3884 ед. по сравнению с предыдущим месяцем (против 3573 ед. продаж в марте 2016 года). Причем, на вторичном рынке в апреле было совершено рекордное для последнего времени количество сделок – 72 225 (в течение 2015–2016 годов этот показатель лишь несколько раз превысил отметку 60 тысяч).

>>> [стр. 6]

Инвестиции в Choco-commerce

Холдинг Chocofamily привлек более \$1 млн известного бизнесмена. Средства в крупный интернет-холдинг инвестировал предприниматель Мурат Абдрахманов. В 2018–2020 годах холдинг Chocofamily собирается выйти на IPO. К этому моменту компания планирует увеличить оборот более чем в 10 раз.

>>> [стр. 7]

Биржа обещает несколько IPO

Регулятор и биржа рассчитывают, что интерес к тенговым активам затронет и фондовый рынок. Сам рынок по-прежнему живет предчувствием передачи инвестиций ЕНПФ в частное управление и возможной приватизации через биржу.

>>> [стр. 8]

Реформа

Создаваемый с 2017 года Фонд социального медицинского страхования (ФСМС) к 2020 году аккумулирует более 3,3 трлн тенге, большая часть из которых пойдет на финансирование системы здравоохранения. Корпоративный сектор и население обеспечит взнос на уровне 1 трлн тенге, которые разгрузят госбюджет. По мнению экспертов, это слабо повлияет на качество медуслуг, но сузит рынок частной медицины и медстрахования.

Арман ДЖАКУБ

5 мая текущего года премьер-министр Казахстана **Карим Масимов** подписал постановление «О некоторых вопросах финансовой устойчивости ФСМС». Документ устанавливает неснижаемый лимит остатка денежных средств в фонде на уровне 1/12 части суммы поступлений за последний год, но не менее 50 млрд тенге.

По предварительным оценкам Министерства здравоохранения и социального развития (МЗСР) РК, к 2020 году ФСМС аккумулирует 3,33 трлн тенге. В частности, в 2017 году объем поступлений составит 375 млрд тенге, 2018 году — 836 млрд. В 2020 году МЗСР ожидает денежный поток в фонд на уровне 1,138 трлн тенге.

Треть всех поступлений в ФСМС до 2020 года, или 1,12 трлн тенге обеспечит частный сектор в лице работодателей и наемных работников, отмечают в профильном ведомстве. Причем из них 877 млрд лягут бременем именно на корпоративный сектор. Оставшиеся около 243 млрд тенге придут напрямую от работников и самозанятых.

Напомним, система обязательного медстрахования будет построена на



По расчетам Минздрава, к 2020 году доля частных поступлений в ФСМС превысит 41% от общего размера

взносах государства, работающего и самозанятого населения, а также работодателей. Государство будет оплачивать взносы за социально-уязвимые слои населения, которые привязаны к среднемесячной зарплате по стране. Размер ставки будет поэтапно повышаться с 4% в 2017 году до 7% в 2024.

Работающее население начнет делать перечисления в ФСМС с 2019 года в размере 1% и вырастет до 2% к 2020 году. Отчисления работодателей на начальном этапе в 2017 году составят 2% и будут расти ежегодно до 2020 года на один процентный пункт (до 5% от дохода работника).

Далее, как отметили в Министерстве здравоохранения, свободные денежные средства будут передаваться в доверительное инвести-

ционное управление Национальному банку РК.

Последний, согласно нормативно-правовым актам, будет размещать их в разрешенные финансовые инструменты. В их числе государственные ценные бумаги, депозиты Нацбанка, корпоративные облигации и облигации национальных управляющих холдингов, а также облигации международных финансовых организаций. «Сейчас государство полностью финансирует систему здравоохранения. С 1 июля 2017 года это продолжится, только через ФСМС. Не исключено, что в ходе этой реструктуризации будет лучше организован контроль над расходованием средств. Плюс будет и то, что будет определенное снижение давления на бюджет. Однако средствами частного сектора невозможно полно-

стью профинансировать расходы на здравоохранение», — заявляет председатель правления АО «МСК «Архимедес-Казахстан» **Ляззат Буранбаева**.

Стоимость медицинских услуг в Казахстане находится на очень низком уровне и колеблется на

уровне 4% от ВВП страны, тогда как в развитых странах объем финансирования сферы составляет 10% от ВВП, продолжает она. Поэтому, создание системы обязательного медстрахования решит лишь вопрос поиска дополнительных источников финансирования.

Не повлияет создание ФСМС и на качество предоставляемых услуг, подчеркивает собеседница «КЪ».

«Я очень сильно сомневаюсь, что частные медучреждения будут участвовать в этой программе, поскольку тарифы, которые предлагает государство, достаточно низкие. Те платные медучреждения, что хотят предоставлять услуги на высоком уровне и за такие деньги не смогут организовать тот сервис», — аргументирует Ляззат Буранбаева.

По ее мнению, в условиях медицинской инфляции и низкой стоимости услуг, рынок частной медицины и страхования будут ужиматься. В том числе и за счет роста налоговой нагрузки и социальных изъятий на бизнес.

«Добровольное страхование не умрет, потому что есть люди, которые хотят получать качественные медуслуги. Другое дело, что страховым компаниям из этой области придется пересмотреть тот бизнес, которым они занимаются. Основным клиентом здесь выступает корпоративный сектор. А поскольку государство начнет взимать платежи в ФСМС, многие пойдут по пути отказа от медстрахования своих сотрудников. Поэтому пройдет определенная чистка рынка частных медуслуг и медстрахования», — подытожила глава страховой компании.

Предполагаемая структура поступлений в ФСМС на 2017–2020 гг. (в млрд тенге).

Источник поступлений	2017	2018	2019	2020
Госбюджет (социально-уязвимые слои населения)	252,5	642,8	655,7	666,1
Работодатели	118,2	187,1	252,1	319,6
Работники	-	-	67,3	136,5
Прочие, включая самозанятых	4,2	6,9	11,5	16,4
Итого:	374,9	836,8	986,6	1138,6

Источник: Министерство здравоохранения и социального развития, 2016 г.

Смотри. Читай. Действуй.



Казнет в гонке за лидерами

Исследования

По уровню цифровизации экономики Казахстан занимает 50-ю строчку рейтинга из 85 государств и находится в группе начинающих игроков с зарождающейся цифровой экономикой, а ближайшими соседями РК в рейтинге являются Турция, Аргентина, Чили и Хорватия. К такому выводу пришли аналитики компании The Boston Consulting Group в статье «Казахстан на пути к цифровой экономике», опубликованной накануне Астанинского экономического форума. Причем согласно исследованию доля расходов на интернет-рекламу в Казнете не превышает 10% от общих расходов на рекламу.

Ирина ТРОФИМОВА

На протяжении последних пяти лет BCG комплексно отслеживает развитие цифровой составляющей глобальной экономики в 85 странах мира и на основе исследований определяет комплексный индекс цифровизации экономики e-Intensity, который позволяет определить как уровень цифрового развития отдельно взятой страны, так и ее место в мировой таблице о рангах. Проанализировав значение комплексного индекса e-Intensity в этом году, эксперты пришли к выводу, что в глобальном масштабе уровень цифровизации экономик неуклонно растет: среднее значение индекса e-Intensity для всех 85 стран выросло почти в 2 раза. При этом цифровой разрыв между государствами-лидерами и отстающими странами увеличивается год от года. Это означает, отмечают авторы отчета, что догоняющим странам, к числу которых относится и Казахстан, следует больше обращать внимания не столько на позицию в рейтинге, сколько на недопущение сильного увеличения разрыва с лидерами.

С 2010 по 2015 год среднегодовой темп роста индекса e-Intensity для Казахстана составил 23%, это немногим меньше, чем для России с 24% и в странах БРИК в целом (27%). Лидером по темпам роста и по абсолютной позиции среди стран БРИК является Китай с ростом e-Intensity на 33%. По уровню развития базовой составляющей цифровой экономики — интернет-инфраструктуры — Казахстан опережает все страны БРИК. Однако две другие составляющие — объем онлайн-расходов и уровень вовлеченности в использование интернета — пока находятся на более низком уровне,



чем у государств БРИК. В нестабильной экономической ситуации, наблюдающейся с августа прошлого года, авторы исследования видят путь к сохранению конкурентоспособности именно в развитии цифровой составляющей совместными усилиями государства и бизнеса, в том числе в традиционных отраслях — транспортно-логистической инфраструктуре, образовании, здравоохранении.

На первых ролях

По уровню развития интернет-инфраструктуры Казахстан за последние четыре года поднялся в глобальном рейтинге с 44-й на 36-ю позицию, главным образом благодаря росту уровня проникновения интернета среди домохозяйств и организаций, а также в результате повышения предоставляемой скорости загрузки и скачивания. Темпы роста проникновения интернета в Казахстане сравнимы с теми, что наблюдаются в России, но уступают Китаю и Бразилии. Согласно цифрам, которыми оперируют чиновники, в стране насчитывается около 8 млн пользователей, однако эксперты отмечают, что при этом не совсем корректно говорить о том, что доступ к Сети имеет половина граждан страны. «Интернет-пользователь должен как минимум трижды в день выходить в интернет, причем как с десктопа, так и с мобильного устройства. Это не количество населения», — утверждает президент Интернет-ассоциации Казахстана Шавкат Сабиров.

В части развития скорости мобильного интернета Казахстан значительно опережает Россию и Бразилию, но отстает от Китая, который является не только безусловным лидером среди стран БРИК, но и входит в топ-10 стран в мире по данному показателю. Отмечая наличие в Казахстане хорошей инфраструктуры

для дальнейшей цифровизации экономики, эксперты BCG говорят о необходимости сделать следующий шаг, связанный со стимулированием онлайн-активности, с вовлечением в цифровую экономику государства, бизнеса и граждан.

В этом отношении, к слову, государство сыграло важную роль, запустив платформу государственных услуг egov.kz. И пока электронные сервисы востребованы в основном среди жителей крупных городов. За относительно короткий срок Казахстан смог добиться объединения в единое целое баз всех государственных органов, чего пока не удалось сделать, например, в России. Это позволило полноценно реализовать систему единого окна. Следующим шагом экспертов BCG представляется переход к онлайн-процессам полного цикла, от традиционных «живых» подписей к электронно-цифровому формату, от бумажного к электронному документообороту. «Что касается ставки на развитие государственных сервисов, то пример таких стран, как ОАЭ и Саудовская Аравия, свидетельствует, что внедрение подобных программ дает хорошие результаты для цифровизации экономики в целом», — считает партнер и руководитель технологической практики BCG Барт Банке.

В статусе догоняющих

Если ситуацию с цифровизацией государственных сервисов можно охарактеризовать как относительно благополучную и удовлетворительную, то электронная коммерция, несмотря на рост, еще не заняла серьезных позиций. По данным BCG, ее доля в общем объеме розничной торговли в Казахстане составляет 0,5% (для сравнения: в России 3,3%, а в Китае 8,4%). Аналитики международной компании указали на недостаточно развитую инфраструктуру доставки,

особенно за пределами двух крупнейших городов, непрозрачность рынка курьерских услуг, а также низкое проникновение электронных способов оплаты. «Сами пользователи еще не вполне освоились в новых возможностях интернета и находятся скорее на этапе ознакомления, больше вовлекаясь в информационный обмен, социальные сети, чем в покупки и мобильные сервисы», — утверждает Барт Банке. С международным экспертом в чем-то согласны игроки отечественного рынка. «Многие пользователи по-прежнему боятся покупать в интернете. Они могут просматривать сайты, сравнивать характеристики товаров, читать отзывы и делать выводы, но за покупкой пойдут в магазин привычного формата», — утверждает исполнительный директор Ассоциации казахстанского интернет-бизнеса Лаура Шаймаханбетова.

Исследования, проведенные в рамках определения индекса e-Intensity, свидетельствуют, что доля расходов на интернет-рекламу в Казахстане в 2014 году составила лишь 8% от общих расходов на рекламу. В России этот показатель составляет 28%, а в Китае — 43%. Одной из причин эксперты называют недостаточный высокий уровень квалификации специалистов в сфере маркетинга и разработки ПО, которые не видят всего потенциала интернет-технологий в рекламе и таргетировании покупателей. «Несмотря на имеющиеся барьеры, мы считаем, что развитие интернет-рекламы в Казахстане имеет высокий потенциал. Этот канал позволяет рекламодателям с меньшими издержками находить свою аудиторию», — утверждают авторы отчета.

Индекс BCG e-Intensity

Индекс цифровизации экономики рассчитывается как средневзвешенная сумма трех субиндексов: доступности интернета, онлайн-расходы, активность пользователей. Субиндекс «Доступность интернета» отражает степень развития инфраструктуры и наличие и качества доступа в интернет. Субиндекс «Онлайн-расходы» включает в себя расходы на онлайн-розницу и рекламу онлайн. Субиндекс «Активность пользователей» рассчитывается как средневзвешенное значение субиндексов более низкого уровня: активность компаний, активность потребителей и активность государственных учреждений. В качестве источников данных использовались международные ежегодно обновляемые отчеты. Это отчеты Gartner, Ovum, Pyramid Research, Euromonitor, отчет ООН об уровне развития электронного правительства (E-Government survey), отчет Всемирного экономического форума о степени развития информационных технологий (The Global Information Technology Report).

Спасение экономики — в Нацфонде

Реформы

Низкие цены на нефть, безусловно, являются фактором, способным существенно влиять на готовность проводить структурные реформы в Казахстане. Об этом в ходе сессии Астанинского экономического форума, посвященной концу суперцикла сырьевых цен, заявил министр финансов РК Бахыт Султанов.

Денис КРАВЦОВ

Период, названный премьер-министром Каримом Масимовым «Нирвана-Тайм», завершён, и есть полное понимание того, что нужны изменения связанные с диверсификацией экономики. При этом, по признанию г-на Султанова, предыдущие усилия, связанные с диверсификацией экономики, оказались недостаточно эффективными.

Казахстан был задет уже двумя предыдущими глобальными кризисами, и ответом на ситуацию 2009 года была программа индустриализации, а на ситуацию 2014–2015 годов — структурные реформы. В экономике до сих пор, однако, остаются лишь два центра притяжения, одним из которых является нефтяной и горно-рудный сектор, создающий спрос для бизнеса, а вторым — бюджет.

Возможности страны оказались ограниченными с точки зрения как текущих нефтегазовых доходов, так и фискальных стимулов. Единственным плюсом, по существу, является уровень резервов в Нацфонде, которые удалось накопить к настоящему моменту, составляющий \$70 млрд.

Фонд распечатывался дважды — в ходе прошлого кризиса, когда потребовалось поддержать сектор, где были раздуты пузыри, в сфере недвижимости и в банковском секторе, что позволило осуществить мягкую посадку, и на сей раз — для осуществления программы «Нурлы жол». Причем нынешнее использование средств комментировалось в существенно более благосклонной тональности. Программа развития инфраструктуры сопряжена с инфраструктурными программами других стран, и в частности с китайским Новым поясом Шелкового пути.

В сессии вопросов и ответов г-н Султанов отметил, что любые реформы, безусловно, сложная вещь и необходимо приложить усилия

для того, чтобы они были понаты населением. Однако следует избегать появления ложных стимулов, что было описано одним из немецких экономистов, например таких, как реализация эффекта «голова кобры».

Англичане в Индии платили местному населению за голову каждой убитой кобры и получили сначала эффект отсутствия смертности от укусов змей, а затем его десятикратное возрастание, поскольку кобры начали выращаться искусственно.

В части своего выступления, посвященной неясности выбора между мягкой монетарной политикой и фискальным стимулированием на глобальном уровне, спикер подчеркнул, что отсутствие эффективности здесь приводит к росту интереса к популистским решениям и национализму. Эпоха накопления суверенных фондов завершена.

Один из выводов, прозвучавших в ходе сессии от директора по перспективам развития БВ Айхана Косе, состоит в том, что восстановление после кризиса на сей раз будет, возможно, наиболее медленным за несколько последних десятилетий. Похожая тенденция уже проявлялась в ходе кризиса 2008–2009 годов в развивающихся экономиках, сейчас она будет выражена еще более ярко.

Управляющий директор UBS Global Asset Management Массимилиано Каstellи указал на совершенно явную тенденцию прекращения накопления в суверенных фондах. Они сокращаются темпами примерно 10% в год. Развивающиеся экономики сократили активы своих суверенных фондов примерно на триллион долларов в 2016 году. Это, правда, не означает, что Китай откажется от своей роли инвестора и покупателя активов по всему миру, в том числе в западных экономиках.

Директор департамента Ближнего Востока и Центральной Азии МВФ Масуд Ахмет обратил внимание на то, что страны Персидского залива, которые не могли решать проблемы фискальной корректировки с помощью девальвации национальных валют, активно задействовали свои фонды, заимствования, а также прибегали к секвестрам расходов. Возможно, переход к свободному плаванию валют — это более правильный подход в долгосрочной перспективе по сравнению с управляемым курсом, но Казахстану, Азербайджану и России приходится решать сопутствующие проблемы с инфляцией и нарастанием объема проблемных кредитов в банковском секторе и долларизации.

Событийный туризм: трамплин или подножка для отрасли?

В современной экономике индустрии туризма справедливо отводится особая роль. На сегодняшний день именно туризм является одним из самых прибыльных видов бизнеса в мире.

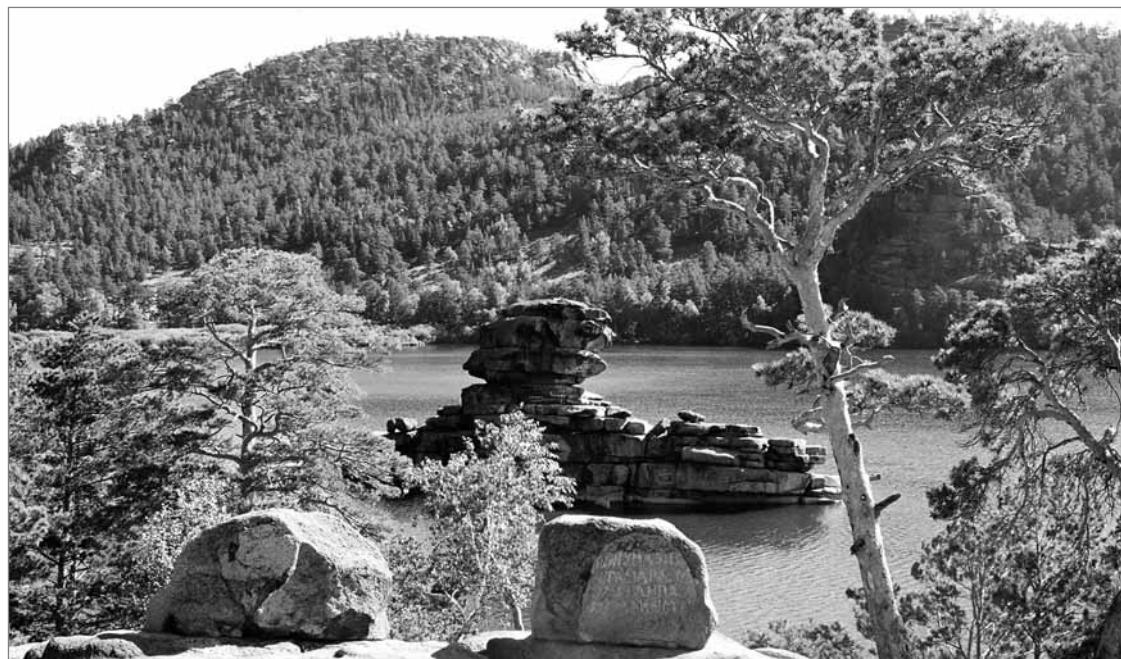
Арман БУРХАНОВ

Мировая практика знает множество примеров того, когда на становление туристской отрасли и рост популярности страны среди иностранцев прямо или косвенно повлияло проведение крупных мировых ивентов. Фестивали, выставки, спортивные соревнования часто становятся катализатором развития инфраструктуры, которая позже успешно используется для привлечения туристов.

