

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 28 (657)



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

# КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 28 (657), ЧЕТВЕРГ, 18 АВГУСТА 2016 г.

**ИНВЕСТИЦИИ:**  
АЛМАЗНЫЕ  
ИНВЕСТИЦИИ

>>> [стр. 4]

**ИНВЕСТИЦИИ:**  
ОБЗОР  
СЫРЬЕВОГО  
РЫНКА

>>> [стр. 4]

**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
СНИЖЕНИЕ  
КОМИССИЙ: КТО  
В ВЫИГРЫШЕ?

>>> [стр. 6]



**ИНДУСТРИЯ:**  
СТАВКА  
НА УГЛЕХИМИЮ

>>> [стр. 7]

## \* Бриф-новости

### Мокрый прогноз

Уборочные работы в основных зерносеющих регионах Казахстана могут начаться с опозданием ввиду обильных осадков. По данным РГП «Казгидромет», в среднем по республике в 2016 году количество выпавших осадков превысило 1,5-4 среднемесячные нормы.

>>> [стр. 2]

### Pokemon Go: секрет психоза

После запуска мобильного приложения «Pokemon GO» в США, Канаде и Новой Зеландии популярность игры достигла рекордных высот по скачиванию и времяпрепровождению. Подобного рода игры были и до запуска мобильного приложения, однако только «Pokemon GO» удалось достигнуть такого успеха.

>>> [стр. 5]

### Недвижимые облигации

На казахстанской фондовой бирже появились облигации акиматов. Однако о развитии рынка муниципальных бондов говорить не приходится. По мнению аналитиков, это лишь средство для перенаправления денег под строительство жилья.

>>> [стр. 8]

## Визит

**Премьер-министр Карим Масимов вместе с членами своего Кабинета продолжает летний разезд по регионам. В начале текущей недели он нанес визит в южную столицу, где изучил состояние ливневой системы и программу развития мегаполиса до 2030 года. Политологи, опрошенные «Къ», сходятся во мнении: активность премьера связана с его неопределенным политическим будущим.**

Арман ДЖАКУБ

### Программа визита

Рабочая поездка в Алматы, как уточнила пресс-служба премьер-министра, связана с поручением главы государства по оценке работы городских властей. По прибытии в Алматы, Карим Масимов ознакомился с инженерно-техническим оснащением и системой

# Региональный вояж

Премьер-министр оценивает работу городских властей



Политологи сходятся во мнении, что активность премьера связана с его неопределенным политическим будущим

безопасности аэропорта, железнодорожных и автовокзалов с точки зрения террористической угрозы.

Посетил премьер и специальную экономическую зону «Парк инновационных технологий «Алатау», а далее ТОО «Байсерке-Агро» (Алматинская область). Немаловажное место в рабочем графике было отведено контролю за состоянием и реконструкцией ливневой системы города.

В частности, одной из проблемных зон города является отсутствие арычной системы в нижней части мегаполиса — Алатауском районе, вызывая подтопления. Как заверил в ходе посещения района аким города **Бауыржан Байбек**, строительство соответствующей инфраструктуры завершится осенью текущего года.

Следующим, запланированным в рабочем расписании пунктом, было посещение участка реконструкции русла реки Каргалы, где в 2015 году сошел сель. Напомним, что на ликвидацию последствий было выделено 2,3 млрд тенге. Сейчас, как отметил замакима **Румиль Тауфиков**, идет реконструкция участка реки, протяженностью 7,7 км, а также укрепление берегов русла бетоном. Все работы, как заверил аким Наурызбайского района города **Сайран Сайфеденов**, должны завершиться до начала октября текущего года.

Другой немаловажной проблемой, озвученной градоначальником, стало строительство селезащитных сооружений. По данному акимата, в горах Алматы насчитывается 41 моренное озеро, из которых 17 представляют угрозу прорыва в случае переполнения. И обилие осадков этим летом только повышает риск.

«Когда в городе идут дожди — в горах идет снег, и когда начинается резкое потепление, очень сильно набирается вода, водоемы переполняются, и это образует угрозу. И поэтому мы стационарно начинаем откачивать воду, сбрасывать ее потихоньку, а одно озеро вообще

полностью засушили. То есть, тем самым, мы угрозу снижаем», — заявил Бауыржан Байбек.

Совокупный объем воды в этих озерах составляет почти 1 млн м<sup>3</sup>, уточнил местные власти, аргументируя строительство защитных сооружений на реке Аксай. «Мы за 17 млрд тенге все вопросы города решим. То есть, город вообще будет обезопасен, эти вопросы будут решены навсегда... Поэтому мы сейчас разрабатываем проект ТЭО, ПСД и просили бы поддержки», — назвал стоимость решения проблемы аким Алматы.

Далее премьер посетил Ледовый дворец и Атлетическую деревню, построенную к 28-й Всемирной зимней Универсиаде-2017, в которой примут участие более 2 тыс. студентов из более чем 55 стран мира и около 30 тыс. иностранных туристов.

Под занавес рабочей поездки Карим Масимов был ознакомлен с генпланом развития города до 2030 года, стоимостью 4 трлн тенге, или 300 млрд тенге ежегодно. Позже провел два совещания по вопросам банковской деятельности и развитию предпринимательства.

По результатам премьер поручил вице-премьеру **Бахытжану Сагинтаеву** создать рабочую группу с участием министерств, НПП «Атамекен», а также представителей бизнеса для решения проблемных вопросов и выработки предложений. Предварительная работа по этому направлению должна быть завершена к середине сентября, озадачил Карим Масимов.