Так было с Олимпиадой в Барселоне в 1992 году, где организаторам удалось сделать город привлекательным для туристов. До Игр здесь не было нормальных городских пляжей, отсутствовала туристическая инфраструктура. Барселона имела репутацию промышленно-торгового города, а не туристического. Сегодня этот город один из самых популярных европейских маршрутов у туристов.

Такого эффекта в городе удалось достичь больше не за счет спортивных объектов, а благодаря созданию практической с нуля туристической инфраструктуры, которая приносит прибыль и по сей день. За последние 20 лет количество гостей Барселоны выросло в разы. Если в 1990 году город посетили 1,7 млн человек, а в 2000 году — 3,1 млн, то в 2015 году город принял более 17,5 млн туристов.

Другой пример — Сочи, куда после зимней Олимпиады-2014 приезают не только за пляжным отдыхом. Только в этом году 150 тыс. туристов посетили Майские каньоны с этапом гонок Гран-при России «Формула-1», проводимым на новой сочинской трассе.



Еще один пример, когда спорт дал развитие и территории, ее инфраструктуре и туризму, — это зимняя Олимпиада 1960 года в Скво-Вэлли, США. В 1949 году американский бизнесмен купил курорт в Скво-Вэлли, где не было ничего, кроме горы. Он построил буквально пару гостиниц и канатную дорогу. Поняв, что Олимпиада может стать ключом к развитию курорта, предприниматель инвестировал средства в то, чтобы стать столицей Олимпийских игр. В итоге совершенно пустое место получило право на проведение Олимпиады, где появился новый курорт с инфраструктурой, центром зимнего спорта и туризма.

В Шанхае выставка ЭКСПО-2010 привлекла 73 млн человек, в том числе более 3,5 млн иностранцев. Готовясь к выставке и принимая гостей, мегаполис претерпел серьезные изменения. На месте бывших пустырей и деревень возникли целые кварталы новых и необычных по внешнему виду зданий. Кроме того, были построены но-

вые линии метро, упорядочен городской транспорт, расширилась сеть обслуживания и приема гостей, появились новые рестораны с кухнями разных стран мира как в городе, так и на самой выставке, новые гостиницы мирового уровня. Глубокой модернизации подверглись оба аэропорта Шанхая — Пудун и Хунцзяо.

Таким образом выставка ЭКСПО-2010 дала толчок развитию туризма не только в Шанхае, но и в прилегающих к нему городах и провинциях. К стати, после проведения в 2008 году Олимпиады в Пекине был построен новый терминал аэропорта, а промышленные предприятия были вынесены подальше от жилых зон.

Территория выставки ЭКСПО в Йосу (Южная Корея), которую посетили больше 8 млн человек, будет преобразована в международный курорт. Кроме того, планируется сохранить инфраструктуру, позволяющую в дальнейшем развивать заявленную на ЭКСПО-2012 тему по

изучению Мирового океана и его побережья. По оценкам экспертов, дальнейшее использование и развитие территории ЭКСПО-2012 должно привести к бурному экономическому развитию южного побережья Кореи.

Бесспорно, проведение знаковых мероприятий укрепляет имидж государства в качестве популярного туристического направления, формирует бренд страны, вызывает желание вернуться, чтобы продолжить знакомство с ее историей и культурой. Так, 88% из 110 тыс. туристов, посетивших Олимпийские игры в Сиднее, выразили желание вновь проделать близкий путь и вернуться в Австралию, теперь уже не для того, чтобы поддержать любимую команду, но поближе познакомиться с культурой и уникальной природой страны.

Мероприятия мирового масштаба обеспечивают не только имиджевые предпочтения, но и солидные финансовые поступления в бюджет страны-хозяйки. По данным статистики, каждый турист оставляет

в посещаемой стране в среднем \$1,5 тыс.

Эффект от проведения крупных мероприятий варьируется в зависимости от уровня экономического развития принимающего города и страны. При условии адекватного планирования организация большого события может ускорить создание современной транспортной, телекоммуникационной и спортивной инфраструктуры.

Казахстан, говоря откровенно, пока не нискал славы в качестве направления, привлекательного для зарубежных путешественников, хотя попытки по развитию туристского кластера предпринимались много раз. Первым серьезным поводом для привлечения зарубежных гостей станет выставка ЭКСПО-2017 в Астане. Уже сейчас зарубежным гостям предлагаются специальные пакетные туры с посещением других достопримечательностей Казахстана — курорта Боровое, Баянаула и, конечно, космодрома Байконур.

Однако, как показывает опыт, для развития всей отрасли одного, пусть даже масштабного события мало. Помимо государственных субсидий и преференций такой специфической сфере требуются постоянные маркетинговые исследования, PR-акции и международное продвижение. Иначе все наработки, созданные для туристов, могут исчезнуть в кратчайший промежуток времени.

Успех развития туристической индустрии зависит от множества различных факторов. Акими регионов, чиновники, отвечающие за развитие туризма, должны определить основные особенности и достопримечательности своего региона, которые с наибольшей вероятностью смогут заинтересовать и привлечь иностранных туристов. При этом необходимо представлять, какого рода размещение, питание, транспорт, развлечения, информация и услуги будут предоставлены туристам, впервые посетившим их регион.

Конечно, пока говорить о наличии какой-либо инфраструктуры даже в столице Казахстана Астане и крупнейшем городе республики Алматы рано. Точнее — инфраструктура туризма в нашей стране полностью отсутствует. Яркий пример — дорога из Астаны до Алматы. Даже если вы чудом сохраните ходовку автомобиля на бездорожье, то сер-

виса вы по дороге не найдете точно. Ни одно кафе, ни один туалет не отвечают элементарным требованиям гигиены. Говорить о качестве дорог и сервиса на таких туристических направлениях, как, допустим, Чарын или Алаколь, и вовсе не приходится.

В местах, где есть гостиницы и кафе, сервис, как правило, самый низкосортный. Обслуживающий персонал не знает иностранных языков, а зачастую не знаком и с культурой общения. Как отмечают эксперты, это приводит к тому, что туристы, посетившие Казахстан, не хотят сюда возвращаться. К этому можно добавить, что стоимость таких сомнительных услуг выше, чем отдых на турецких курортах.

Помимо этого у Казахстана в регионе немало конкурентов по привлечению иностранных туристов. За последнее время высокую активность по привлечению зарубежных гостей проявляет Узбекистан. Многие европейцы проявляют желание побывать в Бухаре и Самарканде. Для туристических компаний, блогеров и журналистов устраиваются специальные ознакомительные туры.

Ситуацию можно изменить, если снизить цены и наладить сервис. Для потенциального туриста нет принципиальной разницы в том, куда поехать — в Узбекистан, Кыргызстан или Казахстан. Зато есть разница, сколько и за что заплатить. Доступность отдыха и качество обслуживания остается для большинства путешественников решающим фактором в выборе места.

При всех проблемах в сфере туризма одного понимания необходимости развития такой потенциально прибыльной сферы экономики, как туризм, мало. Одного государственного участия не хватит для развития отрасли. Туристические компании, организации, заинтересованные в иностранных гостях, должны также подключиться к этой работе. Вывески, дорожные знаки-указатели, меню в ресторанах на английском — пока исключение в нашей стране.

Возможность исправить все имеющиеся проблемы может дать проведение ЭКСПО в 2017 году. Сможет ли страна воспользоваться выставкой и станет ли она трамплином к развитию туризма — будет зависеть от усилий как государства, так и частного бизнеса. Второго такого шанса у Казахстана может не быть.

Вера КАПАЦИНА

советник совместного проекта ПРООН, ЕЭК и ЕС

Родилась 9 сентября 1978 года в г. Алма-Ата, Республика Казахстан.

В 1999 году окончила Казахскую Государственную Академию Управления, очное отделение, факультет «Международные экономические отношения», специальность: «Международные валютно-финансовые операции».

С 2002 по 2009 год работала в компании Ernst & Young.

С начала 2010 года и по настоящее время – директор консалтинговой компании Angels Nika Advisory. Компания специализируется по следующим направлениям: бизнес-консалтинг, ведение учета, оказание юридических услуг, проведение семинаров и круглых столов.

В 2004–2009 гг. работала в составе рабочей группы по налогообложению Совета иностранных инвесторов при Президенте РК.

С 2010 года по настоящее время является экспертом в Ассоциации Налогоплательщиков Казахстана (АНК).

С 2013 года – член Управляющего совета АНК.

В 2011–2014 гг. была заместителем председателя рабочих групп по налогообложению в Американской торговой палате и в Европейской бизнес-ассоциации Казахстана.

«Объединение кодексов – ширма, за которой прячется увеличение налогов»

В конце февраля текущего года Министерство национальной экономики опубликовало Концепцию объединения Налогового и Таможенного кодексов. По мнению партнера TOO Angels Nika Advisory Веры Капацкиной, «под соусом» объединения кодексов власти подразумевают существенный рост налоговой нагрузки на население и бизнес. В интервью «Къ» Вера Капацкина представила свои аргументы в пользу этой точки зрения.

Арман ДЖАКУБ

— Здравствуй, Вера Иванова! Объединение Налогового и Таможенного кодексов — насколько сейчас это актуально? И отражает ли содержание Концепции объединенного кодекса эти стремления?

— Мне до сих пор непонятно, почему общественность молчит по этому поводу. «Объединение» — это просто вывеска, которой прикрыли очень сильное ужесточение и повышение налогов. Очень сильное. Необходимость объединять эти два документа отсутствует. Мы спокойно жили с налоговым и таможенным законодательством. Теперь хотят это все объединить под предлогом, что жизнь станет проще и лучше.

На самом деле, повторюсь, под этим процессом прячется жесткое увеличение налоговой нагрузки. Если сейчас Налоговый кодекс открыть, практически на любой странице будет налог повышен. Сейчас я обеспокоена.

Сегодня я как раз проводила семинар по этой теме. Из них аспекты про объединение кодекса заняли не более 15 минут. В этой части, по сути, предлагаемые меры, если мягко выражаться, очень слабые. Заложены в нем [объединенном кодексе] — прим. «Къ» вещи можно делать на уровне Таможенного кодекса. Зачем объединять его с Налоговым кодексом — не понимаю. Остальное время, а это почти 8 часов, мы обсуждали исключительно повышение налоговой нагрузки.

— Какие предложения больше всего Вас беспокоят?

— Во-первых, это косвенные налоги. Замена НДС на налог с продаж. В предложенном варианте налог с продаж представляет собой 5%-е изъятие налога на каждом этапе реализации. Для Казахстана, где большая часть населения зарабатывает исключительно на торговле-посредничестве деятельности, это будет мощный пинок для инфляции, который еще не снился.

При каскадном методе, когда на каждом этапе изымается 5% при — наличии 4–5 посредников, себестоимость вырастет моментально.

— Насколько она может вырасти?

— Давайте представим: я покупаю у вас товар с накруткой в 5%. Дальше у меня уже товар выходит на 5% дороже. Я, соответственно, цену поднимаю на размер налога, плюс добавлю свой налог с продаж, а это еще 5%. У меня еще один покупатель, он получает от меня на 10% дороже. Он также повышает на 10%, плюс закладывает свои 5% налога. А поскольку база для налога растет в зависимости от числа посредников, налицо геометрическая прогрессия. И это пугает. У нас нормально работающий НДС, который хорошо функционирует. Его проверяют. Введение налога с продаж — просто полный бред.

— Бюджет выиграет?

— Бюджет выиграет колоссально. Представьте, когда на каждой реализации он будет получать 5%. Этот налог сильно поможет бюджету, но он выбьет бизнес из колеи и даст стремительный толчок инфляции. Боюсь, госорганы не понимают, что они делают.

— Как это скажется на отечественном производстве? Вырастет ли его конкурентоспособность в сравнении с импортом?

— Представим картину: я покупатель и хочу купить насос. Я могу купить его в Казахстане и за границей. Везде я плачу 5%. Однако если в Казахстане до моего поставщика этот насос прошел через двух-трех посредников, как минимум, то этот насос будет изначально дороже, чем импортный. Искусственное увеличение цен будет всегда подрывать конкурентоспособность.

Тут есть второй момент. Экспортеры не будут платить налог с продаж. Налоговики подают это как щедрый подарок экспортерам. Я считаю, что они и без него умрут. Потому что они покупать будут с налогом. Себестои-



Партнер TOO Angels Nika Advisory Вера Капацкина: «Зачем, спрашивается, тогда государство?»

мость станет высокой. Как они будут продвигать его на внешнем рынке, большая вопрос?

— Можете чуть-чуть разъяснить по части экспортеров?

— Вы — экспортер и у вас есть продукт или товар на экспорт. Чтобы его произвести вы должны закупить необходимые товары, работы и услуги для себя. Вы работаете в Казахстане, и эти покупки будут идти, как минимум, с налогом в 5%, который вам накручивают поставщики. Когда вы продаете на экспорт, вы не применяете налог с продаж, но от этого уже не холодно и не жарко. Себестоимость и так выросла на размер приобретенного налога.

— Теперь понятно. А что по другим налогам? Рост?

— Это очевидно. Сейчас мы детально один косвенный налог посмотрели. Если налог с продаж введут, это будет катастрофа. Дальше идем — налоги и сборы с заработных плат. Соц. налог будет реформироваться. Ключевая новелла — облагаться будут договоры гражданско-правового характера.

— ?

— Есть соц. налог. Он равен 11%. Его платит работодатель с доходов своих работников. У меня могут быть ситуации, когда я какие-то взаимоотношения имею не с работником, а со сторонним человеком. Мне, к примеру, нужен отчет. Я не хочу брать для этого оценщика или консультанта и прошу эксперта написать мне консалтинговый отчет. В нем он дает рекомендации, что и как мне делать. Он написал, и я ему заплатила, как договаривались 1 тыс. тенге условно.

Он не мой работник, соответственно, платить за него соц. налог я не должна. Но теперь налоговые органы обязывают, чтобы по договорам гражданско-правового характера мною, как работодателем, уплачивался соц. налог за него. Или другой пример — сломался компьютер. Я вызываю айтишника, чтобы его отремонтировать. Он не ИП и не сотрудник. Но за оплаченные расходы по ремонту я еще должна заплатить соц. налог за него, как за своего сотрудника. И это затронет все договора сервисного характера. Учитывайте, их достаточно много. Зачем все это?

Потом, если брать ИП — есть те, у которых есть работники и те, у кого их нет. У них соц. налог в некоторых случаях устанавливается не как 11%, а как привязка к МРП либо коэффициент к МРП. Это тоже будет отменено и будет стандартно — 11%. И вот это все ляжет на плечи работодателя.

— Население тоже ждет повышение налогов?

— Конечно. Нас в части индивидуального подоходного налога ждет прогрессивная шкала. Сейчас налог равен 10%. А будет 5%, 12%, 15%, 20%. Градация, понятно, привязана будет к доходам. Пока есть драфтовая градация. Люди с низким, между низким и средним, средним и высоким доходом — в зависимости от годового показателя. Это еще не все. Дальше будет оптимизация налоговых льгот. Когда звучит слово оптимизация, это значит...

— Сокращение?

— Правильно. Налоговые льготы, которые оставались, их и так мало. Теперь их не станет и вовсе.

— Пока далеко не ушли, не могли бы назвать основные из них?

— Нормы по уменьшению НДС на 70% для юрлиц, осуществляющих переработку сельхозсырья. Это «ФудМастер», «Адал» и другие.

— По-моему, их отменяют в рамках принятых обязательств ВТО?

— Возможно. Хотя НДС — косвенный налог. В общем, к числу их получателей также будут отнесены производители сельхозпродукции и продукции аквакультуры, а также сельхозкооперативы. У них тоже льгота 70% по НДС будет отменена.

— Что скажете насчет реформы специальных налоговых режимов (СНР)?

— Это хлеб малого бизнеса Казахстана. Будет полностью пересмотрен СНР. Будет три режима. Первый, это ИП без наемных работников. Если сейчас они платят 2%, то будут платить 5% от доходов.

— Рост в 2,5 раза?

— Да. ИП без работников мы уже сказали, будет 5% платить. Потом будет режим для малого бизнеса. В нем прописано право вычитать расходы по оплате труда ваших работников. Там необходимо соответствие определенным критериям.

— Ставка будет единая, полагаю?

— Я думаю, да. И третий, обычный, общеустановленный режим СНР-ов просто физически существовать не будет. Для ИП без наемных работников устанавливается потолок — 10 тыс. долларов в год. Это они должны зарабатывать меньше 1 тыс. долларов в месяц. Это немного на самом деле. По сути, это будет настолько ограниченный в количестве класс предпринимателей, который может воспользоваться льготой в 5%.

Сейчас в сфере МСБ на патентах и «упрощенке» сидит очень много компаний. МСБ весь на этом — себя кормит и дает рабочие места еще. Завтра предлагается лишить их этого куска, который они и так с трудом зарабатывали. Зачем — тоже непонятно.

— В бюджете все очень плохо?

— Очень плохо, по-видимому.

— В части налогообложения недропользователей что бы Вы смогли сказать?

— Недропользователи платят ряд своих специфических налогов. Чем сейчас в первую очередь обеспокоен законодатель? Есть компании-недропользователи, у которых имеются производственные цепочки с конечным каким-то продуктом на выходе. Я сейчас грубо возьму в пример Казахмыс. Они добывают медь. Процесс следующий. Сначала выплавляется руда с содержанием меди. Потом они ее перерабатывают, обогащают, плавят и потом на выходе продают красивые медные пластины. Я сейчас условно обобщаю, чтобы было общее понимание.

Если смотреть шире, то получается, что компания выкапывает руду на одном конце и продает пластину на другом. Стоимость килограмма пластины и руды разная. Контракт у Казахмыса только на добычу — то есть там, где в этой производственной цепочке должна заканчиваться контрактная деятельность. У вас полный цикл. Соответственно, правила по недропользованию и налоги на недропользование должны быть только здесь, где условно компания добыла руду.

Сейчас встает вопрос, где провести эту налоговую границу, причем, внутри самой компании. Поделить самого себя и сказать, эта часть — моя контрактная деятельность, а вот эта — внеконтрактная. И эта контрактная часть налоги платит по правилам для недропользования. Таким образом, я — Казахмыс должен вести раздельный налоговый учет. Я должен вести учет контрактной деятельности, и, ведя раздельный учет, сдавать декларацию по другой своей части.

Но тут возникает дилемма. Я сам себе в этой цепочке не могу продать медную руду. Возникает вопрос, как собирать декларацию по корпоративному подоходному налогу по контрактной части? Ведь я себе ничего не продала. Поэтому есть определенные правила, как в таких случаях считать доходы. Закон говорит, вы должны взять свои расходы по контрактной деятельности и умножить их на 20%. Вот это и будут ваши доходы по контрактной деятельности. Хотя я сам себе ничего не продал.

Налоговые органы сталкиваются с такой проблемой, что сложно провести эту границу внутри компании. Ладно, с медью еще понятно. Возьмем уран. Вы же его не выкапываете. Сначала роется яма, потом заливается щелочь, эту жижу оттуда высосали. Это еще не уран. Его нужно переработать. Уран где-то позже получается. Я что хочу сказать: до желтого кека есть еще несколько этапов, когда вы начали яму копать. Тогда вопрос — где тут налоговая граница контрактной деятельности? Второй — как поделить расходы? Например, у меня три трактора, где некоторые задействованы в контрактной части, а другие вне контракта. Два инженера, где один задействован в контрактной части, а другой вне. Дворники, и так далее.

Возникает ключевая проблема — как распределить расходы между контрактной и внеконтрактной деятельностью в рамках одной компании? Налоговики переживают, что налогоплательщики плохо делают такие расходы. И по этой причине идет куча недопоступлений.

— В чем заключаются основные риски?

— Риск субъективности. Если прямые затраты вы точно можете определить, то общие затраты, свойственные и контрактной и внеконтрактной деятельности, разделить будет сложнее. Вам нужно очень детально вести учетную политику. Построить ее так, чтобы все понимали, к чему относится каждый ваш винтик и болтик. Это огромная нагрузка на персонал, кто занимается учетом.

— Можно ожидать и роста издержек на бухгалтерские услуги?

— Однозначно, но не только это. Приведу более наглядный пример. У вас большая семья, 5 детей. И старший сын говорит: я пошел продавать семечки, буду зарабатывать 30 тыс. тенге и жить автономно. И вы живете в одной квартире — 5 человек. Вы должны выставить ему счет за коммунальные услуги: сколько воды и света он потратил, начислить амортизацию на стиральную машину и так далее. То же самое должен сделать условно Казахмыс.

— На что влияет этот денеж?

— На сумму дохода. Я недропользователь и поделил расходы. На контрактную деятельность 20%, а на остальную 80%. Пришли налоговики и говорят, здесь будет 10% и вне контракта 90%. И доначисления. Они хотят прописать, что есть контрактная деятельность, а что внеконтрактная. Я могу написать, разделить. Но риск в том, что налоговики с этим разделением не согласятся. И как недропользователь я налоги буду платить, к примеру, не с 20% расходов, а с 10% или наоборот с 25%. Это вызывает субъективизм и сложность учета, со всеми вытекающими рисками штрафа, пеней и прочим. Сейчас задача налоговиков — четко прописать, как они будут выделять контрактную часть. Что будет в нее входить, а что нет.

Параллельно хотят исключить бонус коммерческого обнаружения и перенести нагрузку на НДСПИ. Планируется поменять формулу, и НДСПИ станет выше. Это очевидно. Дальше идем. У нас ведь есть еще общераспространенные полезные ископаемые. Они тоже платят налог на добычу. Ставки делают в МРП и хотят убрать поправочные коэффициенты, которые есть к этим ставкам. Но это не ключевые вещи. Самое важное сейчас, это как будет происходить деление на контрактную и внеконтрактную части. Это напрямую влияет на налог на сверхприбыль. В разрезе недропользования это достаточно масштабная вещь. Налог на сверхприбыль зависит от того, как вы это поделите. Не так вам покажется, извините, и налоги будут другие.

— Насколько я помню, в части недропользования упоминается привязка к видам ископаемых ресурсов. Можете эту сторону пояснить?

— Я Казахмыс, и у меня налог на сверхприбыль никогда не возникнет. Почему? Потому что моя контрактная деятельность закончена вот тут — выкопанный кусок земли/руды. А продаю медную продукцию, это уже вне контракта. Это и переработка, и обогащение и так далее. И в этой, первой, части налог на сверхприбыль не плачу. Потому что такова специфика моего бизнеса. А теперь представьте — я нефтяник. Нефть сырую надо перерабатывать? Нет. Добыл ее и в трубу закачал. Плачу я налог на сверхприбыль? — да, плачу. Понимаете?

— Не совсем...

— В зависимости от вида полезных ископаемых у меня получается разная налоговая нагрузка. Вот налоговики говорят, что из 150 ком-

паний недропользователей, которые работают в горнорудном секторе, в 2014 году налог на сверхприбыль заплатило только 7 предприятий. А есть желание, чтобы платили все. Если у меня горнорудка, то сверхприбыль не будет. Потому что контрактная часть заканчивается на выкопанной руде. Я ее не продала, а мне сдавать декларацию по доходной части. Налоговый кодекс говорит: в таких случаях расходы надо умножить на 20%. И все — маржа вечно 20%. Налог на сверхприбыль возникает, когда маржа превышает 25%. Или достигает этого значения. А если нефть выкопали и продали — у вас сразу маржа и налог на сверхприбыль возникает соответственно.

Сейчас идет движение в сторону, чтобы этот налог снимать не только с тех, кто торгует жидкими углеводородами, но и с тех, кто работает в горнорудном секторе.

— Как они могут это сделать?

— Они сделают дифференцированный подход, как они и написали. Механизм расчета налога на сверхприбыль будет отличаться от того, что вы добываете. Для горнорудки напущут не 20%, а, к примеру, 30%. Это уже будет выше, чем порог для налога на сверхприбыль с этой контрактной части.

— В части социальных изъятий что ожидает бизнес? Понимаю, что это не совсем налоги в чистом виде. Но в проекте нового бюджетного кодекса средства фондов, которые будут аккумулировать эти потоки, войдут в консолидированный бюджет.

— Это отдельная большая тема. Это три мощные реформы, которые в Казахстане сейчас приняты, и мы будем их видеть. Это всеобщее декларирование, обязательное медицинское страхование и пенсионная реформа. В рамках этих реформ мы будем видеть нагрузку на население и работодателей. Поэтому если добавить к объединению кодексов то, что вы сказали, это только усугубит картину.

Если коротко, то медстрахование — это дополнительная нагрузка на население и бизнес. Вы как лечились в частных платных клиниках, так и будете лечиться. Только теперь еще будете доплачивать государству за медицинское страхование. Если говорить очень коротко — государство переложило медрасходы на плечи работающего класса. Зачем, спрашивается, тогда государство?

Суть пенсионной реформы: я как работодатель буду доплачивать 5% сверху с 2017 года. За своих работников.

— Есть мнение, что в реальности это бремя ляжет на работников?

— Я так и сделаю — откуда дополнительно деньги брать? Правда, трудовой кодекс защищает права работников, и работодатель будет вынужден ждать окончания трудового контракта. Если контракт бессрочный — тогда только увольнение по статье. Тут палка о двух концах, понимаете? Если работодатель адекватный, он должен правильно объяснить ситуацию. В итоге все стоят перед выбором — или закрываться или ужиматься. Причем, не только работникам.

— Какие изменения заложены в имущественные налоги?

— В них тоже будут реформы. Все льготы по транспорту отменят. А по имуществу — вас заставят платить налоги с рыночной стоимости.

— Какие основные льготы сейчас есть по транспорту?

— Там особая льгот нет. Есть льготы на транспортный налог для инвалидов и участников ВОВ. Теперь их не будет.

— В части имущества, что значит с рыночной цены?

— Вы купили земельный участок за 1 млн тенге. Прошло два года, и он стоит 5 млн. Вы будете обязаны платить налог с 5 млн тенге.

— А кто будет определять стоимость?

— Хороший вопрос. Надо ввести систему оценки. Я думаю, будет какая-то автоматизированная система или госорганы вменяют кому-то эту работу.

— Оценка на ежегодной основе?

— Боюсь, что да. Ставка пока не ясна. Но налоговая база поменяется точно в сторону повышения. И если вы раньше занимались налогами на землю или имущество, то знаете, что у нас есть привязка к баллу бонитета, зональности и поправочным коэффициентам. Это все будет исключено, и будет база, равная рыночной цене.

КОЛЕСО

Казахстанцы возвращаются к подержанным авто



Казахстанцы по-прежнему предпочитают машины в возрасте.

Рынок

Продажи новых автомобилей официальными дилерами в апреле увеличились на 8,7% до 3884 ед. по сравнению с предыдущим месяцем (против 3573 ед. продаж в марте 2016 г.). Причем на вторичном рынке в апреле было совершено рекордное количество сделок — 72 225 (в течение 2015–2016 годов этот показатель лишь несколько раз превысил отметку 60 тысяч).

Лина СОЛОВЬЕВА

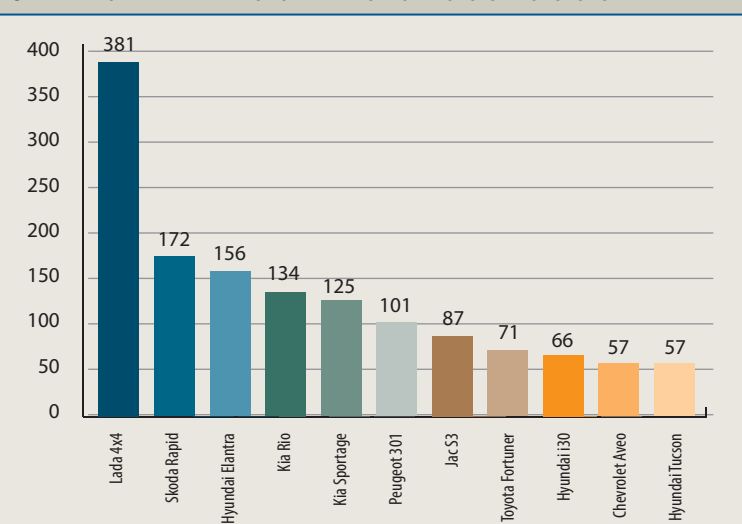
По данным АКАБ, с нового года, в связи с повышением базовых процентных ставок, были пересмотрены процентные ставки по банковским кредитам в сторону повышения. Базовая ставка НБ РК была увеличена до 17% со 2 февраля текущего года в целях сдерживания инфляции, а также повышения доверия к национальной валюте. Банки повысили требования, предъявляемые к заемщикам. В целом условия кредитования с нового года были ужесточены.

Тем не менее, наблюдается постепенное восстановление рынка. В общем срезе продаж намечается устойчивая тенденция роста машин казахстанского производства, благодаря, в том числе, программам льготного кредитования под 4% годовых и лизинга.

Объем кредитования физических лиц с начала года показывает последовательное замедление в годовом значении. По информации ПКБ, в марте 2016 года кредиты выданные населению показали прирост на 1% по сравнению с АППГ. Всего за I квартал 2016 года было выдано автокредитов на сумму почти 15 млрд тенге.

В том числе по программе БРК выдано 2,7 млрд тенге. По регионам лидируют города Алматы и Астана. На их долю пришлось 23,1 и 21,6% от всех выданных кредитов соответственно. На третьем месте ВКО, на долю которой пришлось 7,8%, а замыкает список Жамбылская область, где был выдан 1,4% от всех выданных кредитов.

САМЫЕ ПРОДАВАЕМЫЕ АВТОМОБИЛИ КАЗАХСТАНСКОГО ПРОИЗВОДСТВА



По количеству выданных автокредитов в целом так же лидируют Алматы и Астана. На их долю приходится 20,1 и 19,4 процента соответственно. А вот третье место с результатом 6,8% занимает Алматинская область, тогда как ВКО с 4,8 процентами отводится на восьмое место, пропустив вперед Атыраускую (6,4%), Южно-казахстанскую (5,6%), Карагандинскую (5,2%) и Мангистаускую (5,0%) области.

Также следует отметить тот факт, что автомобили казахстанского производства наращивают долю присутствия на рынке: в среднем, в структуре официальных продаж в первом квартале текущего года доля авто отечественного производства выросла до 20% против 11% в аналогичном периоде прошлого года.

Всего в первом квартале 2016 года официальными дилерами Казахстана было реализовано 2063 ед. автомобилей отечественного производства, что на 25,84% ниже результатов продаж января-марта 2015 г. (против 2782 ед.), однако темпы падения продаж ниже среднерыночных показателей.

В топ-10 самых популярных казахстанских авто по итогам января-марта 2016 первое место занимает Lada 4x4 (381 ед.), на втором месте Skoda Rapid (включая Rapid Spaseback) (172 ед.). Замыкает тройку лидеров Hyundai Elantra (156 ед.). Четвертое и пятое места достались автомоби-

лям Kia Rio (134 ед.) и Sportage (125 ед.). Шестую строчку рейтинга занял Peugeot 301 (101 ед.), на седьмом месте Jac S3 (87 ед.), Toyota Fortuner (71 ед.) на восьмом, Hyundai i30 (66 ед.) на девятом. Завершают Топ-10 Chevrolet Aveo и Hyundai Tucson, которые разделили 10 строчку с результатом 57 ед.

В целом, самыми популярными по итогам I квартала 2016 г. были автомобили в ценовом диапазоне до 3 млн тенге. Популярными в бюджетном сегменте были автомобили семейства Lada, автомобили Renault, Daewoo, казахстанские Geely GC6 и МК-Cross и кроссовер Jac S3 — так же отечественного производства.

По цене от 3–5 млн тенге за три месяца было реализовано 2588 ед. автомобилей. В этой категории популярными были автомобили Hyundai Accent, Kia Rio, Peugeot 301, UazPatriot и другие.

Далее следуют автомобили стоимостью 7–9 млн тенге, а именно Toyota Camry и RAV4, Kia Sportage, Mitsubishi Outlander, Nissan X-Trail и другие. В этом ценовом сегменте был продан 901 автомобиль.

Средний чек реализованных автомобилей через автосалоны по итогам продаж января-марта составил сумму 5 934 310 тенге. При этом стоит отметить, что средний чек реализованных автомобилей без пробега в разбивке по месяцам имел тенденцию снижения стоимости. Таким образом, самыми популярными среди казахстанцев остаются автомобили бюджетного сегмента.

Вторичный же рынок по итогам первых четырех месяцев 2016 года вырос аж на четверть (на 24,8%). Анализ, проведенный порталом Kolesa.kz показал, что за первые четыре месяца 2016 года на вторичном рынке совершено 222 267 регистраций (против 178 072 регистраций в аналогичном периоде прошлого года).

Апрель и вовсе побил все рекорды за последнее время: в целом (то есть с учетом грузовых автомобилей, автобусов, спецтехники, прицепов, а также трамваев и троллейбусов), в апреле было совершено 72 225 сделок (в течение 2015–2016 годов этот показатель лишь несколько раз превысил отметку 60 тысяч).

Что касается возраста автомобилей, которые предпочитают покупать казахстанцы, то тут автомобилисты по-прежнему предпочитают машины в возрасте.

Снижение продаж новых автомобилей и прекращение импорта из РФ не привело к существенному скачку популярности свежих авто в возрасте до трёх лет. С начала текущего года количество регистраций таких машин выросло, однако на фоне значительного увеличения количества всех перепродаж доля таких автомобилей даже снизилась. Если в январе-апреле 2015 года количество перерегистраций от всех перепроданных легковушек составляло 14–18%, то в текущем году их доля не превышает 14%.

Самые популярные видеорегистраторы

Аксессуары

Видеорегистратор — бесстрастный свидетель, который в случае необходимости прояснит спорную дорожную ситуацию. Но, в отличие от тех же навигаторов, регистраторы не входят в список автомобильных опций. А по-прежнему каждый водитель может выбрать устройство, ориентируясь исключительно на свои потребности и предпочтения. «КЪ» подобрал наиболее популярные модели видеорегистраторов, основываясь на отзывах пользователей «Яндекс. Маркет».

Анна ЭМИХ

ParkCity DVR HD592

Цена: от 25 тыс. тенге

Среди достоинств пользователи выделяют бюджетность, простоту, надежность и компактность (благодаря размерам «меньше спичечного коробка»), он «съемает» очень небольшую площадь лобового стекла). Этот прибор понравится тем, кому от регистратора нужно только хорошее качество записи (номера автомобилей даже на довольно приличном расстоянии видны как на дневной, так и на ночной съемке). И ничего более. Угол обзора регистратора 110°.

Минусы: из-за небольшого размера экрана приходится напрягаться, чтобы разобрать пункты меню. Из-за небольших габаритов клавиши управления разбросаны по граням устройства, что не слишком удобно.

CarCam Q7

Цена: от 40 тыс. тенге

Среди достоинств этого регистратора пользователи отмечают качество съемки в разрешении SuperHD2304x1296, а также четкую картинку как в дневном, так и в ночном режиме. Широкий угол обзора (160°) позволяет максимальную площадь дороги, эффект «Рыбьего глаза» по большей части убирается аппаратными технологиями. Еще одним несомненным плюсом можно назвать свойственный всем регистраторам этой марки минималистичный дизайн — устройство не бросается в глаза и не отвлекает водителя.



Из минусов чаще всего упоминаются сложности с извлечением карты памяти и удалением файлов, а также датчик движения, который даже при минимальной чувствительности при попадании в выбоину прерывает текущую запись и начинает писать аварийный файл.

Sho-Me Combo № 1

Цена: от 60 тыс. тенге

Отличительная черта Sho-Me Combo № 1 в том, что это устройство совмещает две самых важных для автомобилиста функции — собственно видеорегистратора и оповещения о сигналах полицейских радаров, принятых антенной и/или определяемых с помощью GPS. Среди отдельных выделенных плюсов отличная работа радара, приемлемое качество видео в формате FullHD.

В качестве недостатков многие пользователи указали сложное крепление, размер устройства и слишком громкий сигнал оповещения радара. Кроме того, как часто бывает в таких случаях, обе части работают не так хорошо, как «чистые» модели. В частности, многие пользователи отметили, что хотели бы получить более широкий угол обзора (у модели он 120°) и более качественную картинку. Кроме того, среди недостатков была указана цена устройства.

Mio MiVue 688

Цена: от 60 тыс. тенге

Среди достоинств прежде всего многофункциональность — как и предыдущая модель, устройство совмещает функции радара и видеорегистратора. Причем на этот раз упор делается именно на видео: стеклянные линзы, режим Super HD. Помимо хорошей картинки пользователи отмечают интуитивно понятное меню, сенсорный экран, а также встроенный модуль Wi-Fi

для оперативной передачи данных в мобильные устройства.

Из недостатков — небольшая емкость аккумулятора, медленная скорость передачи на Wi-Fi, отсутствие провода подключения к ПК, неудобное подключение шнура питания (оно совмещено с креплением на лобовое стекло). При срабатывании события и выходе из режима парковки может возникнуть небольшая пауза секунд на 5–8, в течение которой запись не ведется.

Street Storm CVR-A7810-G

Цена: от 65 тыс. тенге

Из достоинств — почти профессиональное качество видео (все оптические характеристики как в хорошей видеокамере), удобство и простота в использовании (устройство легко можно снять с крепления и использовать вместо обычной фото- и видеокамеры).

Из недостатков были указаны цена и отсутствие карты памяти в комплекте.

Datakam G5-CITY PRO-BF

Цена: от 83 тыс. тенге

Это устройство — один из лидеров класса премиум, по сути из достоинств — процессор Ambarella A5, матрица OmniVision OV2710, семилитровая стеклянная оптика. И как следствие — отмеченное практически всеми пользователями хорошее качество записи днем и ночью. Естественно, в устройстве присутствует блок GPS (снимаемое видео благодаря этому имеет постоянную привязку к определенному месту и времени). Среди прочих плюсов пользователями отмечены удобная встроенная программа просмотра, наличие антирадара, а также удобство креплений.

В качестве недостатков были названы маленький объем аккумулятора, небольшой размер экрана.

Infiniti QX60: городской интеллигент

Тест-драйв

QX60 — интеллигент. Собранный, стильный, уверенный, современный, разбирающийся в моде и трендах. Не такой брутальный, как QX80, но более серьезный, чем QX70. С чувством собственного достоинства. И очень четко знающий себе цену. И все это он дает понять буквально с первого взгляда.

Елена ШТРИТЕР

Если вы все еще не очень хорошо ориентируетесь в новых «Финиках» (а после того, как в 2013 году компания Infiniti провела ребрендинг модельного ряда, это для многих несколько сложно), то под именем QX60 скрывается кроссовер JX.

Очень хотелось бы сказать, что внешне автомобиль смотрится агрессивно и динамично, но это не совсем так. QX60 скорее похож на сытого и довольного жизнью хищника, который, если возникнет необходимость, разумеется, может и показать, кто на дороге главный, но в принципе, ему это особо и надо. Хищно прищуренные фары и изогнутая радиаторная решетка компенсируются мягкими плавными линиями, а обилие хрома (Infiniti — это всегда много хрома) добавляет валяжности и... интеллигентности (ассоциируется с тонкой оправой очков: просто и стильно).

Салон кроссовера — это царство бежевой кожи, пространства и света. Мягкие капитанские кресла первого ряда сразу намекают на то, что это не гоночный катер, а степенная яхта. В них, кстати, очень сложно принять «собранный» положение. А это навевает и определенную важную манеру вождения.

С точки зрения эргономики сидеть абсолютно не к чему. Вообще создается такое ощущение, что автомобиль рассчитан на то, что в нем будут проводить много времени. В дороге или в пробках — не важно.

Не менее комфортно будет и пассажирам второго ряда: ровный пол с большим пространством для ног,



собственный блок климат-контроля и регулировки сидений (как обычно 40:60), позволяющие выбрать удобное положение для спины.

Багажник радует воистину «фургоновскими» размерами. До тех пор, пока не разложен третий ряд сидений. В принципе, и в этом случае место для какой-никакой поклажи останется. Правда, не так много. Зато сам третий ряд хорош: на нем достаточно просторно (при моих 158 см роста, я там разместилась практически с комфортом, правда, на длинные дистанции ехать все же не рискнула бы), есть все необходимые полочки-ниши-подстаканники, а выступ кузова совершенно не мешает обзор. Обитателями третьего ряда, скорее всего, традиционно станут дети. Которые выросли из возраста детского кресла, разумеется. Поскольку крепления для кресел есть только на втором ряду.