### Преемник VS Отставник

С какой целью премьер активно перемещается по Казахстану и транслирует свою деятельность? Политолог **Айдос Сарым** отмечает, что каких-то больших политических целей в его визитах не просматривается, и вся ак-

тивность носит законспирированный и закулисный характер.

«В начале года была критика, что в правительстве кто-то должен брать на себя экономические и социальные вопросы. Сказать, что премьер приезжает и решает какие-то важные задачи регионов не приходится. В остальном же его визиты показывают то же самое, что и раньше было. Нет целеполагания в новых условиях, выработки новых документов и задач», — рассказывает «Къ» политолог.

«При этом, — продолжает собеседник, — его визиты требуют больших организационных издержек, что говорит о наличии других, не явных, целей и задач.

Не исключено, что активность премьера в публичном пространстве вызвана его опасениями относительно своего нахождения на премьерском посту», — рассуждает Айдос Сарым.

«Я считаю, что отставка Карима Масимова могла бы произойти еще гораздо раньше. На мой взгляд, это самый слабый премьер-министр Казахстана за всю историю по неиспользованному потенциалу. В нашей истории были премьеры, которые обладали несопоставимо меньшими бюджетами и при этом умудрялись проводить реформы, добиваясь реальных результатов», — отмечает эксперт.

В качестве варианта можно предположить и то, что премьер изучал ситуацию на предмет перераспределения бюджетных средств из республиканского бюджета, чьи налоговые поступления были переиспользованы в I полугодии текущего года. Однако такая вероятность минимальна, считает Айдос Сарым, поскольку могла бы быть решена в рабочем порядке.

С ним солидарен экс-сенатор **Уалихан Кайсаров**, отметив, что «не барское это дело» — собирать по регионам бюджетные заявки, это традиционно делают нижестоящие люди.

«Я далек от мысли, что этой осенью мы увидим отставку [Карима] Масимова. Единственно допускаю назначение его на должность спикера сената Парламента, но никак не меньше. Но здесь нужно понимать, что спикер сената — конституционный вариант операции «Преемник». Поэтому сейчас перед премьером стоит важная задача — купировать весь тот негатив, который идет в его адрес», — уверен Уалихан Кайсаров.

Нынешняя активность, — продолжает он, — больше напоминает предвыборную агитацию операции «Преемник».

«Он в последние годы хранил молчание и в целом мало где светился. Сейчас встали вопросы по его эффективности и результативности. На этом фоне будут возникать и другие вопросы. Отсюда и нужно смотреть на причины его активности в освещении проводимой работы. Остается ждать, какие результаты это даст. Пока они оставляют желать лучшего», — резюмировал он «Къ».

# Народный ТРЦ

## Инвестиции

**Пенсионные активы ЕНПФ пойдут на строительство торгового центра в Астане. Проектной компании ТОО Mega Plaza потребовалось 15 млрд тенге на окончание работ и сдачу ТРЦ Mega Silk Way. В этой связи в Казахстане разгорелся очередной скандал. По мнению некоторых экспертов, вкладывать пенсионные активы в строительство торговых объектов — не эффективно.**

Ербол КАЗИСТАЕВ

В Казахстане разгорелся очередной скандал, связанный с деньгами вкладчиков ЕНПФ. По сообщениям

ряда СМИ, активы клиентов пенсионного фонда были направлены на строительство объекта на территории международной выставки ЭКСПО-2017.

Первыми на шум отреагировали представители НК «Астана ЭКСПО-2017». Директор департамента по связям с общественностью **Сергей Куянов** пояснил, что деньги вкладчиков инвестированы не в объекты выставки, а в проекты, находящиеся на ее территории.

«Я не знаю, о каких объектах идет речь, что БРК (Банк развития Казахстана) собрался финансировать, но это точно не объекты ЭКСПО. Видимо, речь идет об объектах инвестиционных, которые возводятся частными инвесторами на этой территории. У нас (НК «Астана — ЭКСПО-2017») сейчас потребности в деньгах нет», — заявил Сергей Куянов.

В БРК сообщили, что действительно выделили 15 млрд тенге на строительство ТРЦ Mega Silk Way — тот

самый объект на территории международной выставки.

«Данный проект реализуется с привлечением денег из ЕНПФ, и заемщиком является ассистентская организация БРК. По нашей оценке, проект Mega Silk Way является достаточно эффективным», — сообщил председатель правления АО «БРК» **Болат Жалишев**.

По словам спикера, БРК разместил на Казахстанской фондовой бирже (KASE) долговые купонные облигации. Деньги вкладчиков пенсионного фонда банк направил на реализацию ряда проектов. Ставка, по которой БРК получила средства, — 15%.

Далее БРК выделил ассистентской организации 15 млрд тенге на 15 лет. Ставка составила 16,5%. Целевое назначение — строительство ТРЦ Mega Silk Way. Ранее президент Astana Group **Нурлан Смагулов** (реализатор проекта Mega Silk Way) сообщил, что заемные 15 млрд компания получает по ставке 18%.

стр. 2 >>>

## ЗЕЛЕНЬ КВАРТАЛ ПОЧЕМУ?

- Естественное озеро с родниковой водой
- Парковая зона 14 га
- «Зеленые» технологии
- Show room
- ИПОТЕКА 7% годовая эффективная ставка от 7,48%
- РАССРОЧКА на 3 года



ЗДЕСЬ СТРОИТСЯ СЧАСТЬЕ



call centre в г. Астана: +7 (7172) 360-360  
call centre в г. Алматы: +7 (727) 33-150-33

# Мокрый прогноз

## Урожай

Уборочные работы в основных зерносеющих регионах Казахстана могут начаться с опозданием ввиду обильных осадков. По данным РГП «Казгидромет», в среднем по республике в 2016 году количество выпавших осадков превысило 1,5–4 среднемесячные нормы. Эксперты считают обилие осадков положительным фактором, однако созревание урожая будет зависеть от погодных факторов в августе. Министерство сельского хозяйства просит выделить дополнительно 61 тыс. тонн дизтоплива для сушки урожая.