Построен QX60 на платформе Nissan Pathfinder нового поколения. Под капотом нашего тестового автомобиля 3,5-литровый V6, мощностью 262 «лошадок», работающий в паре с вариатором.

Если честно, я не подозревала, что такой большой автомобиль может ехать так классно. Мягким и вальяжным ходом он напоминает не кроссовер, а скорее большой седан.

Правда, у этой мягкости есть и обратная сторона: смазанные реакции на повороты руля (кстати, сам руль радует приятным усилием: он достаточно легкий, но сохраняет ощущение управления серьезным внедорожником) и весьма ощутимые крены. Впрочем, странно было бы ожидать от пятиметровой машины азартной управляемости.

Зато расслабленный (я бы даже сказала, ленивый) драйв в левом ряду трассы — это про него. Мягкое ускорение под приятное урчание V6. Скорость абсолютно не чувствуется. Автомобиль плывет по дороге, снисходительно глотая мелкие неровности. При этом необходимая для любого маневра мощность всегда под рукой, вернее, под ногой.

Однако не стоит забывать, что QX60 все же не большой седан, а кроссовер. С хорошим клиренсом и полным приводом. На тотальное бездорожье он, конечно, не рассчитан (все-таки блокировки тут отсутствуют), но вот как насчет грунтовок? Оказывается, для нашего городского интеллигента это тоже не проблема.

На грунтовке он остается все так же абсолютно безмятежен, сохраняя ту же тишину в салоне и ни капельки не пугаясь ямок (20-дюймовые колеса их просто не замечают), кочек и прочих «грунтовых» сюрпризов (на больших волнообразных неровностях, правда, пассажиры, подверженных морской болезни могут немного укачаться). А что-то большее от него вряд ли потребуется.

Мы привыкли к тому, что Infiniti — это мощный мотор в сочетании с отточеной управляемостью. QX60 показывает, что Infiniti может быть другим. На смену ураганной динамике и спортивному характеру пришли вместительность и комфорт (в этом он, пожалуй, мало уступает даже «старшему» QX80). А задиристый характер вырос в спокойную уверенность интеллигента, знающего себе цену.

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
НОРМАЛИЗАЦИЯ
ФОНДИРОВАНИЯ

>>> [стр. 8]

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ЭФФЕКТА ОСЛАБЛЕНИЯ
ХВАТИТ ТОЛЬКО
НА 2016 ГОД

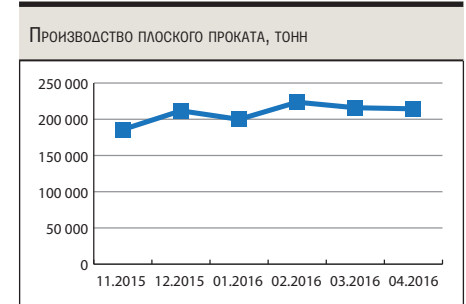
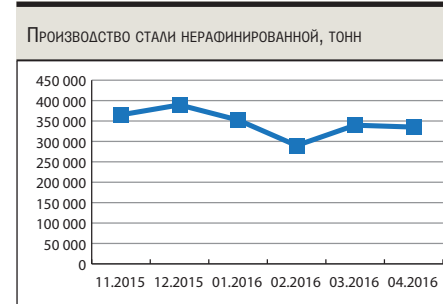
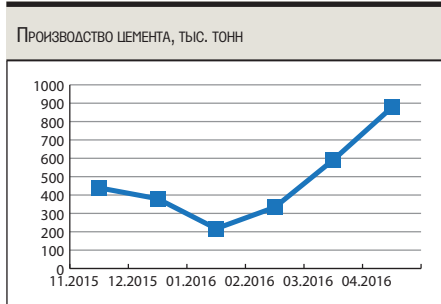
>>> [стр. 9]

ИНДУСТРИЯ:
ЭНЕРГИЯ
ОБЕТОВАННАЯ

>>> [стр. 10]

ТЕНДЕНЦИИ:
РЕСТОРАНЫ ПЛАТЯТ
ПО СЧЕТАМ

>>> [стр. 11]



Инвестиции в Choco-commerce

Онлайн-ритейл

Холдинг Chocofamily привлек более \$1 млн известного бизнесмена. Средства в крупный интернет-холдинг инвестировал предприниматель Мурат Абдрахманов. В 2018–2020 годах холдинг Chocofamily собирается выйти на IPO. К этому моменту компания планирует увеличить оборот более чем в 10 раз.

Анна ШАТЕРНИКОВА

По словам основателя Chocofamily Рамиля Мухоряпова, подготовка к сделке заняла почти год. «Мы выстраивали холдинговую структуру, приводили в порядок документацию, договаривались, как будет управляться компания. Сегодня для холдинга начинается новый этап развития. Мы прибыльны, у нас нет долгов, а теперь появились дополнительные ресурсы для развития. Рады, что у компании сформировался пул высококлассных инвесторов», — прокомментировал Рамиль Мухоряпов. Оборот Chocofamily за 2015 год



В 2016 году Chocofamily ожидает двукратного роста

вырос на 82% с 3,4 млрд тенге до 6,2 млрд тенге. В 2015 году на сайтах группы было совершено более 1,5 млн покупок. Мурат Абдрахманов — известный предприниматель, основатель телекоммуникационных компаний Astel, Kaztranscom, сети клиник Denta Lux, «Медикал парк» объяснил выбор объекта для инвестирования средств тем, что Chocofamily работает на расширяющемся рынке и показывает хорошие

результаты на протяжении всех пяти лет развития.

Большая часть привлеченной суммы будет направлена на развитие текущих сервисов компании — Chocolife.me, Chocotravel.com, Chocofood.kz, Chocomart.kz, Lensmark.kz. Капитализация компании с момента входа первых инвесторов в 2011 году выросла в 93 раза и по итогам раунда превысила \$10 млн.

Это второй раунд внешних инвестиций в группу. Ранее, в 2013 году, в Chocofamily вложила инвестиционная компания DEMUS Capital, которая остается одним из крупнейших инвесторов компании. Основателям и менеджменту по итогам последнего раунда принадлежит 79% в Chocofamily Holding.

Ранее основатель Chocofamily сообщил о том, что у холдинга появились два новых инвестора. Вторым, наряду с Муратом Абдрахмановым, стал Нуржас Макишев, один из успешных казахстанских инвесторов Кремниевой долины. Инвестор познакомился с командой холдинга в 2012 году, в начале 2015 инвестировал, будучи свидетелем успешного управления и роста. Как сообщили «КЪ» в пресс-службе холдинга, «это дружеская инвестиция с целью поддержать проект, который нравится инвестору». Нуржас Макишев помог по-новому взглянуть на перспективы части проектов холдинга, в частности, на самый быстрорастущий проект группы — Chocofood.kz.

«Мы завершили реструктуризацию, и из группы отдельные юридических лиц превратились в холдинг. Ранее наблюдалось несовпадение реальных акционеров с фактическими, сейчас мы устранили этот момент», — отме-

тил Рамиль Мухоряпов. По его словам, в этом году компания ожидает почти двукратного роста, то есть более быстрыми темпами, чем в прошлом году. «Это связано с тем, что у компании появилось больше ресурсов с более агрессивной политикой. Отдельные наши проекты выросли более чем на 60%, Chocotravel вырос в 3 раза, Chocofood показал 5-кратный рост и растет каждую неделю, эти проекты станут локомотивами группы», — сообщил Рамиль Мухоряпов.

По словам представителей рынка электронной коммерции, последний год охарактеризовался тем, что мно-

гие проекты выходят в прибыль. Еще пару лет назад, отметила директор по продажам и маркетингу инвестиционной компании The Farm Анна Осипова, таких проектов насчитывались единицы. «Кризис стал не только периодом испытаний, но открыл возможности роста, возможность подумать над тем, чем занимается бизнес, где есть шанс заработать», — считает эксперт. При этом, отмечают участники рынка, привлекать пользователей в интернете не дешево, и успешные проекты сегодня не реализуются без привлечения инвестиций.

Компания и инвестор

В интернет-холдинг Chocofamily входят сервис коллективных покупок Chocolife.me, сервис по продаже авиабилетов онлайн Chocotravel.com, сервис заказа еды из ресторанов Chocofood.kz, интернет-магазин по продаже линз и контактной коррекции Lensmark.kz, а также интернет-магазины Chocomart.kz, Intermarket.kz. В компании работает 200 сотрудников. На сервисах Chocofamily зарегистрировано 970 000 пользователей. В год на сайтах группы совершается более 1,5 млн покупок. Мурат Абдрахманов — известный предприниматель, основатель телекоммуникационных компаний Astel, Kaztranscom, сети стоматологических клиник Denta Lux. Ранее занимал посты директора департамента информационных технологий ЗАО «НК «КазМунайГаз», генерального директора АО «КазТрансКом», директора по корпоративному развитию АО «НК «КазМунайГаз». Входит в ТОП-50 самых влиятельных бизнесменов Казахстана по версии Forbes. Член совета директоров ChocoFamily.

«Тяжелая артиллерия» фармацевтики: сделано в Шымкенте

Открытие цеха асептической распылки порошков антибиотиков (ЦАРПА) АО «Химфарм» (представляет на казахстанском рынке торговую марку SANTO Member of Polpharma Group) состоялось на этой неделе в Шымкенте. Запуск производственной линии, на которой производится асептическая распылка порошков антибиотиков группы цефалоспоринов, реализован при поддержке специалистов группы Polpharma.

Ирина ТРОФИМОВА

Ввод в эксплуатацию ЦАРПА завершает создание первого в стране производства антибиотиков по международным стандартам надлежащей производственной практики (GMP). На базе цеха осуществляется производство 14 наименований порошковых антибиотиков. Как отмечают представители SANTO, производство можно назвать уникальным для Казахстана, поскольку новая линия пока является единственной в республике, на которой выпуск порошковых антибиотиков осуществляется в соответствии с современными протоколами лечения и на современном европейском оборудовании. Наряду с обеспечением соблюдения стандартных технологических процедур, в новом цехе выдержаны самые строгие требования, предъявляемые к выпуску антибиотиков. Производство препаратов данной группы требует создания и поддержания стерильности, защиты от возможного попадания потенциально опасных для человека микроорганизмов. Поэтому производство антибиотиков-цефалоспоринов в ЮКО соответствует строгим условиям обеспечения требуемого класса чистоты по стерильности микродозирующих машин, флаконов и пробок, по подготовке воды и кондиционированию воздуха.

По сравнению с новыми лекарственными средствами, появляющимися на рынке, продукция SANTO имеет преимущество с точки зрения изученности клинико-лабораторных показателей.

Комментируя запуск новой производственной линии, генеральный директор АО «Химфарм» Ижи Урбанец отметил, что несмотря на сложности в экономике, фармацевтический рынок остается одним из самых динамично развивающихся. «Сложившаяся в стране и в мире экономическая ситуация влияет на наше раз-



витие, но вопрос обеспечения населения качественными доступными препаратами для нас всегда стоит на первом плане. Фармацевтическую продукцию относят к списку товаров первой необходимости, и мы видим свою задачу в том, чтобы позаботиться о людях, предоставляя им эффективные и вместе с тем доступные по цене медикаменты», — сообщил Ижи Урбанец.

По его словам, открытие цеха асептической распылки порошков антибиотиков является важным шагом в реализации масштабной инвестиционной программы SANTO, направленной на модернизацию предприятия, на создание инновационного экспортноориентированного производства, способного обеспечить потребителей доступными и качественными фармпрепаратами. Реализация инвестиционной программы началась

в 2011 году, после присоединения АО «Химфарм» к группе Polpharma. Объем инвестиций, запланированных на реализацию программы, превышает \$100 млн. В рамках инвестпрограммы уже запущен в эксплуатацию цех по производству ампул и инфузий, построены научно-исследовательский испытательный центр, лаборатория контроля качества, укомплектованная самым современным технологическим оборудованием, два склада готовой продукции, новая котельная, модернизирована дорожная инфраструктура. Завершены работы по модернизации складского хозяйства в соответствии со стандартами надлежащей практики. «Мы не собираемся останавливаться на достигнутом и будем продолжать модернизацию нашего производства в Шымкенте», — отметил Ижи Урбанец.

В настоящее время SANTO является крупнейшим отечественным производителем лекарственных средств. На долю компании приходится более трети от общего объема лекарственных средств, закупаемых ТОО «Самрук-Казына Фармация» в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи. Производственная мощность крупнейшего игрока казахстанской фармацевтической промышленности составляет 300 млн ампул в год, 6 млн пакетов инфузионных растворов, 1,2 млрд таблеток, гранул и саше, 40 млн флаконов антибиотиков, 26 млн флаконов сиропов, настоек, растворов.

«В первую очередь, наша компания ориентирована на обеспечение потребностей внутреннего рынка. SANTO выпускает качественные и эффективные лекарственные препараты, и потребители делают выбор в пользу нашей продукции. Это под-

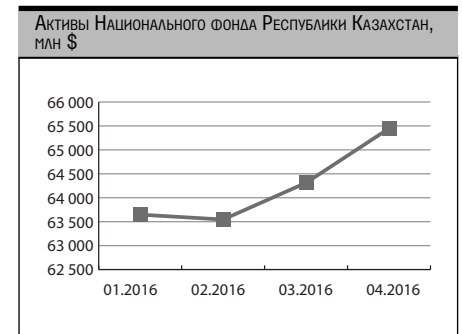
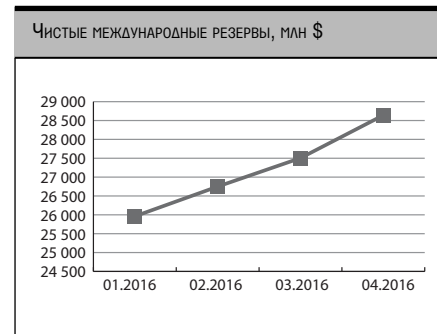
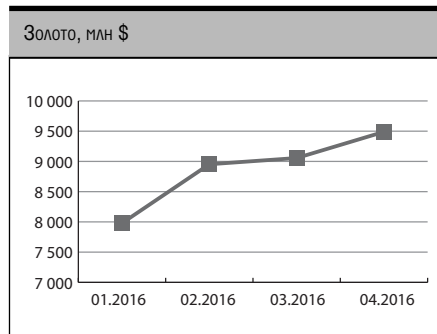
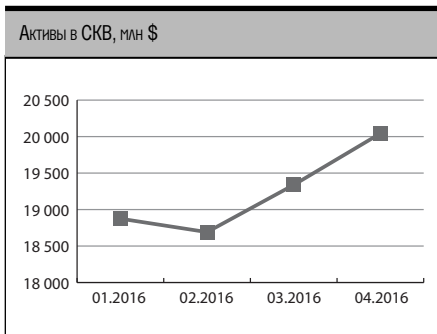
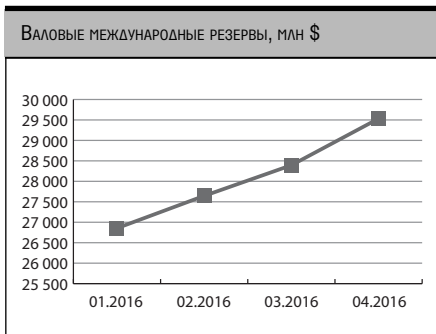
тверждается тем, что компания занимает лидирующую позицию среди локальных производителей лекарственных средств, охватывая 40% объема рынка отечественных препаратов и 4% объема общего рынка лекарственных средств Республики Казахстан», — подчеркнул Ижи Урбанец.

Руководство SANTO сообщили, что в новом цехе асептической распылки порошков антибиотиков будут заняты 50 специалистов компании, прошедших соответствующую подготовку. Компания уделяет серьезное внимание вопросу повышения квалификации сотрудников и подготовке молодых специалистов. В рамках запущенного в 2013 году образовательного проекта «Академическая программа SANTO» подписаны меморандумы о сотрудничестве с Медицинским Университетом Астана, Центром Наук о жизни Назарбаев Университета, Южно-Казахстанской государственной фармацевтической Академией и Назарбаев Интеллектуальной химико-биологической школой в Шымкенте. В рамках меморандумов студенты, школьники и ученые посещают производственные площадки и исследовательские лаборатории компании в Казахстане и в Польше, получают гранты для поддержки наиболее перспективных научных работ.

Фармпроизводители из Южного Казахстана рассчитывают, что запуск производства антибиотиков, соответствующего стандартам GMP, позволит как расширить портфель выпускаемой продукции и объемы ее поставок на внутренний рынок РК, так и увеличить экспортные продажи. Как сообщил Ижи Урбанец, в 2015 году на долю экспортных поставок пришлось около 9% от общего объема продаж на сумму 1,5 млрд тенге. Основным импортером продукции SANTO является Кыргызстан, где с целью увеличения доли экспорта казахстанская компания зарегистрировала представительство, в списке торговых партнеров казахстанских фармцевтов также значатся Туркменистан, Таджикистан, Монголия и Россия. В планах компании значится увеличение присутствия на российском рынке, а также выход на рынок Узбекистана.

Председатель наблюдательного совета группы Polpharma Ежи Старк отметил, что компания SANTO плодотворно выполняет обязательства, принятые в рамках инвестиционной программы, и производство стерильных антибиотиков является важной ее составляющей.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Биржа обещает несколько IPO



Государство стремится добиться максимальной диверсификации фондирования в условиях ограниченности банковского кредитования

Рынок

Регулятор и биржа рассчитывают, что интерес к тенговым активам затронет и фондовый рынок. Сам рынок по-прежнему живет преимущественно передачей инвестиций ЕНПФ в частное управление и возможной приватизации через биржу.

Николай ДРОЗД

Директор департамента рынка ценных бумаг Нацбанка Мария Хаджиева прокомментировала планы регулятора, связанные с либерализацией регулирования фондового рынка. Одним из важнейших из них выглядит снижение барьеров для брокеров. Основная идея состоит в том, что требования к ним по размеру капитала будут зависеть от количества осуществляемых сделок и числа клиентов. Значительная дифференциация брокеров будет создавать возможности выбора для розничных инвесторов, связанные, например, с уровнем тарифов. Нацбанк разрешил также осуществление сделок с ценными бумагами в электронном формате по принципу интернет-банкинга, без наличия ЭЦП, когда операции могут осуществляться путем рассылки SMS со специальными кодами.

Каких-либо барьеров для эмитентов не существовало и ранее, поскольку, как правило, они соответствовали существующим ограничениям по уровню долговой нагрузки. Нацбанк планирует также устранить избыточные элементы в инфраструктуре рынка ценных бумаг. По словам г-жи Хаджиевой, состоится объединение Центрального депозитария и Единого регистратора ценных бумаг, «видимо под эгидой Центрального депозитария». Слияние, как ожидается, позволит упростить торговлю ценными бумагами и, возможно, опять же снизить

тарифы брокеров. Самым важным следствием этого объединения, однако, станет планируемое создание специального информационного портала, на котором будет происходить определение рыночной стоимости бумаг, активно не торгующихся на бирже, и, возможно, будут осуществляться сделки.

Помимо либерализации предусматривается и защита прав розничных инвесторов, хотя времена, когда государство брало на себя значительную часть рисков, прошли, и инвесторы должны сами оценивать и принимать рыночные риски.

Участовавшая в дискуссии председатель правления SkyBridge Invest Шолпан Айнабаева отметила, что ожидания рынка связаны не со снижением тарифов, а с развитием инвестиционной культуры. На портале смогут общаться инвесторы и компании и обсуждаться сделки в отношении активов, которые не являются биржевыми, была упомянута даже возможность «предложить купить часть магазина, куда вам нравится ходить за продуктами». Г-жа Айнабаева считает также, что ожидания участников рынка в этом году по-прежнему связаны с приватизацией и выводом пакетов акций на фондовую биржу и передачей частным компаниям управления активами ЕНПФ. При этом инвестбанкир полагает, что управляющими должны быть казахстанские компании и их должно быть не меньше десяти. Г-жа Айнабаева считает при этом неправильным подход, при котором активы могли бы распределяться среди всех компаний с лицензией брокера, поскольку «должен осуществляться жесткий отбор». Для того чтобы на рынке ценных бумаг произошло оживление и пришли иностранные и розничные инвесторы, необходимо наличие институциональных игроков. Председатель правления KASE Алина Алдамбергрен считает, что бирже нужны разные типы инвесторов, но диверсификация управляющих пенсионными активами особенно важна, поскольку сейчас решения принимаются одной структурой

и одним инвестиционным комитетом, а нужны несколько инвестиционных комитетов и несколько стратегий, тогда, собственно, возникнет рынок. Председатель правления «Сентрас Секьюритиз» Талгат Камаров в свою очередь убежден, что в разные периоды на рынке может быть эффективно разное количество игроков: в период стагнации и 10 много, а в момент бурного роста в 2007–2008 годах было недостаточно и 120 существовавших брокеров.

В этом году рынку не удастся слезть с «иглы»

Заместитель председателя правления биржи Андрей Цалюк отмечает, что разговоры инвестбанкиров в последние месяцы по-прежнему сводятся к тому, как бы использовать возможности, связанные с приватизацией и передачей пенсионных активов в частное управление. Между тем существуют и другие возможности. Г-н Цалюк отметил, в частности, что в прошлом едва ли не близким к идеалу для биржи было размещение АО «Баст». В этом году состоится размещение «другой компании из горно-металлургического сектора», причем осуществляемое другим маркетмейкером. (Речь идет о небольшой компании KM Gold, осуществляющей добычу в Жамбылской, Алматинской и Карагандинской областях и имеющей опционы на расширение своей ресурсной базы. Компанию выводит на биржу BCC Invest, сумма планируемого размещения и его дата пока не определены и во многом зависят от рыночной конъюнктуры.) Кроме того, г-н Цалюк считает возможным еще несколько IPO небольших компаний осенью. На его взгляд, в настоящий момент существуют предпосылки для оптимизма относительно перспектив фондового рынка. Во многом они связаны с ростом интереса к тенговым активам в этом году, в отличие от двух предыдущих годов, когда инвесторы уходили в валюту. Вторым поводом для оптимизма является формирование кривой доходности Нацбанком, позволяющей потенциальным участникам рынка прогнозировать стоимость заимствований с определенным спредом по отношению к бенчмаркам на срок в 30 и даже уже 90 дней. По словам г-жи Айнабаевой, рынок, однако, считает, что этих поводов для оптимизма недостаточно и все по-прежнему зависит от пенсионной иглы. Энтузиазм же связан главным образом с вниманием к фондовому рынку и политическими решениями на правительственном уровне. Основным мотивом подобного интереса со стороны государства является стремление добиться максимальной диверсификации фондирования в условиях ограниченности банковского кредитования. Г-жа Алдамбергрен отметила, что в качестве одной из идей с институтами развития и холдингом «Байтерек» обсуждается субсидирование ставок по облигациям компаний по тому же принципу, как субсидируются ставки по кредитам. Каких-либо деталей, как это может происходить, пока нет, но само по себе осуществление принципа субсидирования по отношению к облигациям означает стремление уравнять банковский сектор и облигации.

Нормализация фондирования

Итоги

Первый квартал года был непросто для Народного банка и всего сектора. Как и прогнозировал банк, произошел рост доли проблемных кредитов. Кроме того, банк был ограничен в кредитовании из-за высокой стоимости фондирования и неопределенности на валютном рынке.

Дмитрий КОВАЛЕВ

Комментируя в ходе регулярной пресс-конференции дальнейшие перспективы развития ситуации с кредитами с просрочкой свыше 90 дней по просьбе «КЪ», председатель правления банка Умут Шаяхметова отметила, что в апреле и мае нет роста NPL и она видит в дальнейшем перспективы улучшения, а не ухудшения ситуации. Одной из причин роста доли плохих кредитов в портфеле было сжатие кредитного портфеля в первом квартале. Среди других причин переход в разряд проблемных кредитов в агросекторе, которые теперь уже «кристаллизовались», и увеличение просрочки в розничном кредитовании, где ситуация улучшилась в последние месяцы. В январе, когда ставки были на очень высоком уровне, банк приостановил и корпоративное, и розничное кредитование. Кредитование было экстренным и осуществлялось только в долларах и для тех заемщиков, которые имели валютную выручку. Кредитный портфель банка за первый месяц снизился на 80 млрд тенге. Ситуация изменилась после возвращения Нацбанка на рынок тенговой ликвидности и возобновления механизма банковской ставки. Дедолларизация происходит достаточно активно, правда, по оценкам г-жи Шаяхметовой, в сегменте депозитов юридических лиц, которые быстрее оценивают изменения ситуации. Доля тенговых депозитов юридических лиц на конец первого квартала достигла

43,3%, увеличившись за квартал почти на 20%. У физических лиц изменения происходили медленнее. Тенговые депозиты увеличились до 23,3 с 22,4%. По оценкам заместителя председателя правления банка Марата Альменова, в апреле и мае этот процесс более выражен и в тенге находится 26–27% розничных депозитов. Г-жа Шаяхметова привела также статистику, связанную с покупкой и продажей банком долларов. В первом квартале прошлого года нетто-покупки составили \$1,3 млрд, в первом квартале этого года они были на уровне \$27 млн, причем в марте ситуация отличалась от январской. В апреле продажи долларов превысили покупки более чем в 2 раза. Объемы абсорбции Нацбанком краткосрочной тенговой ликвидности составили 1,7 трлн тенге.

Таким образом, появляются перспективы для роста кредитования, хотя для этого необходимо снижение ставок до уровня 12–14%.

Ситуация с фондированием позволила, например, отказаться от участия в программе обусловленного фондирования от ЕНПФ. Г-жа Шаяхметова, в частности, отметила, что в банки в мае начали поступать средства, направленные на обусловленное фондирование МСБ. Решение о направлении 200 млрд тенге было принято в середине февраля, когда рынок испытывал недостаток в тенговом фондировании, до его реализации, однако прошло довольно много времени, и проблемы с тенговой ликвидностью не носят такой остроты. Кроме того, для Народного банка не столь уж важна сумма фондирования в рамках отводимого на него лимита в 21,6 млрд тенге. Г-жа Шаяхметова также отметила, что в программе участвуют 12 банков и не все из них ранее специализировались на кредитовании МСБ. По информации спикера, это уже сказывается на кредитовании и несколько представителей бизнеса обратились с письмом с просьбой пересмотреть лимиты в рамках программы и состава банков. Народный банк, однако, принял окончательное решение не участвовать в программе.

Что касается других проблем в фондировании, то в пресс-релизе о своих результатах в первом квартале банк отмечает снижение средств юридических лиц на 7,8% по сравнению с 31 декабря прошлого года. Снижение произошло в основном за счет более низких ставок вознаграждения, предлагаемых Народным банком в свете улучшения ситуации с тенге в феврале—марте. Комментируя по просьбе «КЪ», при каких условиях корпоративные депозиты станут более выгодными для банка, председатель правления отметила, что в отличие от розничных депозитов у депозитов юридических лиц нет ограничений по предельно допустимой границе ставок. Некоторые депозиторы активно пользовались этим в январе в условиях дефицита тенговой ликвидности, когда ставки по корпоративным депозитам в тенге взлетали до 40%. Вторым мотивом помимо стоимости фондирования стал ограниченный спрос заемщиков на дорогие кредитные ресурсы. Банк может привлечь настолько дорогие деньги, только если у него есть возможность кредитования по соответствующим ставкам. Между тем стоимость денег в первом квартале корректировалась и планы привлечения заемщиков. Ситуация со ставками нормализовалась, и объективным ориентиром является базовая ставка Нацбанка. При этом у банков должен быть определенный уровень маржи при привлечении тенговых депозитов и обязательствами по изъятию ликвидности Нацбанка. Поскольку привлечение депозитов под 14% и размещение их затем под 14% в Нацбанке в условиях отсутствия спроса на кредиты не является выгодной для банков операцией. По оценкам г-жи Шаяхметовой, для Народного банка приемлемым уровнем маржи было бы 2%, для остальных банков, по ее мнению, также определенным ориентиром остается базовая ставка, находящаяся на уровне 15% ± 1%. Уровень маржи при фондировании, однако, является разным в зависимости от ситуации с ликвидностью у разных банков.

Коррекция на рынках пока не потребовала быстрых решений

Регулирование

На прошлой неделе американская ФРС опубликовала протоколы своего апрельского заседания. Публикация произвела впечатление на рынки, скорректировав цены на нефть и укрепив доллар по отношению к евро и сырьевым валютам. Пока сложно говорить о масштабном изменении тренда, что может произойти в случае принятия в июне американским регулятором решения о повышении базовой ставки. Основное содержание протокола как раз в том, что рынки опрочетливо недооценивают эту возможность.

Денис КРАВЦОВ

После публикации рыночные ожидания в отношении повышения ставки в июне подскочили до 34%, тогда как еще в начале текущей недели вероятность составляла лишь 4%. Смысл комментариев аналитиков сводится к тому, что внутренняя американская макроэкономическая статистика, связанная с ростом уровня инфляции, розничными продажами, промышленным производством и уровнем занятости, выглядит довольно благоприятно. Замедление позитивной динамики в начале года может восприниматься как действие сезонных факторов, не дающих оснований для смягчения планов. Раньше в качестве главного внешнего риска неизменно упоминалась возможность ухудшения в китайской экономике, теперь — возможность того, что большинство британцев проголосует за выход из ЕС. Один из спикеров ФРС, Джеффри Лэкер, отметил, правда, лишь, что в связи с проведением референдума сроки повышения ставки могут быть сдвинуты на месяц и перенесены на июль.

Тенге среагировал на коррекцию цен на нефть и укрепление доллара по отношению к большинству валют на первой же биржевой сессии после публикации протоколов, ослабев на 5 процентных пунктов, до уровня в 334,89 тенге, при очень небольших объемах рынка. На следующих двух сессиях курс практически не менялся, что могло быть связано как с вмешательством Нацбанка, так и с отсут-

ствием определенности относительно того, меняется ли фундаментальный тренд. Необходимо каких-либо изменений, связанных с подходами Нацбанка, далеко не очевидно, так же как ограничен инструментариум реагирования. Ближайшее заседание Нацбанка по базовой ставке назначено на 6 июня, и теоретически возможно ужесточение политики ФРС и влияние на цены на нефть могли бы стать основанием если не для повышения ставки, то по крайней мере для паузы в дальнейшем процессе снижения. Эксперты, комментировавшие ситуацию по просьбе «КЪ», не видят предпосылку для какой-то быстрой реакции со стороны казахстанского регулятора.

По мнению исполнительного директора, члена правления компании «Асыл-Инвест» Нурлана Рахимбаева, хотя в настоящее время ожидания относительно повышения ставки ФРС уже в июне быстро растут, вероятность этого события на данный момент составляет всего 30%. Поводом для роста числа экономистов, ожидающих роста ставок, стали недавно вышедшие данные США по инфляции, показавшие ее значительный прирост в апреле текущего года. До выхода статистики вероятность события оценивалась довольно низко.

Следует отметить, что в первом квартале риторика главы ФРС по части монетарной политики была «голубиной». В марте текущего года глава ФРС поставила под сомнение необходимость четырех повышений ставок в этом году, отметив низкие темпы инфляции и слабый рост заработных плат. Кроме того, были отмечены негативные тенденции в экономике Китая и чрезмерное укрепление американского доллара. В итоге в этом году по базовому сценарию ФРС повысит ставку только два раза. Это событие уже привело к ослаблению американского доллара, росту цен на нефть и рынка акций.

Очевидно, ФРС вряд ли откажется от своей позиции по итогам июньского заседания, так как апрельские данные по инфляции должны быть подтверждены еще неоднократно в следующие месяцы. Также необходим более сильный рост заработных плат в США, чего еще в регулярной статистике не отмечено. К тому же остаются на повестке дня риски по экономике Китая и все еще сильные позиции американского доллара. Заявления главы ФРС оказали некоторое давление на доллар в период с начала текущего года, но, вероятно, этого мало.

«В связи с этим мы думаем, что текущий рост ожиданий того, что ставка в июне может быть повышена, будет оказывать некоторое давление на рынок нефти до июньского заседания ФРС. Вероятно падение цен на нефть марки Brent в район \$44–43 за баррель. Более сильного падения мы пока не ожидаем.

Монетарная политика Нацбанка РК будет меняться в зависимости от движения цен на нефть. Но не думаем, что возможная коррекция повлияет на текущую политику», — сказал Нурлан Рахимбаев.

В свою очередь директор консалтинговой компании Almagest Айдархан Кусаинов сказал, что в его восприятии политика Нацбанка совершенно прозрачна, понятна и разумна. Влияние ФРС не столь важно. Больше значение имеет на самом деле курс рубля. Как рубль будет реагировать на внешнюю ситуацию, так будет реагировать и тенге. Другое дело, что если бы тенге был ослаблен по отношению к рублю сильнее, могло не быть такой корреляции. Если бы в последние месяцы, напротив, было допущено более сильное укрепление тенге, это было бы вредно для экономики. По мнению г-на Кусаинова, «наверное, ставки ФРС будут влиять на нефть и на рубль, и мы будем испытывать это через них. Но если реализоваться политику роста конкурентоспособности экономики, то это воздействие уйдет».

Тема возможного изменения базовой ставки обсуждалась и на пресс-конференции Народного банка по итогам первого квартала. С точки зрения заместителя председателя правления банка Ертая Салимова, базовая ставка должна находиться на более низких уровнях. Банкир считает, что оптимальным было бы ее нахождение на уровне 12% ± 1%. Тем не менее снижение вероятно в дальнейшем, а не на ближайшем заседании технического комитета по ставке, которое пройдет 6 июня. Дело в том, что рынок должен адаптировать тот уровень ставок, который появился после снижения только что в мае.

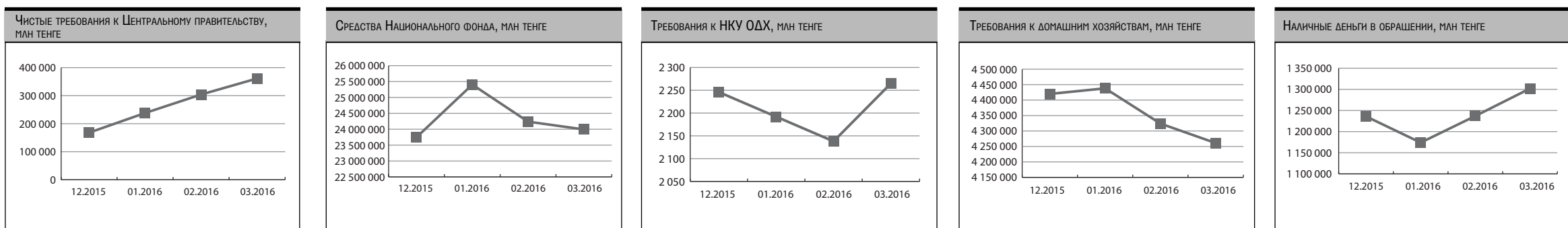
Председатель правления банка Умут Шаяхметова отметила сохраняющуюся достаточно непростую ситуацию с инфляцией. Мандат Нацбанка предусматривает прежде всего борьбу с инфляцией, в то время как рост кредитования и экономический рост — это задачи, скорее, правительства. Кроме того, при принятии решения регулятор должен ориентироваться на другие факторы, в частности на ставку ФРС.

АЛУАН ТУРЛИ, БИРАҚ ҰТҚАС
және тикелей дәстүр

ТАКИЕ РАЗНЫЕ, НО ТАКИЕ ПОХОЖИЕ
новый органический вкус

Алматы → Сиань

SCAT.KZ



Новый глоток ликвидности



Выход российских акций на KASE способствует росту ликвидности на рынке

Биржа

Большинство аналитиков положительно оценивают выход российских эмитентов на Казахстанскую фондовую биржу. По их мнению, это способствует росту ликвидности, которой так не хватает казахстанскому рынку. Однако быстрого роста российских акций они не ожидают.

Динара ШУМАЕВА

19 мая на Казахстанской фондовой бирже начались торги акциями одного из крупнейших российских банков — Сбербанка.

Торги 19 мая открылись с уровня 649,75 тенге за акцию, закрылись на 651,7 тенге. Во время последних торгов (24 мая) они закрылись на уровне 625,69 тенге. Общий объем торгов за четыре торговых дня составил 8,5 млн тенге (\$25,3 тыс.).

В ближайшее время планируется начало торгов акциями еще шести российских эмитентов, таких как «Аэрофлот» — лидер рынка авиаперевозок, Банк ВТБ — второй по величине активов банк в России, «Газпром» — крупнейший производитель нефти, «Магнит» — компания розничной торговли, «Ростелеком» — телекоммуникационная компания национального масштаба и «Уралкалий» — компания, занимающая первое место в мире по объемам производства хлорида натрия.

Торги по акциям будут проходить с 15:00 по 17:00 по времени Астаны. Цены акций будут близки к московским ценам, но с поправкой на курс рубля к тенге. Общая капитализация этих компаний на данный момент составляет \$128 млрд, а дневной объем торгов на Московской бирже превышает 8 млрд бумаг (в том числе и Сбербанк России).

Для казахстанского рынка ценных бумаг это значительное событие, поскольку ранее на KASE никогда не торговались акции российских компаний, за исключением облигаций ВТБ Банка (начало торгов — 3 марта 2015 года).

По словам инвестиционных аналитиков, выход «голубых фишек» России на организованный рынок Казахстана сыграет важную роль в формировании местного рынка. По словам директора департамента аналитики АО «Фридом Финанс» **Ерлана Абдикаримова**, акции, представляющие собой эмитентов, которые торгуются на значительно более ликвидном рынке, могут инициировать «двусторонний переток» ликвидности путем арбитражных операций.

«Ко всему прочему новые инструменты способны повысить и ликвидность локального рынка, что приведет к увеличению объема торгов, росту эффективности цен и, как следствие, общему росту ликвидности рынка акций», — говорит аналитик.

По информации вице-президента IFC Financial Center **Станислава Вернера**, Казахстанская фондовая биржа обладает всеми признаками

организатора торгов, за исключением комфортной ликвидности. Ее уровень сейчас не позволяет привлечь активных биржевых игроков, которые генерируют большой объем сделок и, как следствие, комиссионного вознаграждения. Соответственно, у биржи меньше ресурсов для того, чтобы развивать текущие сервисы и предлагать новые, совершенствовать используемые технологии, идти в ногу со временем.

«Запуск обращения акций Сбербанка на KASE — это попытка изменить сложившуюся ситуацию. В России обыкновенные акции крупнейшего банка страны — это номер один по биржевому оборотам. Появление их на KASE может как привлечь новый пласт локальных биржевых участников, так и привести их из России, в первую очередь для осуществления арбитражных операций», — полагает эксперт.

По словам директора аналитического департамента ИК «Golden Hills — Капиталь АМ» **Михаила Крылова**, для большинства крупных участников рынка Казахстана доступна Московская биржа. Однако волатильность курса тенге повышает риски при торговле акциями для инвесторов с большим объемом проторговки относительно собственного капитала. На Казахстанской бирже акции Сбербанка смогут торговаться в тенге, что снижает валютные риски.

Естественно, такие меры всегда способствуют повышению ликвидности, попутно с ростом популярности финансового инструмента среди самых многочисленных по уровню дохода инвесторов.

Позитивное объединение

Инфраструктура

Профессиональные участники рынка — казахстанские брокеры достаточно позитивно оценивают решение об объединении Центрального депозитария и Единого регистратора ценных бумаг, а также идею создания отдельной электронной площадки для торговли низколиквидными ценными бумагами. По их мнению, это позволит упростить торговлю ценными бумагами и, возможно, снизит тарифы брокеров.

Динара ШУМАЕВА

Как известно, Национальный банк планирует объединить Центральный депозитарий и Единый регистратор ценных бумаг под эгидой Центрального депозитария. Таким образом регулятор планирует устранить избыточные элементы в инфраструктуре рынка ценных бумаг. Об этом 19 мая заявила директор департамента рынка ценных бумаг Нацбанка **Мария Хаджиева**.