### Султан БИМАНОВ

Обилие осадков в основных зерносеющих регионах страны в июне — июле текущего года привело к сдвигу сроков уборочной кампании, сообщил на минувшей неделе в ходе правительственного заседания вице-министр сельского хозяйства **Кайрат Айтуганов**.

«Начало массовой уборки следует ожидать в конце первой декады сентября. Если погода будет жаркой в августе, начало массовой уборки можно ожидать в конце августа», — заявил вице-министр 11 августа.

К слову, уборка в зерносеющих регионах — Костанайской, Северо-Казахстанской и Акмолинской областях — традиционно начинается с середины августа. Однако обильные дожди, наблюдавшиеся этим летом по всей стране, внесли свои коррективы.

«В 2016 году в большинстве областей Казахстана в период апрель — июль осадков выпало больше среднего многолетнего количества. В западных, южных и юго-восточных областях в мае их было в 2–5 раз больше нормы. В то же время в северных областях наблюдался дефицит осадков. Здесь в основном выпало 50% от нормы, местами всего 10–20%. На востоке и в центре количество осадков было около нормы», — говорится в официальном ответе РГП «Казгидромет» на запрос «КЪ».

При этом в Казгидрометцентре подчеркнули, что июнь — июль в Казахстане был весьма дождливым. «В основном, за небольшим исключением, выпало 1,5–4 нормы. Рекордное же значение было отмечено в июне в городе Туркестане Южно-Казахстанской области. За месяц там выпало всего 50 мм осадков, что в 10



Обилие осадков в зерносеющих регионах страны в июне — июле текущего года привело к сдвигу сроков уборочной кампании

раз больше нормы. Если сравнивать данные прошлого года, то видим, что в мае наблюдалась несколько обратная картина. Больше нормы в 1,5–5 раз отмечалось в северных, центральных и западных областях, а на юге и юго-востоке их было около и меньше нормы. В июне и июле 2015 года в основном осадков выпало около и меньше средних многолетних значений, лишь в отдельных местах их количество превышало норму в 1,5–2 раза», — отмечают на госпредприятии.

«В третьей декаде июня сложились благоприятные условия для роста и развития яровых зерновых культур, но осадки способствовали бурному развитию сорняков, проявлению болезней и вредителей (гельминтоспориз, ржавчина и хлебная блошка), — говорилось в агрометеорологическом обзоре Казгидромета.

Причиной обильного количества осадков в этом году стал пониженный по отношению к среднему многолетнему фон атмосферного давления в Казахстане, продолжают специалисты РГП.

«Это и привело к активизации на территории республики циклонов, с которыми связаны атмосферные фронты, вызывающие дожди. Нужно сказать, что это не самый «мокрый» сезон за период наблюдений. Например, в Алматы наибольшее количество осадков в апреле было в 2009 году, в мае — в 1958 году, в июне — в 1898 году. В Астане наблюдения ведутся с 1892 года, за это время максимальное количество осадков отмечалось в июне в 1917 году и составило 125 мм, в 1999 году — 119 мм, в 2016 году их было 74 мм», — отмечают метеорологи.

В Министерстве сельского хозяйства оставили без комментариев запрос «КЪ» относительно возможного влияния погодных факторов на показатели урожая текущего года. Ранее, в ходе правчасы вице-министр Айтуганов отмечал факт недобора положительных температур.

«Это привело к отставанию в развитии зерновых, масличных и зернобобовых культур. В зависимости от сроков посева затягивание развития составляет 5–7 дней в регионах, где осадки были в пределах нормы, 7–12 дней — в регионах, где осадки превысили норму в 2–3 раза», — подчеркивал высокопоставленный чиновник.

Другим негативным последствием обильных осадков в июне — июле стало распространение и развитие болезней (септориоз, бурая ржавчина) на посевах яровой пшеницы.

«В Акмолинской, Костанайской и Северо-Казахстанской областях количество осадков в июле превысило норму в 3 раза, что способствовало формированию высокого стеблестоя и, как следствие, полеганию на отдельных полях», — добавил Кайрат Айтуганов.

Комментируя прогноз по сбору урожая, вице-министр отметил, что все зависит от погоды.

«Если будет в августе или сентябре дождливая погода, это скажется на качестве урожая. Прогноз объема мы не можем сказать, потому что мы к уборке не приступили. В основном хлеб формируют северные регионы», — акцентирует чиновник.

Согласно агрометеорологическому обзору Казгидромета, «в первой декаде августа в основном сложились благоприятные условия для роста и развития яровых зерновых

культур и налива зерна», что внушает оптимизм.

На основной части Акмолинской, Костанайской и Северо-Казахстанской областей состоянии яровых зерновых культур хорошее, за исключением посевов в Зерендинском, Шортандинском и Карасуском районах, где состояние зерновых оценено как удовлетворительное.

«Обилие осадков однозначно лучше, чем их полное отсутствие. В Северном Казахстане мы наблюдали избыток, которые способствуют развитию болезней растений. С ними, конечно, борются. Но каждый это делает по-разному в силу разных причин. Сейчас в августе мы видим повышение температур и снижение осадков. Я думаю, в итоге это положительно скажется на показателях урожая», — комментирует «КЪ» академик **Мехлис Сулейменов**.

Впрочем, Министерство сельского хозяйства уже озвучило просьбу о дополнительном выделении порядка 61 тыс. тонн дизтоплива на сушку зерна в сентябре — ноябре текущего года. Исходя из рыночных цен на нефтепродукт, это может привести к издержкам на 7–8 млрд тенге.

Тем не менее шансы на хороший урожай растут. Так, в августовском обзоре Министерства сельского хозяйства США повысило прогноз производства пшеницы в Казахстане в новом маркетинговом году с 13 млн до 15 млн тонн, что повлекло рост оценки экспортного потенциала на 14,3%, до 8 млн тонн. В 2015 году в Казахстане было собрано 18,7 млн тонн зерновых и бобовых культур, из которых на экспорт отгружено 6,6 млн тонн зерновых.

# Народный ТРЦ

<<< стр. 1

Экономист **Жарас Ахметов** на своей странице в Facebook писал, что ЕНПФ в данном случае несет риски невозврата (непогашение купона и т.д. — «КЪ») от БРК, который в свою очередь контролирует риски невозврата средств от объекта на территории ЭКСПО.

В БРК сообщили, что с 2024 года гарантией возврата 15 млрд тенге ассистентской компанией являются деньги на залоговом счете, до 2024 года — долговые обязательства БРК перед данной организацией.

«Дело в том, что в 2009 году БРК получил заем от данной компании. В 2024 году наступает срок выплаты. После этой даты гарантией станут деньги на залоговом счете. Вообще, в банковской сфере это является самым надежным гарантом возврата денег», — заявил **Болат Жамшев**.

«По заполняемости «Меги» хотел бы сказать, что площадь помещения составит 73 тыс. кв. м, из них уже 90% законтрактованы. Поэтому у нас нет никаких сомнений в успешности проекта», — заверил заместитель председателя правления АО «БРК» **Абай Саркулов**.

Экс-председатель Ассоциации пенсионных фондов **Айдар Алибаев** считает инвестирование пенсионных денег в строительство ТРЦ не самым лучшим решением: «Я считаю такое использование денег не эффективным. Скорее всего, интересы государства и **Нурлана Смагулова** в этой ситуации пересеклись. Близится выставка, объекты нужно сдавать уже в ближайшее время. Поэтому, скорее всего, поступила сверху команда «помочь». Это лишь мое предположение».



# КПО представила результаты производственной деятельности за первое полугодие

Компания «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» (КПО) представила результаты производственной деятельности за первое полугодие.

Как отметил генеральный директор КПО **Ренато Мароли**, «на сегодня компаниями-партнерами по КПО было инвестировано около \$21,4 млрд в освоение Карачаганак, являющегося одним из сложнейших месторождений в мире с геологической точки зрения. При этом сумма прямых выплат в бюджет РК составила \$13,8 млрд».

В течение первого полугодия КПО добыла 66,9 млн баррелей в нефтяном эквиваленте стабилизированных и нестабилизированных жидких углеводородов, газа и топливного газа. При этом объем обратной закачки газа для поддержания пластового давления составил 3,52 млрд кубометров, что примерно соответствует 42,4% от общего объема добытого газа.

«Успех Карачаганакского проекта стал возможен благодаря сложившимся партнерским отношениям и плодотворному сотрудничеству между правительством Республики Казахстан, руководством ЗКО, Полномочным органом — ТОО «PSA», местным сообществом и компаниями-партнерами по проекту», — сказал **Ренато Мароли**.

«Являясь социально ответственной компанией, КПО прилагает все возможные усилия для обеспечения устойчивого развития и эффективного использования потенциала Карачаганак для достижения максимальной социально-экономической отдачи от реализации проекта для Республики Казахстан и местного населения», — добавил **Ренато Мароли**.



Компания проводит целенаправленную работу по обеспечению охраны окружающей среды, сокращению выбросов парниковых газов и сохранению природных ресурсов, применению передовых технологий. Показатель утилизации газа на Карачаганак по итогам первого полугодия составил 99,81%, что является достижением мирового уровня.

В целом с момента принятия на себя функций оператора Карачаганакского месторождения КПО инвестировала около \$315 млн в различные природоохранные мероприятия. Недавно на всех объектах КПО был проведен энергоаудит независимой третьей стороной. КПО стала одной из первых компаний нефтегазового

сектора РК, получивших заключение энергоаудита. По результатам энергоаудита удельный расход топливно-энергетических ресурсов в КПО составляет 2,4% от добытой продукции, что определяет КПО как энергоэффективный комплекс нефтегазовой отрасли, поскольку данный показатель по отрасли в мире составляет от 2 до 6%.

В настоящий момент КПО продолжает подготовительные работы в рамках Проекта Расширения Карачаганак — Фаза 1 (ПРК 1). Стратегия развития местного содержания по ПРК 1 сосредоточена на локализации товаров, работ и услуг. Данный проект будет способствовать созданию новых рабочих мест и профессиональному росту сотрудников, а также содействовать долгосрочному развитию сети местных поставок, наряду с передачей технологий путем соз-

дания совместных предприятий между заинтересованными отечественными и международными компаниями.

В течение первого полугодия КПО продолжила реализацию инициатив, направленных на развитие местного содержания. Эта работа проводилась совместно с другими крупными международными нефтегазовыми компаниями, а также местными и зарубежными сервисными и инженеринговыми предприятиями.

Как отметил **Ренато Мароли**, «успешная реализация этих инициатив создаст условия для освоения производства более сложной высокотехнологической продукции в Республике Казахстан, способной обеспечить долгосрочные заказы для казахстанских компаний и совместных предприятий».