На сегодняшний день Центральный депозитарий имеет лицензию от регулятора на проведение открытия и ведения банковских счетов юридических лиц; открытия и ведения корреспондентских счетов банков и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций; переводные операции: выполнение поручений юридических лиц по платежам и переводом денег.

Центральный депозитарий также оказывает услуги номинального держателя ценных бумаг и присвоения международных идентификаторов ценным бумагам.

Единый регистратор ценных бумаг сегодня оказывает два вида

услуг. Во-первых, это услуги ведения системы реестров держателей ценных бумаг, то есть формирование, ведение и хранение системы реестров держателей ценных бумаг; регистрация сделок с ценными бумагами; фиксация и подтверждение прав собственности держателей ценных бумаг; предоставление эмитенту информации, составляющей систему реестров. Во-вторых, это услуги ведения системы реестров участников хозяйственных товариществ — формирование, ведение и хранение системы реестров участников хозяйственных товариществ; регистрация сделок с долями в уставном капитале хозяйственных товариществ; фиксация и подтверждение прав собственности участников ТОО; предоставление товариществу информации, составляющей систему реестров.

Как пояснил **«Къ»** директор аналитического департамента АО «Асыл-Инвест» **Нурлан Рахимбаев**, данные институты не дублируют функции друг друга, но их объединение упростит процедуры проведения расчетов по сделкам и приведет к оптимизации инфраструктуры рынка и расходов инвесторов. Конкретно в инфраструктуре рынка акционеров в обоих институтах является Национальный банк РК.

Самым важным следствием этого объединения станет планируемое создание специального информационного портала, на котором будет происходить определение рыночной стоимости бумаг, неактивно торгующихся на бирже. И, возможно, будут осуществляться сделки.

По словам брокеров, это очень позитивное решение, позволяющее значительно упростить доступ к рынку ценных бумаг физическим лицам.

Как пояснил председатель правления АО «Сентрас Секьюритиз» **Талгат Камаров**, во-первых, большое число работников акционерных

обществ стали держателями акций своих компаний в ходе первой волны приватизации 90-х годов. Они часто обращались к брокерам за помощью продать их и выручить деньги. Но поскольку большинство акций таких компаний на бирже не торгуются, то и брокеры ничем не могли им помочь.

Талгат Камаров уверен, что в результате реализации этого проекта любое лицо сможет, имея ЭЦП и доступ в интернет, реализовать свое право на продажу акций путем подачи заявки в единый депозитарный портал. Эта услуга будет доступна круглосуточно и из любой точки, где есть интернет.

«В целом считаю это правильным решением, с учетом отсутствия конкуренции на рынке услуг регистратора и депозитария. Это оптимизирует услуги ведения реестров и оказания расчетно-депозитарных функций, переведет их в единый цифровой стандарт, существенно снизит расходы инвесторов и эмитентов», — сказал глава «Сентрас Секьюритиз».

По мнению Нурлана Рахимбаева, возможно, эта мера несколько упростит проведение сделок именно по низколиквидным ценным бумагам или тем, которые не листингованы на KASE, позволит создать по ним отдельный рынок, ликвидную площадку.

«Скорее всего, это будет некая электронная площадка, где инвесторы, владеющие теми или иными не торгующимися на бирже ценными бумагами, могут подавать заявки на их продажу через брокера или Центральный депозитарий. Одновременно те инвесторы, которые интересуются какими-то бумагами, могут формировать спрос, тем самым создавая по ним рынок. Скорее всего, эта площадка будет доступна как для профессиональных, так и для частных инвесторов. На мой взгляд, идея вполне жизнеспособна, такие площадки существуют в других странах», — считает эксперт.

Эффекта ослабления хватит только на 2016 год

Модель

В ходе публичной лекции в университете КИМЭП казахстанский экономист директор консалтинговой компании Amagest Айдархан Кусаинов изложил основные тезисы своей только что вышедшей книги «Экономика Казахстана: мифы и реальность». Одним из главных решений, предлагаемых г-ном Кусаиновым для смены экономической модели с нынешней импортозамещающей на экспортно ориентированную, остается слабый тенге. Только таким образом можно поддержать конкурентоспособность казахстанских производств.

Николай ДРОЗД

Экономист опубликовал несколько статей накануне кризиса 2007–2008 годов, где доказывал, что переоцененный тенге неизбежно приведет к масштабному кризису. После девальвации 2009 года г-н Кусаинов отмечал, что уровень ослабления недостаточен, тенге следовало бы ослабить до 170 тенге за доллар. В период после кризиса тенге продолжал укрепляться в реальном выражении. Главные негативные сдвиги, связанные с конкурентоспособностью, начали происходить с 2000 года, когда размещение производств в Казахстане было дешевле, чем в большинстве развивающихся экономик. Это происходило за счет дешевизны так называемых неторгуемых товаров в казахстанской экономике. При этом спикер считает, что в Казахстане с тех пор проявляются не отдельные признаки «голландской болезни», а ее полноценное течение. В результате к 2007 году производство в Казахстане в отличие от начала 2000-х стало дороже, чем в большинстве стран Юго-Восточной Азии и в Китае. Что касается соотношения с Россией, то имевшийся довольно значительный разрыв был существенно сокращен с началом кризиса 2007–2008 годов, после ослабления рубля, и с тех пор казахстанский индекс конкурентоспособности с определенным временным лагом следует за российским. Притом что Россия, как и страны Юго-Восточной Азии, имеет большие конкурентные преимущества за счет масштабирования своих производств. Снижение конкурентоспособности с начала нулевых иллюстрировалось спикером и с помощью коэффициента реального обменного курса и оценок относительно паритета покупательской способности относительно неторгуемых товаров. По оценкам г-на Кусаинова, в 2000 году на доллар в Казахстане можно было купить примерно столько же, сколько на \$7 в США. Вследствие «голландской болезни» эти пропорции изменились очень сильно. По подсчетам спикера, с 2002 по 2008 год произошло снижение коэффициента покупательской способности более чем в 2,5 раза.

В Казахстане практически нет рынков, соответствующих классической конкурентной модели

Вторым важнейшим изменением в экономической политике помимо поддержки конкурентоспособности слабого тенге автор книги видит переход от модели импортозамещения к экспортно ориентированной экономике. Минусами импортозамещения являются, по его мнению, рост патернализма и коррупционных возможностей. Причем уровень коррупции растет по мере того, как обязательство перед отечественными товаропроизводителями появляются не только у компаний и госструктур, но и, например, у крупнейших добывающих консорциумов с иностранным участием. Государственные лоббисты являются участниками проектов, связанных с импортозамещением, но не несут никакой ответственности. Условно говоря, если трубопровод с месторождения, трубы для которых поставлял казахстанский производитель, оказывается неработоспособным, вина и ответственность лежит либо на консорциуме, либо на казахстанском поставщике, но не на госструктурах, на самом деле играющих очень важную роль в организации импортозамещения. Практически все казахстанские рынки являются олигопольными, а не конкурентными с учетом региональных различий. Стимулирование внутреннего спроса

в отличие от ситуации конкурентных рынков приводит не к расширению производств, а, скорее, к увеличению доходов олигополий. При этом, несмотря на значительные объемы инвестиций за период действия программы ФИИР, единственным видимым структурным изменением выглядит увеличение доли торговых операций.

Что делать?

По мнению спикера, позитивное влияние прошлого года ослабления тенге (кстати, весьма спорного с точки зрения опубликованных индексов физических объемов производства) будет ощущаться в 2016 году, но довольно быстро сойдет на нет в случае попыток подерживать тенге и внутреннего производителя за счет резервов. По мере их исчерпания, через два или три года весьма вероятно новый кризис, результатом которого станет ослабление тенге в жестком формате. Лучшим выходом, по мнению г-на Кусаинова, было проведение осознанной политики, причем при наличии ресурсов, пока многое можно успеть сделать сразу. По его мнению, государство следует отказаться от многомиллиардных программ, связанных с поддержкой конкретных бизнесов, и ресурсы и отчасти патерналистская риторика должны перейти в сферу поддержки населения. При этом одним из решений может быть, например, дотирование сектора ЖКХ и естественных монополий, который является относительно прозрачным, для поддержания относительно низких тарифов при слабом тенге. Другими сферами, где государство должно активно тратить деньги, могут быть сохранение доступности образования и здравоохранения. Единственные противоречия модели экспортно ориентированной экономики и плана структурных реформ, по оценкам спикера, состоят как раз в том, что должны быть исключены экономика госрасходов в образовании и здравоохранении. Это каким-то образом может поддержать внутренний спрос в период ослабления тенге в реальном выражении. Влияние девальвации на инфляцию, по мнению г-на Кусаинова, достаточно сильно преувеличивается его оппонентами, и он считает, что уровень инфляции даже в условиях глубокой девальвации прошлого года составляет не более 15–20% от масштабов ослабления тенге и это «не манипуляция комитета по статистике». Доля казахстанских товаров на самом деле выше, чем кажется. Кроме того, и в стоимости импорта есть очень существенная тенговая часть, связанная с тем, что приходится на казахстанских дилеров на национальном уровне и в регионах и на логистику. Ослабление тенге не приводит автоматическому росту этих расходов. Экономист считает также необходимой защиту внутреннего рынка с помощью высоких тарифных барьеров и сохранения нахождения внутри ЕАЭС. В силу емкости ментальной близости и языкового фактора эти рынки остаются одними из наиболее привлекательных для казахстанского экспорта. При этом нет необходимости каким-то образом осуществлять селекцию экспортных проектов, поскольку здесь как раз проявляется сила рынка. Возможность загрузить уже существующие свободные мощности в перерабатывающих отраслях сможет, по его подсчетам, генерировать экспортные доходы, сопоставимые с потерями от снижения цен на нефть.

По мнению г-на Кусаинова, переход на то, о чем говорит он, предложения, связанные со слабым тенге и стимулированием национального сбережения, закладывались во многие правительственные концепции начиная чуть ли не со Стратегии-2030.

Обычно звучащие сомнения

Среди потенциальных вопросов, которые традиционно задаются автором концепции, основанных на ослаблении национальной валюты, является обычно противоречие идеям структурных реформ, поскольку девальвация до определенной степени является допингом, выгодным существующим сырьевым экспортерам, позволяющим к тому же не снижать долю государства в экономике. Кроме того, обычно эффект ослабления кратковременный, но зато страдает инвестиционный импорт и более дорогим становится обслуживание внешних долгов.

После лекции г-н Кусаинов ответил на несколько уточняющих вопросов **«Къ»**.

— **Насколько много будет зависеть от того, как будет развиваться**

внешняя макроэкономическая ситуация, и прежде всего низкие или высокие цены на нефть?

— Здесь следует понимать, что мы стоим на пороге необходимости кардинальных изменений. Весь вопрос только в том, насколько долговременным будет влияние ослабления тенге. На 2016 год его точно хватит. Необходимо понимание, что нужно изменить экономическую политику в целом. Одна ее часть — монетарная, другая касается экономики в целом. Монетарная поменялась, потому что дальше невозможно было оставаться в прежнем состоянии, и эти изменения дадут передышку на 2016 год. Если, однако, не пересмотреть экономическую политику в целом, нас ждет новый кризис, и это не зависит от того, насколько вырастет цена на нефть.

— **Если ФРС будет повышать ставки и ужесточать политику, это может побудить наш Нацбанк к ужесточениям со своей стороны и ограничению предоставления тенговой ликвидности?**

— Нет. В моем восприятии политика Нацбанка совершенно прозрачна, понятна и разумна. Влияние ФРС не столь важно. Больше значение имеет на самом деле курс рубля. Как рубль будет реагировать на внешнюю ситуацию, так будет реагировать и тенге. Другое дело, что если бы мы ослабили курс до 6–7 тенге за рубль, могло не быть такой корреляции. Сейчас 5 тенге за рубль — это паритет, тенге не может быть слабее или сильнее и в результате повторит движения рубля. Если бы мы допустили более сильное ослабление, то у нас был бы определенный запас. Грубо говоря, тенге мог бы колебаться в коридоре от 5,5 до 7 за рубль, и мы бы вырвали на возможность проведения собственной политики. На уровне в 5 тенге мы привязаны к рублю. Нельзя давать укрепляться тенге, потому что это оказывает негативное влияние на экономику. Наверное, ставки ФРС будут влиять на нефть и на рубль и мы будем испытывать это влияние через них. Но если реализовать политику роста конкурентоспособности экономики, то это воздействие уйдет.

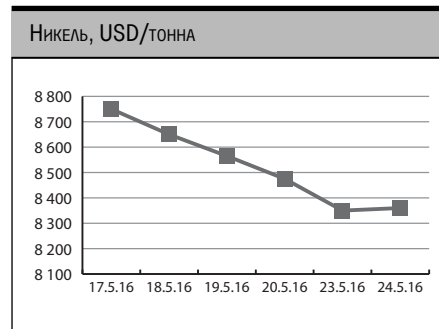
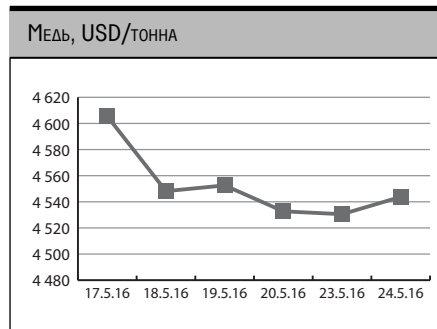
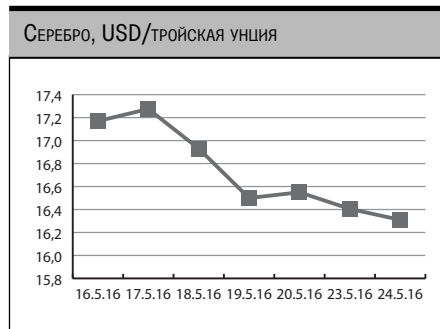
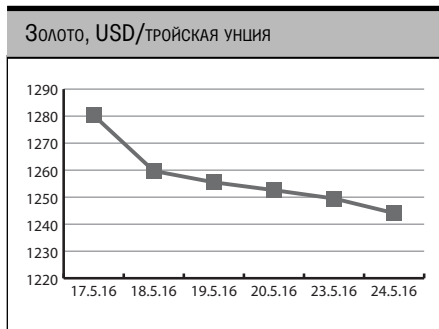
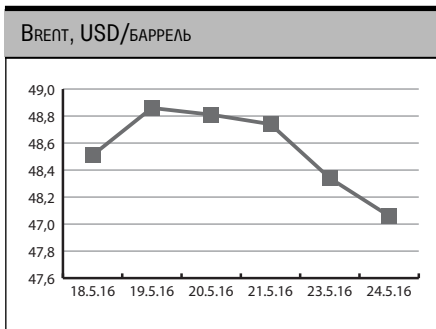
— **Вы не думаете, что в случае резкого ослабления тенге будет новый шок, связанный с долларизацией?**

— Это очень важный вопрос. Бог любит эту страну. Когда нефть зачудила до \$25 за баррель и мы вылетели на уровень 360 тенге за доллар, очень трудно было бы ослабить тенге ниже паритета 1 к 5. Из-за того что тенге укрепляется (честно говоря, думаю, что хорошо было бы укрепляться еще меньшими темпами), ситуация с долларизацией улучшается. Осенью, когда писал книгу, это вообще была очень большая проблема — как ослабить тенге ниже уровня 1 к 300 по доллару и при этом долларизировываться. А когда такой подарок — 360 тенге за доллар, а потом укрепление, острота проблемы снижается. Пока нет принципиально новой экономической политики, Нацбанк делает очень грамотные вещи. Если заметили, и президент, и министры перестали называть цены в долларах. Курс не фиксирован, и тенге колеблется, и нет панических криков, что курс ослабел на 1 тенге.

— **Вы сказали, что в течение нескольких лет будут сохраняться высокие ставки?**

— Думаю, да. Потому что будет высокая инфляция. Если курс к рублю будет 1 к 5, инфляция будет относительно низкой. Но мы же говорим, что нужен определенный запас конкурентоспособности. Кроме того, сегодня инфляция снижается из-за того, что предприятия не дают оборотных средств, в случае их предоставления инфляция будет расти. К этому надо быть готовым, и это нормально. Цели Нацбанка по инфляции — 6–8% в следующем году. Считаю, что это неправильно. Возможно, было бы лучше, чтобы коридор был 8–10%. Потом через год — 7–9%. И только, может быть, к 2020 году — 6–8%. Но надо понимать Нацбанк, ему ничего не остается, как снижать инфляцию в отсутствие изменений экономической политики со стороны правительства. В текущей реальности Нацбанк сделал все, что мог, дальше он будет просто ужимать инфляцию. Если не будет новой экономической политики, просто ослаблять тенге бессмысленно. Это даже будет болезненно для экономики. Можно делать больно экономике, если есть политика, которая компенсирует это. Если ее нет, то ослабление будет бесполезно.

ИНДУСТРИЯ



Энергия обетованная

Израиль инвестирует в энергетику Казахстана \$10 млрд



Израильская компания предложила план, согласно которому Казахстан может стать энергетически независимым

Партнерство

Израильская энергетическая компания All Energy Holding сообщила о том, что планирует в 2017 году реализовать на основе формирующегося Международного финансового центра «Астана» крупнейший казахстанско-израильский инвестиционный проект на сумму порядка \$10 млрд.

Элина ГРИНШТЕЙН

Как сообщили представители компании, на основе МФЦА будет создан инвестиционный фонд, который займется инвестированием средств в наиболее перспективные проекты в Казахстане.

Президент All Energy Holding Владимир Полевой особо отметил, что проект является инвестиционным в чистом виде. «Нас вдохновила идея создания финансового центра «Астана», который станет региональной структурой такого рода. Мы представляем интересы крупнейших финансовых кругов США и Израиля. Первая линия инвестирования будет энергетической, и вот мы начинаем проектировать и прорабатывать различные финансовые схемы строительства солнечных электростанций. Второй линией станет строительство стандартных стационарных электростанций. И первое, что уже сейчас мы завершаем в Кокшетау — строительство электростанции на угле с установленной мощностью 180 МВт», — заявил Полевой.

Отметим, что проект по строительству данной ТЭЦ включен в Концепцию развития топливно-энергетического комплекса РК до 2030 года. Министерство энергетики РК рекомендовало реализовать его за счет частных инвестиций. А одним из условий, выдвинутых акимом области, стала возможность использования на оборудовании местного Сары-Адырского угля.

Примечательно, что All Energy Holding была не единственной ком-

панией, претендовавшей на строительство данной ТЭЦ — акимом Акмолинской области рассматривались также предложения инвесторов из Китая. Однако израильская компания в реализации проекта продвинулась дальше. Помимо ТЭЦ, стоимостью 126 млрд тенге, All Energy Holding также предлагает построить возле разреза Сары-Адырского угольного месторождения (Ерейментауский район) дополнительную электростанцию мощностью 400 МВт.

Двухсторонний меморандум о строительстве ТЭЦ в Кокшетау был заключен акимом Акмолинской области и компанией All Energy Holding еще 17 сентября 2014 года. Добавим, что помимо 180 МВт электрической энергии, ТЭЦ будет вырабатывать еще и 450 Гкал/ч тепловой энергии. Как отметили в акимате, данный проект «позволит повысить надежность и устойчивость обеспечения электрической и тепловой энергией населения, промышленных предприятий города и обеспечит круглогодичное горячее водоснабжение в областном центре». Кроме того, реализация проекта по строительству ТЭЦ позволит осуществить замену устаревших и экономически неэффективных тепловых мощностей мелких отопительных котельных на высокоэффективный комбинированный способ производства электрической и тепловой энергии, который, к тому же, позволит улучшить в регионе экологическую ситуацию.

Помимо этого, в состав углехимического кластера, который планируется создать в области, войдут еще несколько заводов по производству метанола, бензина, дизельного топлива, карбамида и полиэтилена. По подсчетам израильской компании, будет создано порядка 3,5 тыс. рабочих мест, а доход государства от реализации проекта составит около \$1 млрд в год.