Как отметил **Ренато Мароли**, «компания КПО и партнеры по Карачаганаку всецело поддерживают государственные программы развития, такие как «Стратегия «Казахстан-2050», программа индустриально-инновационного развития Казахстана. Кроме этого компания принимает активное участие в развитии местного содержания путем реализации Актауской декларации, Меморандума о взаимопонимании по развитию отечественной промышленности, подписанного компанией КПО, Полномочным органом — ТОО «PSA» и Ассоциацией KAZENERGY, сотрудничеству с областными акиматами, выполнения ряда других мероприятий».

В течение прошедшего полугодия КПО провела ряд рабочих встреч с промышленными предприятиями в различных регионах республики,

где компания представила информацию о своих потребностях в товарах и услугах, требованиях по предквалификации поставщиков и перспективах межрегиональной кооперации.

По итогам первого полугодия доля местного содержания КПО в поставках товаров, работ и услуг достигла 49,66%, что в денежном выражении составило около \$279 млн. В целом с момента подписания ОСРП в 1997 г. доля местного содержания в закупках КПО превысила \$5,7 млрд.

Являясь крупнейшим работодателем в ЗКО, компания КПО также выполняет свои обязательства в отношении создания постоянных рабочих мест с конкурентоспособной зарплатой для местного населения.

В настоящий момент в КПО работают более 3700 казахстанских сотрудников. По результатам первого полугодия 2016 г. соотношение местных специалистов достигло 96% от общего количества инженерно-технических работников и 78% всего руководящего персонала.

Недавно КПО объявила об открытии своего нового офиса в городе Уральске. Как отметил **Ренато Мароли**, «это будет способствовать улучшению сотрудничества с местными исполнительными органами и позволит КПО более оперативно принимать решения, связанные с участием компании в социально-экономическом развитии региона».

КПО реализует множество крупных проектов, направленных на развитие социальной инфраструктуры Западно-Казахстанской области. На сегодня общий объем инвестиций, направленных на эти цели, превысил \$300 млн. Ежегодно

ранее **Нурлан Смагулов** сообщал, что общая сумма инвестиций в ТРЦ Mega Silk Way составляет 71 млрд тенге, из которых 51 млрд — это заемные средства и 20 млрд — собственные. Однако из-за девальвации валюты срок окупаемости проекта увеличился с 10 до 20 лет.

«Этот вопрос интересует многих. Государство предложило нам это строительство, мы у государства попросили кредит. Государство нам выделило кредит под 3% годовых. Я не вижу здесь ничего крамольного, потому что мы, во-первых, вернем эти деньги. Мы вернем их с процентами. Второе — это было в докризисное время, у государства были возможности выделять. В момент кризиса государство нам опять помогло, но уже под другие проценты, и это нормально», — заявил еще в марте нынешнего года **Нурлан Смагулов**.

По данным ЕНПФ, доля облигаций БРК в портфеле ЕНПФ составляет чуть более 3% от общего объема накопленных. Всего облигации квазигосударственных организаций на 1 августа нынешнего года составляют 713,97 млрд тенге, это 11,18% от всей доли пенсионных активов.

«Деньги, инвестируемые из пенсионного фонда, обладают высокой экономической защитой, гарантом их возврата является эмитент БРК и, конечно же, государство», — сообщил одному из изданий председатель правления АО «ЕНПФ» **Руслан Ерденаев**.

«На мой взгляд, покупка облигаций квазигосударственного сектора абсолютно не оправдана с финансовой точки зрения. За все годы независимости Казахстана эти компании не показали эффективности с точки зрения расходования средств», — считает **Айдар Алибаев**.

Аксай, Западно-Казахстанская область

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ БЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВЪ**

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Altaco Partners»

Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 17, б/д

«Нурлы-Тай», блок 5А, оф. 119

Тел./факс: +7 (727) 232-45-55.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

Главный редактор: Марат КАИРБЕКОВ Тел. +7 (727) 232-45-55, m.kairbekov@kursiv.kz

Редактор сайта kursiv.kz: Динара ШУМАЕВА Тел. +7 (727) 232-45-55, d.shumayeva@kursiv.kz

Коммерческий директор департамента развития интернет-проект: Руслан ИСМАИЛОВ Тел. +7 707 171 12 24, r.ismailov@kursiv.kz

Руководитель службы по рекламе и PR: Аиша ТЕМЕРЖАНОВА Тел. +7 707 333 14 11, a.temerzhanova@kursiv.kz

Редакция: «Власть и бизнес» Арман ДЖАКУБ «Компании и рынки» Анна ШАТЕРНИКОВА «Банки и финансы» Мухомил ЦОЙ «Индустрия» Эльна ПРИНШТЕРИ «Культура и стиль» Елена ШТРИТЕР

Служба распространения: Раназан БАЙРАМОВ, r.bairamov@kursiv.kz

Технический редактор: Ольга ТРИТЕНКО

Корректорское бюро: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО, Евсения ТРЫШКОВА

Представительство в г. Астане: г. Астана, пр. Кабанбай батыра, 2/2, оф. 201 В, Б/Б «Держав», по вопросам размещения рекламы обращаться по тел. +7 (7172) 22-82-72

Руководитель регионального представительства: Руслан АЛИЕВ Тел. +7 701 422 04 15, astana@kursiv.kz

Корреспонденты в г. Астане: Ербол КАЗИСТАЕВ

Подписные индексы: для юридических лиц — 15138, для физических лиц — 65138

Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан.

Свидетельство о постановке на учет № 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.

Отпечатано в типографии РПСК «Экспресс».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

**Роман МАРГАЦКИЙ,**директор представительского  
офиса в Казахстане  
Schildershoven Finance

Родился 16.05.1983 в г. Алматы.

Начал свою карьеру в 2004 году в Альянс Банке на позиции Старшего Трейдера Департамента Казначейства.

Далее курировал деятельность Казначейства в таких финансовых институтах Республики Казахстан как «Эксимбанк Казахстан» и Банк «Астана-Финанс».

Имеет более чем 12-летний опыт работы с различными видами финансовых инструментов, в том числе на рынке инструментов с фиксированной доходностью и структурированных продуктов.

В банке «Казкоммерцбанк» возглавлял подразделение по управлению ликвидностью и портфелем ценных бумаг.

Роман окончил Университет «Туран» (Алматы) по специальности «Финансы» и Московскую Академию Труда и Социальных Отношений (Москва) по специальности «Бухгалтерский учет и аудит».

Имеет ученую степень «Кандидат экономических наук» и более чем 12-летний опыт преподавательской деятельности по финансовым дисциплинам.

# «Мы делаем выбор в пользу предсказуемости и порядка»



Для эффективного функционирования МФЦА Казахстану необходимы серьезные системные реформы

**В течение последних нескольких лет в Казахстане наблюдается сужение рынка еврооблигаций. В итоге растет концентрация держателей и существенно снижается ликвидность. Об этом в интервью «КЪ» рассказал директор представительского офиса в Казахстане Schildershoven Finance Роман Маргацкий. Он также поделился своим мнением относительно последних тенденций на глобальном финансовом рынке и перспективами развития компании в Казахстане.**

Михаил ЦОЙ

**О рынке еврооблигаций:**

— Роман Владимирович, расскажите, пожалуйста, какие последние глобальные тенденции на рынке еврооблигаций в мире и СНГ в частности Вы наблюдаете? Чем обусловлены эти тенденции на Ваш взгляд?

— В СНГ мы видим сокращение активности на первичных рынках. В целом, такая картина характерна для большинства развивающихся рынков. В моменте мы фиксируем солидный спрос иностранных инвесторов на инструменты, номинированные в локальных валютах, что обусловлено сильным укреплением EM FX с начала года.

В то же время в мире вообще объем первичных размещений продолжает оставаться на рекордных уровнях: в частности, общий объем размещенного корпоративного долга в США в 2015 году поставил рекорд на уровне более \$1,5 трлн. Пока непонятно, как сложится окончание 2016 года в смысле первичных размещений, однако, скорее всего, результат будет сравним в абсолютных величинах с уровнем 2015 года.

В США мы наблюдаем тренд на активную субординацию текущих выпусков за счет размещения новых обеспеченных облигаций: этот тренд характерен для компаний без инвестиционного рейтинга из ресурсных отраслей.

— Насколько растет спрос на еврооблигации в странах, где происходит девальвация национальной валюты по отношению к доллару?

— Очень много влияющих факторов: на каких условиях предоставляется валютное фондирование банкам со стороны ЦБ, нормы резервирования у банков для облигаций различного качества, уровень спроса со стороны небанковских организаций, государственная политика в части налогообложения операций с инструментами, номинированными в валюте отличной от национальной, уровень депозитных ставок в иностранной валюте, меры валютного контроля.

В каждом конкретном случае эти факторы разные и приводят к различным результатам: где-то местные игроки оказываются основными покупателями еврооблигаций (как, например, в России), где-то в силу тяжелой экономической ситуации и мер валютного контроля роль локальных частных инвесторов гораздо ниже (Венесуэла). Однако и в той и в другой ситуации местные инвесторы (частные или государственные) остаются крупнейшими покупателями еврооблигаций, разница лишь в разбеге между частным и государственным сектором, что в целом определяется построенной экономической моделью.

— Можете ли Вы сравнить инвестиционный спрос облигаций среди развитых рынков и развивающихся?

— Спрос на облигации развитых рынков с точки зрения абсолютных значений конечно больше в силу большей емкости и развитости рынка. Однако с середины 1 квартала 2016 года мы стали свидетелями больших притоков в облигационные фонды почти любой географии и любого риска. Основными бенефициарами стали фонды облигаций Investment Grade средней срочности (10–20 лет). Спрос на Emerging со стороны институциональных инвесторов кажется только начал восстанавливаться: аллокация на этот сегмент выросла в среднем с локального минимума 9,8% в феврале до 10,6% на начало августа.

Для сравнения: крупнейшая доля на этот сегмент была около 14% и пришла на 2013 год. В процентном отношении рост небольшой, однако в силу ограниченной емкости рынка даже небольшое увеличение аллокации приносит в сектор десятки миллиардов долларов. С учетом проблемы отрицательных ставок на

развитых рынках логично предположить продолжение тактической ротации в сегмент Emerging Debt, где ставки все еще положительны даже на краткосрочный долг первоклассных эмитентов.

— Как менялись ставки по доходностям еврооблигаций с начала 2016 года?

— После некоторого снижения цен в январе 2016 года, котировки облигаций росли с небольшими перерывами вплоть до середины августа. За период ралли доходность по бумагам, входящим в Bloomberg USD High Yield Emerging Market Corporate Bond Index, который, на наш взгляд, наиболее полно отражает поведение рынка высокодоходных облигаций, упала с 11,63% до 7,43% годовых, то есть более чем на 4 процентных пункта. Сам же индекс за это время прибавил 19,7% (доходность вложения составила 38% годовых).

— Существуют ли риски у держателя еврооблигаций?

— Риски существуют при любых инвестициях, хотя традиционно считается, что при вложениях в облигации они существенно ниже, чем при покупке акций. Для облигаций самым острым является риск дефолта эмитента. Как правило, его можно значительно снизить, внимательно проанализировав компанию перед покупкой ее долга, а также диверсифицировав вложения. Не обладая крупной суммой средств, диверсифицировать инвестиции можно покупкой индекса на облигации или пая в фонде.

— Какие последние тренды Вы наблюдаете на рынке еврооблигаций в Казахстане?