Главный инженер компании All Energy Holding Игорь Гельфер отметил, что данный инвестпроект даст развитию энергетического сектора страны огромный толчок: «В Казахстане одно из самых больших месторождений угля в мире. На сегодняшний день уголь продается

дешево. Но уголь — это «золото». Из него можно делать все — химию, полимеры, фармацевтику, нанотехнологичную продукцию. И мы хотим развить эту индустрию в Казахстане».

Касательно строительства ТЭЦ в Кокшетау в All Energy Holding также отметили, что оно поспособствует превращению Акмолинской области из энергопотребляющего региона в энергопроизводящий.

Кстати говоря, по словам Владимира Полевого, у компании есть план по полному обеспечению электричеством не только Акмолинской области, но и всего Казахстана, что сделает страну энергетически независимой. «Для этого мы планируем на юге и на востоке строительство солнечных электростанций, параллельно — гибридные варианты,

В Акмолинской области планируется создать углехимический кластер, в состав которого войдут ТЭЦ, несколько заводов по производству метанола, бензина, дизельного топлива, карбамида и полиэтилена.

также планируем газотурбинные (станции). — «Къ». Для этого потребуются действительно огромные средства — десятки миллиардов долларов, но со стороны наших инвестиционных партнеров мы такие гарантии получили», — сказал президент энергетической компании.

Вместе с тем, по словам председателя правления Казахстанской компании по управлению электрическими сетями (KEGOC) Бакытжана Кажиева, на сегодняшний день в Казахстане уже наблюдается профицит около 4–5 тыс МВт электроэнергии. Однако это относится только к северным регионам, на юге страны ситуация обратная.

Казахстанское «НОУ!»
Высокообогащенному урану

Мирный атом

В Институте ядерной физики (ИЯФ) Министерства энергетики РК произвели энергетический пуск исследовательского ядерного реактора ВВР-К, прошедшего глубокую модернизацию под контролем Международного агентства по атомной энергии (МАГАТЭ). Реактор был переведен с высокообогащенного ядерного топлива на низкообогащенное.

Эрика НАРМОНОВА

Запуск реактора состоялся в ночь с 23 на 24 мая. В процессе модернизации были полностью заменены системы управления и защиты, радиационного контроля, также были модернизированы системы охлаждения и бесперебойного энергоснабжения. В ИЯФ заявили, что данные меры сделали реактор более безопасным, современным и эффективным.

Отметим, что низкообогащенный уран (НОУ) является для исследовательского реактора более безопасным видом топлива в сравнении с высокообогащенным. Кроме того, он не представляет интереса для террористических организаций, поскольку по своим свойствам не может использоваться для создания ядерного оружия. Но в мирных целях НОУ можно найти достаточно широкое применение — например, для развития медицины, науки, промышленности.

Заместитель генерального директора ИЯФ Петр Чаков пояснил — исследовательский реактор отличается от энергетического: «Он не предназначен производить электрическую или тепловую энергию. Он производит нейтроны, с помощью которых можно выработать, в первую очередь, изотопы для медицины и промышленности». В медицине такие изотопы используются, например, для проведения точнейшей диагностики различных заболеваний на самых ранних стадиях. По словам г-на Чакова, диагностика методами ядерной медицины, которая, к слову, является одним из самых передовых

направлений мирового здравоохранения, дает гораздо более точные результаты, нежели, скажем, рентгеновская компьютерная томография или МРТ. Чаков уточнил, что эти методы диагностики тоже мощные, но, в отличие от ядерной медицины, они не могут показать функционирование того или иного органа, давая лишь «морфологическую картинку». «А метастазы при онкологических заболеваниях, если они пока еще маленькие, ничем не увидишь, кроме как методами ядерной медицины, причем, с достаточно точной локализацией», — добавляет ученый.

По словам представителя ИЯФ, на сегодняшний день Казахстан в развитии ядерной медицины пока несколько отстает от уровня экономически развитых стран, количество используемых в РК процедур ядерной медицины на порядок меньше. Но подвиги в этой области все же есть. На данный момент в стране имеются пять медицинских центров со специальными отделениями радиоизотопной диагностики, а в Семее строится отделение радиоизотопной терапии. Есть планы создания диагностических отделений во всех областных центрах. И еще до постановки реактора ВВР-К на реконструкцию на нем уже производились самые востребованные в ядерной медицине изотопы. А в этом году список выпускаемых радиофармпрепаратов будет расширен. Для этого на базе института построят новый цех.

Помимо медицины, производимые Институтом ядерной физики изотопы используются в промышленности, в частности, в нефтегазовой отрасли. Например, ИЯФ производит материалы, с помощью которых проводят дефектоскопию трубопроводов — с помощью гамма-излучения можно выявить дефекты на нано-уровне, без необходимости вскрывать трубы. Кроме того, на базе реактора проводятся различные исследования.

Необходимо отметить, что пуск модернизированного реактора в РК является конкретным шагом по реализации инициатив, озвученных Нурсултаном Назарбаевым в манифесте «Мир. XXI век», с которым президент выступил в этом году в Вашингтоне на саммите по ядерной безопасности. Напомним, в своем выступлении лидер нации обратился

к мировому сообществу с призывом придерживаться принципов нераспространения ядерного оружия и использования энергии атома в исключительно мирных целях.

Также на данном саммите было сделано совместное заявление РК и США о сотрудничестве в сфере нераспространения и ядерной безопасности. В заявлении была отмечена успешная реализация проекта конверсии реактора ВВР-К на топливо с НОУ.

Генеральный директор ИЯФ профессор Саябек Сахиев отметил: «В мире сегодня насчитывается порядка 400 не выведенных из эксплуатации исследовательских ядерных реакторов. В рамках инициатив по нераспространению ядерного оружия все страны пытаются перевести их на топливо с низкообогащенным ураном. Мы также следуем в этом направлении — наш реактор первым в стране перешел на топливо меньшего обогащения. Кроме того, топливо нового поколения позволит обеспечить двукратный рост нейтронного потока в реакторе и, соответственно, быстрее достигать запланированной дозы облучения исследуемых материалов».

Профессор Сахиев также рассказал о том, что переход на новый вид топлива осуществляется в сотрудничестве с российскими коллегами.

Например, компания «СНИИП-Систематом» разработала для модернизированного реактора ВВР-К новую систему управления и защиты. А топливные сборки с низкообогащенным ураном будут поставаться в ИЯФ Новосибирским заводом химконцентратов, который входит в топливное подразделение Госкорпорации «Росатом» компанию «ТВЭЛ» и имеет многолетний опыт в производстве топлива для ядерных реакторов. Также ИЯФ работает в партнерстве с Министерством энергетики США.

Кстати говоря, по словам генерального директора «Росатом Центральной Азии» Виталия Драгунова, после модернизации и конверсии ВВР-К с высокообогащенного ядерного топлива на низкообогащенное параметры исследовательского реактора были не только сохранены, но и улучшены. Другим странам, также начавшим переходить на НОУ, этого сделать пока не удалось.

Бизнес маслом не испортишь

Инвестиции

Инвестиции «ЛУКОЙЛ» в строительство нового завода составят около \$85 млн. Предприятие будет производить 100 тыс. тонн масел в год. Использование казахстанского сырья при производстве продукции не планируется.

Эстер ЛИВАНСКАЯ

В Илийском районе Алматинской области состоялась церемония торжественной закладки первого камня в основание завода по смешению масел компании ЛУКОЙЛ, плановый запуск которого в эксплуатацию намечен на июль 2018 года.

По словам генерального директора Компании смазочных материалов «ЛУК-Интернешл» (100%-ное дочернее предприятие ПАО «ЛУКОЙЛ») Максима Донда, производительность будущего завода составит 100 тыс. тонн моторных, трансмиссионных и промышленных масел в год, с возможностью в будущем расширить ее до 130 тыс. тонн в год. В ассортимент продукции войдет порядка 800 наименований масел для любых современных видов техники и оборудования. Такой широкий выбор станет доступен, благодаря технологическим решениям, которые будут задействованы на производстве.

Точность дозирования присадок и автоматизированное исполнение рецептур будут обеспечены за счет использования современного оборудования. На заводе будет функционировать специальная система самозачищаемых трубопроводов, которая сделает возможным полное исключение риска смешивания между собой разных производственных партий масел. Кроме того, будет действовать роботизированный склад хранения готовой продукции почти на 8 тыс. тонн и лаборатория контроля качества. По словам гендиректора

«ЛУК-Интернешл», завод обещает стать наиболее передовым и инновационным на всей территории СНГ.

При этом, ввиду высокой технологичности завода, объем ручного труда на нем будет снижен до минимума — на предприятии будет создано всего порядка 200 рабочих мест. По словам представителей компании, на работу будут стараться набирать молодых специалистов из местных ВУЗов (с которыми ЛУКОЙЛ ведет активное сотрудничество), предвительно пригласив их прийти на завод производственную практику.

Примечательно, что место расположения будущего завода было выбрано не случайно. Более того, Максим Донда отметил, что компании даже не рассматривались варианты строительства в других регионах. Основными причинами этого стали, во-первых, длительное взаимодействие компании с Казахстаном, и, во-вторых, очень выгодное географическое положение. Производственная площадка находится в непосредственной близости от транспортного коридора Западная Европа — Западная Китай. Казахстанский участок данного коридора будет завершен в текущем году. Подходящая выгодная дислокация дает ЛУКОЙЛу возможность включить в число рынков сбыта продукции, которая будет производиться на новом заводе, не только Казахстан, но и другие страны Центральной Азии, Китай, Монголию, Афганистан.

Интересен и тот факт, что использование казахстанского сырья при производстве продукции на новом заводе не планируется. В ЛУКОЙЛе это объяснили тем, что, во-первых, компания обеспечивает собственным сырьем. Оно будет поставляться в Алматинскую область с заводов Волгограда, Нижнего Новгорода и Перми. Помимо этого, будут использоваться и не российские импортные пакеты присадок, производителей которых в мире насчитывается всего около пяти. Во-вторых, по словам Максима Донда, на сегодняшний день в Казахстане просто не производится сырье для

выпуска масел. «Но нам известно, что существуют проекты по строительству комплексов по производству базовых масел в РК. Если они будут реализованы, то мы будем смотреть на возможности использования сырья, которое производится в Республике, исходя из чисто экономических соображений», — сказал глава компании.

Тем не менее, как сообщил аким Алматинской области Аманды Баталов, в дальнейшем «завод будет являться якорным производством, а вокруг него на территории 50 гектаров появятся новые производства, которые также будут работать для этого завода. Например, один из них будет производить тару для розлива моторных и других промышленных масел». И на этих производствах уже возможно использование казахстанского сырья.

Кроме того, аким области сделал акцент на том, что большая часть масел в Казахстане на сегодняшний день импортируется, но строительство завода позволит изменить это. «На упаковке канистр ЛУКОЙЛ появится надпись «Сделано в Казахстане». Из нашей страны на рынки Средней Азии и Китая в скором времени будет поставаться уже казахстанская продукция, не уступающая по качеству лучшим зарубежным маслам», — отметил Баталов. А в дополнение за счет сокращения логистических издержек казахстанские масла для потребителей в РК будут продаваться по более привлекательным ценам. В ЛУКОЙЛе планируют с запуском завода расширить долю фасованных масел компании на рынке с 20% до 30%. В компании назвали наиболее крупными потребителями выпускаемых ею масел в РК — это АО «АрселорМиттал Темиртау», Евразийская Группа ERG, АО «Казцинк» и Корпорация Казахмыс.

В заключение добавим, что совокупный объем продаж нового завода планируется на уровне \$200 млн в год. Инвестиции в производство, по расчетам компании, составят около \$100 млн, а ежегодные отчисления в бюджет РК разных уровней — около \$10 млн.

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

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

ПОДПИСКА 2016

Рестораны платят по счетам

Сервис

В 2015 году крупные и средние организации ресторанного бизнеса выплатили в бюджет страны 2,9 млрд тенге в виде налогов и других обязательных платежей. Это на 28,2% или на 654,9 млн тенге больше по сравнению с 2014 годом. Эксперты, опрошенные «КЪ», считают, что расширение бизнеса и сокращение маржинальности помогают держаться бизнесу на плаву.

Арайлым АУЛЬБЕКОВА

В Алматы, по данным комитета по статистике МНЭ РК, количество зарегистрированных крупных и средних предприятий (от 100 до 1000 работников), основной деятельностью которых является «рестораны и услуги по доставке продуктов питания», составляет 16 единиц.

По словам руководителя Школы гастрономии и сервиса Rataouille Яны Лыковой, несмотря на экономическую ситуацию, в 2015 году многим проектам в ресторанном бизнесе удалось не только сохранить выручку, но и приумножить ее, по сравнению с 2014 годом. Это сделано за счет сокращения маржинальности и открытия новых заведений. Существенным фактором роста выручки и прибыли остается сервис, который помогает не только привлекать новых гостей, но и удерживать существующих.

«КЪ» представляет рейтинг организаций, действующих в ресторанном бизнесе, по объему выплаченных налоговых выплат в бюджет. Из включенных в рейтинг 14 организаций, у большинства наблюдается рост показателей по выплатам, снижение показали 3 компании.

Самым крупным налогоплательщиком в данной сфере в 2015 году стало ТОО Caspian International Restaurants Company, объем выплат которого составил 2,15 млрд тенге, увеличившись по сравнению с предыдущим годом на 46,5%. В 2014 году цифра равнялась 1,46 млрд тенге. К тому же, компания сохраняет это лидерство на протяжении последних пяти лет, и с каждым годом совокупные выплаты в бюджет растут. В Алматы компания владеет 46 заведениями, предоставляющими услуги быстрого общественного питания. Сеть включает в себя бренды: KFC, Hardee's, Pizza Hut, Costa Cafe. Организация зарегистрирована в 2007 году и является крупным предприятием, с количеством работников от 501 до 1000 человек. Единственным владельцем является ближневосточная корпорация в области продажи продуктов питания, предметов первой необходимости и ресторанного бизнеса Americana Group. В Казахстане компания Caspian International Restaurants Company зарегистрирована на имя ЭМАМ АНВАР АДБ РАБУ.

Второе место второй год подряд удерживает ТОО «Ресторан.кз». Налоговые выплаты компании в 2015 году достигли 181,2 млн тенге, показав рост на 2,9% по сравнению с предыдущим годом. Зарегистрированный в 2006 году «Ресторан.кз» является крупным предприятием с персоналом 251–500 человек и состоит из сети ресторанов «Тюбетейка», «Нирвана» и «Палладиум». ТОО зарегистрировано на бизнесмена Армана Исмаилова. В одном из материалов информационного портала radiotoshka.kz владельцами также названы Диас Сулейменов и Алтай Кулибаев. Диас Сулейменов возглавляет ОО «Столичная федерация бокса» и в начале 2016 года избран генеральным секретарем Национального паралимпийского комитета Казахстана. С ноября 2010 года он руководит многопрофильным холдингом «Камфор Менеджмент». В группу компаний входят более 10 предприятий по всей территории Казахстана.

На третьей позиции с 2013 года держится ТОО DaRep, представляющий «Дом Приемов». Налоговые выплаты DaRep увеличились на 3,6% – до 172,8 млн тенге. Компания



опережает многие крупные предприятия, несмотря на то, что является средним, с количеством работников от 101 до 150. Первым руководителем компании зарегистрирован Джунусбеков Нурмухамед Сагимбекович, который также является председателем совета директоров и директором BONITA FINANCE LTD, через который владеет 19,06% акций АО «Гостиница Достык».

Поднявшись на один пункт, четвертое место занимает ТОО «Дастархан». Объем налоговых выплат вырос с 2014 года на 2,8% – до 115,3 млн тенге в 2015 году. В организацию входят рестораны «Алтын Бидай», «Самовар» и «Швабский домик». Данное крупное предприятие с персоналом от 501 до 1000 человек. Компания зарегистрирована на Калашникова Алексея.

На пятом месте, поднявшись на две строки, расположился ТОО «Тау-Дастархан». По данным 2015 года объем налоговых выплат компании вырос на 5,2% и составил 75,3 млн тенге. К «Тау-Дастархан» относятся рестораны «Мерген», «Авлабар», «Казбек», «Горный» и «Кавказская пленница». Предприятие начало свою деятельность в 2002 году и на сегодняшний момент насчитывает персонал от 501 до 1000 человек. Владелец является Исмаилов Ариф.

«ТОО «Дастархан», «Тау-Дастархан» и «Дастархан-Той» (8 место в данном рейтинге) объединены под одной управляющей компанией и позиционируются вместе», – комментирует Яна Лыкова. Однако они зарегистрированы на разных руководителей и по разным юридическим адресам.

Шестое место занимает ТОО «Компания «РосИнтер Алматы», которое потеряло две позиции с прошлого года. Налоговые выплаты компании составили 57,0 млн тенге – на 54,2% меньше, чем в 2014 году. В сеть входят 16 ресторанов города, среди них «Американский Бар и Гриль», «IL Патио», «Планета Суши», кофейня «Мока Лока», TGIF. Компания «РосИнтер Алматы» работает с 2000 года, количество сотрудников – от 251 до 500 человек. Руководителем является российский бизнесмен, владелец нескольких ресторанов в России Говенко Александр.

На седьмой позиции – ТОО AB Restaurants, который год назад был на две позиции ниже. Налоговые выплаты организации за 2015 год увеличились на 82,1% – до 52,7 млн тенге. Рестораны компании: Del Para, «Бочонок», «Кружка», Aroma, Cafeteria, «Гости», «Ракета», Compote и «Дареджани». Организация является средним предприятием с количеством работников от 151 до 200 человек. По комментариям финансового директора ТОО AB Restaurants Рустема Тасмуканова их сеть состоит из группы компаний ТОО AB Restaurants, ТОО Asia Beer Company и нескольких ИП. С 2015 года начался проект по переводу операционной деятельности ресторанов на управляющую компанию, соответственно, были перезаключены и продлены договора аренды на ТОО AB Restaurants. Следствием этого и является увели-

чение оборотов и налоговой нагрузки на ТОО AB Restaurants и снижение на ТОО Asia Beer Company (10 место в данном рейтинге. – прим «КЪ»). Компания принадлежит известному предпринимателю Байтасову Аскару Булатовичу.

Следом идет ТОО «Дастархан Той», объем налоговых выплат которого вырос на 30,9% – до 46,1 млн тенге. В организацию входят рестораны «Жеруыйк», «Дастархан», «Бородино», «Твигги», «Тропикана» и «Кулинария на Шевченко». «Дастархан Той» является крупным предприятием (от 251 до 500 работников) и зарегистрирован на Скакова Быржана Жаксылыковича.

На девятой строке, поднявшись на три пункта, расположился ТОО КРК Assorti. Объем налогов компании по последним данным вырос в 2,12 раза – до 34,0 млн тенге. В организацию входит сеть ресторанов Assorti, «ALMa Aта», Kazan и Kozlovna. Организация является средним предприятием, с персоналом от 201 до 250 человек. Последние годы компания увеличивает свое присутствие на рынке, открывая все больше ресторанов высокого сервиса. Владеет сетью ресторанов Дина Касымова.

Десятое место занимает ТОО Asia Beer Company, показав падение на четыре позиции. Налоговые выплаты компании упали на 61,1% – до 31,6 млн тенге. Asia Beer Company – среднее предприятие (от 151 до 200 работников). Ранее организация владела сетью пивных баров «Бочонок». Вследствие перехода управления сети на ТОО «AB Restaurants» наблюдается снижение налоговых выплат компании.

Далее следует ТОО «Контакт-Арт», с налоговыми выплатами в 26,9 млн тенге. Это на 64,2% больше по сравнению с итогами 2014 года, когда их объем обозначился в размере 16,4 млн тенге. В компанию входит сеть ресторанов STAUT и собственная пивоварня, что дает возможность быть одним из лидеров на рынке пивных ресторанов полного обслуживания в Казахстане. ТОО «Контакт-Арт» является средним предприятием, в котором работают от 101 до 150 человек. В настоящий момент организация зарегистрирована на Зорина Ивана Губаровича.