— В течение последних нескольких лет мы наблюдаем сужение казахстанского рынка еврооблигаций. В любом регионе активности, прежде всего, поддерживают локальные игроки: пенсионные фонды, хедж-фонды, частные инвесторы. Но несмотря на это, активность инвесторов в Казахстане снижается, что является следствием сокращения количества отечественных игроков и действующих правил инвестирования, которые, в основном, стимулируют институциональных инвесторов осуществлять операции преимущественно в казахстанских еврооблигациях.

Как следствие можно наблюдать, что казахстанские управляющие предпочитают удерживать бумаги до погашения, даже когда спреды по облигациям не соответствуют их кредитному риску. Не лучшим образом на данном сегменте отечественного рынка сказывается отсутствие новых размещений корпоративных еврооблигаций. Однообразие выбора не дает инвесторам простора для новых идей что, естественно, приводит к его сужению.

В итоге растет концентрация держателей и существенно снижается ликвидность. Не нужно говорить, что в таких условиях интерес к казахстанскому долговому рынку со стороны иностранных инвесторов в основном возникает со стороны так называемых индексных фондов, которые покупают бумаги только потому, что их правила предписывают покупать такие бумаги для формирования своих портфелей. Та категория инвесторов, которая внимательно изучает каждую инвестицию и ищет интересные истории, к сожалению, в последнее время снижает аппетит к евродолгу казахстанских эмитентов.

— Какой средний срок у еврооблигаций до погашения, какую

доходность по ним вы предлагаете?

— Если говорить об облигациях, которые мы отбираем для продукта Schildershoven Global Bonds Value Harvester, средний срок до погашения составляет около 5 лет с доходностью 8,2%.

При этом совокупная доходность портфеля достигает 15% за счет динамического управления и постоянной ребалансировки.

— Кто является эмитентом ваших долговых ценных бумаг?

— Выпустить облигацию может практически любое юридическое лицо — будь то компания или банк. Другой вопрос, захотят ли инвесторы купить такую облигацию — устроит ли их кредитное качество такой компании, ее информационная прозрачность, масштабы, корпоративное управление и т.д. Как правило, на рынок облигаций выходят для того, чтобы занять достаточно большие средства, в ином случае легче и дешевле будет получить кредит в банке.

Например, для портфеля Schildershoven Global Bonds Value Harvester мы преимущественно покупаем облигации эмитентов, имеющих международные кредитные рейтинги от В до BBB.

При этом к портфелю применяются достаточно жесткие требования по диверсификации, такие как:

— доля одного эмитента — максимум 4%;

— 10 крупнейших позиций не должны превышать 30% стоимости портфеля;

— доля одной страны — максимум 40% для США, максимум 30% для любой другой развитой страны, максимум 25% для любой страны БРИК и максимум 15% для любой другой развивающейся страны;

— доля одного региона — максимум 40% для Северной Америки, Европы, развитой Азии, Латинской Америки, развивающейся Европы и развивающейся Азии, максимум 25% для Африки и Ближнего Востока;

— доля ETF — максимум 20% с учетом вышеуказанных факторов;

— доля в облигационном выпуске — максимум 1%;

— число облигаций — минимум 5, доля облигаций, номинированных в долларах США — минимум 40%.

— Отличается ли спрос на рынок долговых ценных бумаг у развитой страны и развивающейся?

— Как правило, рынки развитых и развивающихся стран различаются, во-первых, своими масштабами. Развитые рынки могут на порядок превосходить развивающиеся как по количеству облигаций в обращении, так и их объему. Кроме того, чем более развит рынок, тем более сложные (структурно) инструменты на нем обращаются. В-третьих, доходности по сопоставимым по качеству инструментам на развитых рынках, как правило, ниже, что связано с наличием более широкой базы инвесторов и более легкому доступу компаний к рефинансированию.

О мировой экономике:

— Чьи рынки, на Ваш взгляд, более перспективны на сегодняшний день?

— На наш взгляд, инвестиционные возможности сохраняются как на развивающихся, так и на развитых рынках, и в списке наших торговых идей присутствуют представители обоих секторов.

— На Ваш взгляд, будет ли ФРС поднимать ключевую ставку в этом году? Как отразится поднятие ставки

ФРС на финансовом рынке Америки и мировых финансовых рынков, в том числе на рынке еврооблигаций?

— Действие мировых центральных банков в текущий момент оказывает крайне сильное, если не основное, влияние на конъюнктуру рынка еврооблигаций. И хотя вклад ФРС в этот процесс существенен, влияние остальных ЦБ не следует недооценивать. Мы не исключаем, что если ФРС и решится в этом году ужесточить свою политику, это не так сильно отразится на рынке, как если бы развернуть на 180 градусов свою политику решили бы ЦБ других мировых держав. А такого решения центральных банков мы не ждем ранее 2017 года.

— Насколько затяжным будет нефтяной кризис, на Ваш взгляд?

— Мы надеемся, что самую острую фазу кризиса нефтяной рынок уже преодолел и вступил в фазу балансировки между спросом и предложением. Этот период может продолжаться, по нашему мнению, еще полгода — год, после чего цены, возможно, начнут восстанавливаться. Впрочем, давать долгосрочные прогнозы по рынку в последнее время — дело неблагоприятное.

— Что будет с финансовым рынком Великобритании, будет ли Великобритания продолжать смягчать свою монетарную политику? Чего ждать от финансового рынка Евросоюза, как они пострададут из-за выхода Великобритании?

— По последней информации, процесс выхода Великобритании из Евросоюза может растянуться на долгие годы, а значит, рынок вообще может «отвлечься» от данного фактора на какое-то время и вернуться к нему только, когда процесс выйдет на финишную прямую, и угроза станет реальной. Впрочем, не исключая, что Банк Англии продолжит «на всякий случай» поддерживать рынок новыми мерами.