Двенадцатую строчку занимает ТОО Retail Service Group, которое поднялось на одну позицию. Объем налоговых выплат организации увеличился в 7,5 раза, составив 18,7 млн тенге. В 2014 году их объем обозначился в размере 2,5 млн тенге. Так, компания показывает самый высокий темп роста по увеличению налоговых выплат в казну. В ТОО Retail Service Group входит сеть кофеен Coffeedelia, число сотрудников – от 101 до 150 человек. Владелец является Брехунцов Сергей Витальевич.

На тринадцатое место опустилось ТОО «Антрекот» (падение на 3 позиции). Объем налоговых выплат компании в 2015 году сократился на 39,9% – до 11,8 млн тенге, в то время когда по итогам 2014 года бюджет был пополнен на 19,7 млн тенге. В ТОО «Антрекот» входит сеть ресторанов Entrecote, кафе Ajour и ресторан Samal. Предприятие является средним, с количеством работников от

101 до 150 человек. В данный момент организация зарегистрирована на Рахата Тажбенова. Интересен тот факт, что 78,34% простых акций и 87,05% привилегированных акций

АО «Казахский Республиканский Торговый Дом «ЗАНГАР» принадлежат ТОО «Аim Групп», интересы которого с правом голоса и подписи протокола представляет Тажбенов Рахат Султанбекович.

Четырнадцатым крупным предприятием ресторанного бизнеса, с количеством работников от 100 до 1000 человек, в государственном реестре компаний по состоянию на 31 марта 2016 года числится ТОО «Асед Султан». Но с февраля 2015 года деятельность компании была приостановлена, в связи с чем данные об объемах выплаченных налогов отсутствуют. Владелец организации является Гулзада Онгарбаева.

В 2016 году на рынке появились два крупных игрока: ТОО «ФудРост Алматы» и ТОО «ГАГС».

В середине 2015 года департаментом госдоходов по городу Алматы была проведена встреча с представителями сферы общественного питания, в ходе которой озвучены результаты хронометражных обследований и указано на недопустимость правонарушений в области налогообложения.

Как показали результаты хронометражных обследований, в сфере общественного питания распространены занижение доходов от 2-х до 15 раз, сокрытие работников (от 2 до 10 раз), отсутствие лицензии на алко-

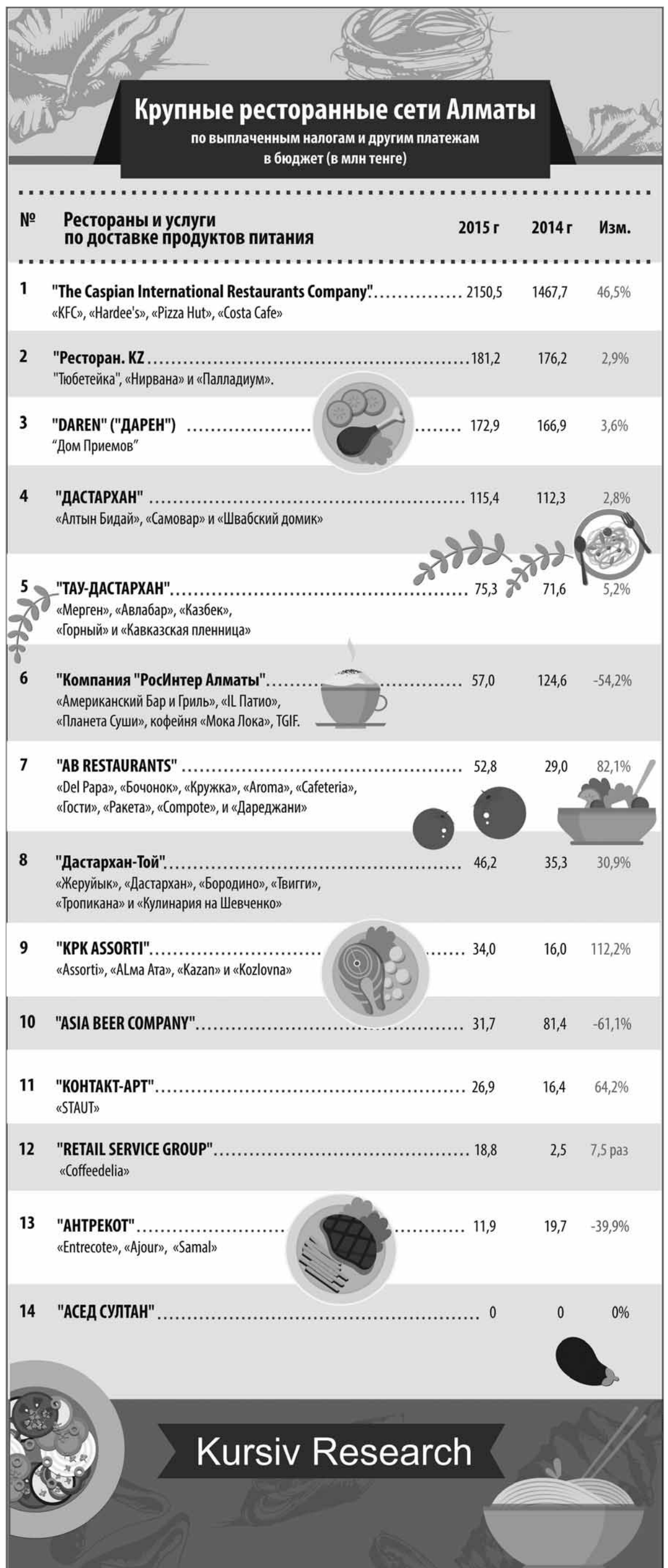
гольную продукцию, неведение налогового учета, наличие алкогольной продукции без сопроводительных накладных на алкоголь.

Так, 30 декабря 2015 года правительство Казахстана приняло постановление, обязывающее обеспечить применение контрольно-кассовых машин с функцией фиксации и передачи данных определенных юридических и индивидуальных предпринимателей. Рестораны и услуги по доставке продуктов питания вошли в утвержденный перечень видов деятельности, которые должны установить контрольно-кассовые машины до 1 января 2016 года. Сведения о денежных расчетах, полученные с контрольно-кассовых машин, будут использоваться органами государственных доходов в целях налогового администрирования.

Примечание:

*Рейтинг включены организации, основной деятельностью которых является «рестораны и услуги по доставке продуктов питания», с количеством работников от 100 до 1000 человек.

*Рейтинг включены организации, зарегистрированные в Алматы, но это не исключает того, что некоторые рестораны и проекты компании могут располагаться и за пределами Алматы, в других городах.



www.kursiv.kz

Успешные люди в курсе

Kursiv Research

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

А помнишь, как все начиналось...



КИНО

Ответственные за строительство киновселенной Marvel «Мстители» уступают место в прокате марвеловским же, но, так сказать, свободным от строительных работ «Люди Икс». А зрители наконец смогут встретиться с перво-мутантом, узнать, как к команде прибились Циклоп, Джин Грей, Шторм и Ночной Змей, а заодно выяснить, как Профессор Икс (он же Чарльз Ксавер) лишился шевелюры.

Елена ШТРИТЕР

Эн Саба Нур, больше известный как Апокалипсис (Оскар Айзек великолепен в гриме) — первый мутант, который правил миром много тысячелетий назад. Его сила практически не знает границ, и он вовсе не считает себя мутантом. Скорее — богом (как у любого Злодея, у него зашкаливает самооценка). Прослав несколько тысяч лет в пирамиде (в Древнем Египте тоже не все были согласны с божественным происхождением сего господина), он решил, что в мире необходимо навести порядок и напомнить людям, что тут божество.

Разумеется, Апокалипсис не собирается лезть на баррикады в одиночку. Во все времена у него было четверо помощников — всадников Апокалипсиса («Он что, стал это из Библии?» — «Скорее всего, что наоборот»). В наше время под его началом собираются Шторм (Голод), Магнето (Война), Ангел (Смерть) и Псайлок (Мор).

Фильмы по комиксам нынче в фаворе, что, впрочем, не удивительно: франшиза, которую фактически можно использовать до тех пор, пока зрителю не надоеет супер-

героевое кино (а это, учитывая количество его поклонников, случится не скоро).

Собственно «Люди Икс» — на данный момент самая долгоиграющая из супергеройских франшиз. За ее плечами 16 лет и 8 фильмов. «Апокалипсис» — девятый фильм в общей сложности и третья завершающая лента в эпопее, начатой в 2001 году Мэттью Воном картиной «Люди Икс: Первый класс», которая поведала о знакомстве будущих друзей-врагов Профессора Икс и Магнето в эпоху Карибского кризиса. А спустя 13 лет продолженной Брайаном Сингером («Люди Икс», «Люди Икс 2») фильмом «Люди Икс: Дни минувшего будущего», в котором режиссер свел на экране прежних и новых актеров эполеи.

Ну а «Апокалипсис» должен окончательно расставить все на свои места. Впрочем, как самокритично заметит одна из героинь картины, третья часть всегда самая худшая. На какой-то момент даже хотелось с ней согласиться.

Первое время несколько нервировала постоянная рефлексия героев, сопро вождаемая долгими монологами на тему «такие, как я, не нужны этому миру» и «от меня одни неприятности». Ну или диалогами, в которых оппонент работает психологом и сыплет доводами из серии «ты нужен этому миру» и «собирайся, тряпка!». Вызывал легкое недоумение и сюжет, состоящий из малоопытных для не фаната «Людей Икс» фрагментов.

Однако через какое-то время эти фрагменты удивительным образом начали складываться в одну картинку. Как пазл. И все действительно встало на свои места. Причем, как выясняется, замысел Брайана Сингера оказывается не настолько шатлонным, как это виделось с первого взгляда.

Тот же Апокалипсис — шаблоннейший из голливудских злодеев — на поверку оказывается не просто ско-

пищем клише, но и в какой-то степени крестным отцом команды Людей Икс. Ведь именно он усилил Шторм, а заодно и создал ее имидж. Сделал неплохой ангрейд Ангелу. А Магнето (Майкл Фассбендер в этой роли хорошо, ничего не скажешь) заставил задуматься о том, что ему дорого в этом мире, да и вообще, чего он от этой жизни хочет помимо мести. Да, и между делом избавил мир от ядерной угрозы. Так что, в сущности, без него этот пазл бы не сложился.

Кстати говоря, Эн Саба Нур бы не силой власть над миром захватывать, а в стилисты податься. Глядишь, и вышло бы — стать властителем умов. Как ни крути, а своим подопечным он прикид подобрал со вкусом. С прической Ксавера, правда, неувязочка вышла. Но это частности...

Кроме того, в фильме есть несколько сцен, ради которых его смотреть стоит. Даже если вы не поклонник этой франшизы. Во-первых, это первые кадры, от которых просто дух захватывает. А во-вторых, моменты, когда в кадре появляется Quicksilver. Он просто бесподобен (Эван Питерс, браво), а одним из своих эпизодов сделал настроение всего фильма.

Довольно интересной (хоть и краткой) получилась встреча с Россомхой, который на этот раз ограничился тем, что с безумным видом умчался в чашу снежного леса.

Пожалуй, единственной, кто несколько выбыл из удачной в целом актерской команды, стала Дженифер Лоуренс. Ее Мистик на этот раз выглядела скорее, как замученная (и слегка располневшая) Китнисс Эвердин, которой все эти противостояния уже...

О спецэффектах, я думаю, можно даже не упоминать. Они вполне ожидаемы в фильме на самом высоком уровне. Так же, как и саундтрек.

В конечном итоге, что бы там не говорили сами герои, третья часть далеко не всегда оказывается худшей. И «Апокалипсис» этому самое живое подтверждение.

В Казахстане сняли мультфильм за 375 млн тенге

Премьера

В казахстанский прокат вышел первый исторический полнометражный мультфильм «Казак ели», посвященный 550-летию Казахского ханства.

Лина СОЛОВЬЕВА

В казахстанский прокат он вышел на двух языках: казахском и русском. Однако уже сейчас идет дубляж фильма и на английский язык. Он заинтересовал российских и голливудских прокатчиков.

Мультфильм снят студией «Сак-Дала» по заказу Министерства культуры и спорта РК. Роль прокатчика на себя взяла студия «Казакфильм». Его бюджет составил 375 млн тенге. Что касается успешности проекта в прокате, то здесь пока еще рано что-либо прогнозировать. Как заметил представитель «Казакфильма», наш прокат непредсказуем. Впрочем, вероятность того, что зритель проголосует за «Казак ели» собственным кошельком, есть.

Мультфильм, как и полагается детской сказке, рассказывает историю Керей и Джанибека легко. Без лишнего для детворы экскурсов в политику и экономику того времени. Здесь все просто и понятно: есть добро, а есть зло. В прямом смысле слова — это существа сверхъестественные. Ну а за ними идут люди. Хан Абылхайр вот, к примеру, оказывается под влиянием темных сил. Правда, не по своей воле — умного и благородного правителя просто-напросто опоили неким



зельем. Тем не менее, он мучает народ непосильными налогами, а в Джанибеке и Керее видит соперников, которых надо извести.

Но ведь добро на то и добро, чтобы всегда побеждать. В решающем сражении доблестные султаны одерживают победу и ведут народ за собой к светлому будущему. Между делом закладывая основы государственности.

Ну а в процессе султаны будут приручать лошадей, путешествовать по древним городам (Сыганак, Отырар, Тараз и Туркестан), учиться владению оружием и книжной премудрости.

На создание картины ушел год. Как говорят создатели, команда из 60 человек практически повторила подвиг стахановцев: за год была проделана работа, рассчитанная года на три. Причем многое внимание было уделено созданию ярких и узнаваемых характеров персонажей.

Свои голоса героям подарили артисты Казахского государственного театра для детей и юношества им. Габита Мусрепова и областного Казахского театра им. Ж. Шанина. Саундтреки к фильму исполнили известные казахстанские певцы Нурлан Абдуллин и Сакен Майгазиев. В составе творческой группы фильма были сценаристы Сагадильда Усипбаиев и Бахытжан Кулжабай, композитор Руслан Шыныкулов, художник-постановщик Азамат Ерназаров. Продюсером фильма выступил Сабит Абдыкалыков.

Кроме того, в проекте приняли участие известные отечественные ученые и писатели. Главными консультантами фильма помимо Министра культуры и спорта РК Арыстанбека Мухамедиулы, выступили доктор исторических наук Жамбыл Артыкбай и писатель и кинодраматург Дулат Исабеков.

«Жас канат-2016» назвал победителей

Конкурс

Подведены итоги республиканского конкурса молодых исполнителей «Жас канат-2016», который проходил в Астане с 16 по 22 мая. В тройку финалистов вошли Парасат Отан (г. Семей), трио «Уш жуз» (г. Караганда) и Айбек Даулеткалиев (г. Уральск).

Адель БАЙГАЗИНА

25-й юбилейный «Жас канат» проходил под сводами столичного Дворца мира и согласия. Организаторам и конкурсантам пришлось приложить немало усилий, чтобы этот весенний праздник эстрадной музыки стал по-настоящему ярким и запоминающимся. В этом году за звание лучшего боролись 14 участников, причем самой юной из них исполнилось 15 лет, а самый взрослый недавно отметил свое 28-летие. Конкурсанты приехали из Актобе,

Уральска, Семей, Усть-Каменогорска, Алматы, Талдыкоргана, Шымкента, Жезказгана и Караганды. Астану на конкурсе представили сразу три исполнителя.

Участники конкурса показали свои замечательные вокальные данные, хореографическую подготовку и яркие костюмы. В финале зрители услышали по две песни от каждого конкурсанта.

Как отметил лауреат конкурса 1992 года, председатель жюри «Жас канат-2016» Медеу Арынбаев, мнение всех членов жюри совпало, и победа Парасату Отан была отдана единогласно.

«Я безмерно счастлив сегодняшней моей победе. Я до конца не могу поверить в то, что именно мне достался заветный приз. Я благодарю Всевышнего и всех, кто поддерживал меня», — поделился эмоциями обладатель «Золотого крыла» «Жас канат — 2016» Парасат Отан.

«Я доволен итогами сегодняшнего музыкального состязания. Каждый участник постарался показать свой талант, и мне радостно, что легендарный конкурс «Жас канат» дает такую

возможность молодым исполнителям. Могу с уверенностью сказать, что ни один другой конкурс, проект не прожил столько, сколько «Жас канат», который поистине является кузницей казахстанских артистов. Сегодня конкурсу 25 лет, и думаю, что он должен жить еще столько же или больше», — отметил популярный певец Медеу Арынбаев, комментируя итоги конкурса.

Также в ходе третьего конкурсного дня, зрители услышали любимые песни в исполнении победителей конкурса «Жас канат» 2009 года группу «Меломен», триумфатора 2012 года — Димаша Кудайбергена, популярных артистов отечественного шоу-бизнеса — Бахыт Шадаевой, Маржан Арапбаевой, Нурлана Абдуллина, Жанар Дугаловой, Медеу Арынбаева, Мадины Садвокасовой, Нуржамал Усенбаевой.

За 25 лет проведения фестиваля победителями становились талантливые ребята из разных уголков страны. В прошлом году главный приз «Золотое крыло» завоевал конкурсант из Кокшетау Ринат Темиржан.

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», 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

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

Персональная выставка Андрея Ноды «54+», с 22 мая по 17 июня

Нода Андрей Павлович — современный казахстанский художник с мировым именем, живописец, график, фотохудожник, керамист, contemporary artist. Член Союза художников РК, лауреат национальной премии «Тарлан» в номинации «Изобразительное искусство»

Место: Kazarian Art Center, ул. Станкевича, 59

Soundtrack-Концерт, 27 мая

В Большом концертном зале консерватории имени Курмангазы состоится концерт студенческого симфонического оркестра «Soundtrack-Концерт». В программе: саундтреки к кинофильмам «Звездные войны», «Гарри Поттер», «Как приручить дракона», «Пираты Карибского моря», «Путь Лидера».

Место: Консерватория им. Курмангазы, пр. Абылай хана, 90

Шеф Battle BBQ 2016, 27 мая, в 19:00

Ресторанная Критика Казахстана, Ассоциация шеф-поваров Казахстана и торгового — развлекательный центр Mega Alma-Ata проводят очередной Кубок шеф-поваров. Цель проекта — популяризация профессии «Повар» и укрепление имиджа казахстанских мастеров кулинарного искусства. Шеф-повара со всего Казахстана столкнутся друг с другом в напряженной борьбе и покажут мастерство правильного термического приготовления удивительных блюд.

Место: ТРЦ Mega Alma-Ata, ул. Розыбакиева, 263

Forte Music Fest, 27–29 мая Задача ежегодного международного фестиваля классической музыки в развитии культурного облика города, воспитании вкуса и привлечении внимания к лучшим образцам мировой

музыки. В течение трёх дней на фестивале выступят солисты, дирижёры, ансамбли высочайшего класса из Казахстана, России, Германии, США, Франции, Перу, Хорватии, Румынии, Швейцарии. В программе фестиваля произведения, которые впервые прозвучат для широкой публики Казахстана.

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

Almaty Pop-up store #8, 28 мая

В восьмой раз распахнет свои двери временное пространство Almaty Pop-Up Store. В этот раз он продлится всего два дня. По традиции внутри разместятся промышленные дизайнеры и дизайнеры одежды, а на открытом воздухе разместятся Music Zone, Food Court и Entertainment zone.

Место: ТРЦ Dostyk Plaza, мкр. Самал 2, 111

Мероприятия в Астане

Выставка MamasExpo2016, 28 и 29 мая

MamasExpo2016 — это яркое событие столицы, целью которого является улучшение качества жизни детей, молодежи и молодых родителей, формирование здорового образа жизни, повышение уровня образования, продвижение лучших казахстанских и зарубежных товаров и услуг для детей и их родителей.

Место: Гостиничный комплекс «Думан»

Выставка «Единственное множественное», с 30 по 17 июня

Выставка Асхата Ахмедиярова — независимого художника, работающего в таких областях, как живопись, фотография, видео, инсталляция и перформанс.

Место: Национальный Музей Республики Казахстан

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

АСТАНА - ЛОНДОН
ТЕПЕРЬ 4 РАЗА В НЕДЕЛЮ

Мы рады сообщить о запуске четвертой частоты по маршруту Астана-Лондон начиная с 6 июня. Для Вашего комфортного перелета мы предлагаем спальный эконом-класс на борту «Боинг-767».

air astana

airastana.com