О компании:

— Почему ваша компания торгует только облигациями? Почему был сделан такой принципиальный выбор в пользу долговых инструментов?

— Деньги должны возвращаться. При всей широте выбора способов заработать на финансовых рынках мы делаем выбор в пользу предсказуемости и порядка. Если упрощено, не может не привлекать ценная бумага, обеспечивающая

сохранность капитала, как банковский депозит, но в то же время предлагающая потенциальную возможность спекулятивного дохода, как, к примеру, акции. Долги — это удивительный инструмент, где математика всегда борется с интуицией и фундаментальным экономическим анализом и бизнес-мотивацией. Разумеется, размер также имеет значение — глобальные долговые рынки с объемом около \$40 трлн в три раза превосходят глобальные рынки акций. Проверьте, на таком рынке есть чем заняться.

— Насколько комиссии вашей компании отличаются от комиссий ваших конкурентов?

— Основное наше отличие — в ориентированности на результат. Мы зарабатываем тогда, когда зарабатывают наши клиенты, поскольку наши комиссии — это часть их дохода. Это ведь справедливо, когда финансовый консультант и управляющий в такой же степени зависят от собственных решений, как и их клиенты.

— Каков типичный портрет вашего клиента?

— Мы имеем дело не просто с профессиональными инвесторами, а, так сказать, с их наиболее экономически образованной частью. Это финансовые консультанты private банков, инвестиционные аналитики, советники крупных частных инвесторов, профессиональные управляющие фондов и так называемые семейные офисы. Наша специализация на глобальных рынках капитала чрезвычайно полезна для них, поскольку эта категория инвесторов максимально ориентирована на результат и процедура принятия ими решений максимально эффективна. Разумеется, иметь дело с такими людьми — это еще и большой профессиональный вызов, поскольку их опыт и компетенции одни из наиболее высоких на рынке.

— Где находятся депозитарии ваших инвесторов?

— Где угодно. Портфели, которые мы ведем, клиенты держат каждый в своем банке. Это может быть английский, казахстанский или сингапурский банк. Если этот банк устраивает клиента и имеет доступ к международному клирингу, у нас нет проблем помочь клиенту перебалансировать в его депозитарии портфель.

— Какие налоги платят инвесторы, имеют ли они дополнительные издержки?

— Историческая особенность и преимущество еврооблигаций — налоги у источника дохода по ним не удерживаются. По этой причине каждый инвестор самостоятельно планирует и платит налоги, соответствующие его резиденции.

— Кем регулируется Schildershoven finance?

— Мы голландская компания, и действуем в соответствии с голландскими нормами для профессиональных инвесторов. Классическое управление инвестиционными портфелями для наших голландских и международных клиентов, включая Казахстан, лицензируется голландским регулятором AFM на индивидуальной основе, применительно к конкретному портфелю. Нашим клиентам на территории Великобритании мы предоставляем услуги в соответствии с разрешением FCA.

— Какая стратегия развития у вас в Казахстане? Планируете ли вы участвовать в управлении пенсионными активами ЕНПФ?

— Основными направлениями деятельности компании как в Казах-

стане, так и в других регионах, является предоставление качественной и понятной экспертизы и нужных клиентам инструментов на рынке высокодоходных еврооблигаций.

Для эффективного управления средствами клиента, будь то частный инвестор, либо крупный институциональный фонд, необходимо четко определять стратегию инвестирования и жестко соблюдать инвестиционную декларацию. Управляющая компания должна иметь строгий подход к выбору инструментов инвестирования, проводить детальный анализ эмитента и многоуровневые стресс-тесты выбранной идеи.

К сожалению, на данный момент в Республике Казахстан подобного рода практики анализа инструментов почти отсутствуют.

Мы считаем, что наиболее эффективным методом управления средствами ЕНПФ является создание совместной, с участием зарубежного консультанта, управляющей компании. Наличие зарубежного участника в Управляющей компании позволит перенять отечественными специалистами зарубежную практику управления пенсионными активами, получить необходимый опыт в части анализа инвестиционных идей и стратегий. В свою очередь, за отечественным участником закрепляется право компетенции контроля предоставленных идей и стратегий и, что немаловажно, сохранить полученные комиссии за управление внутри страны.

— Как Вы оцениваете создание Международного финансового центра в Астане (МФЦА)? Насколько вам, как компании, было бы интересно здесь зарегистрироваться?

— Проект создания МФЦА в столице Республики Казахстан, в городе Астане, важен для формирования новой экономической модели нашего государства.

Сейчас для идеологов и организаторов финансового центра исключительно важный этап — им предстоит определиться в своих ожиданиях от эффекта запуска проекта, по крайней мере, на первые несколько лет его существования. Принимая в качестве эталона самый молодой из крупных международных центров Дубай, нельзя видеть только одну сторону этого успешного проекта — процветания экономики страны. Со времени принятия закона о его формировании в 2003-м году инвесторы выжидали годы, убеждаясь в стабильности принятых властями решений и последовательности их реализации, прежде чем начать инвестировать непосредственно в страну.

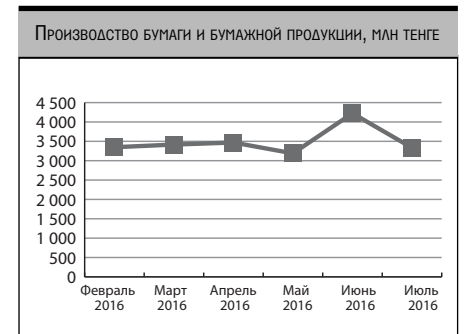
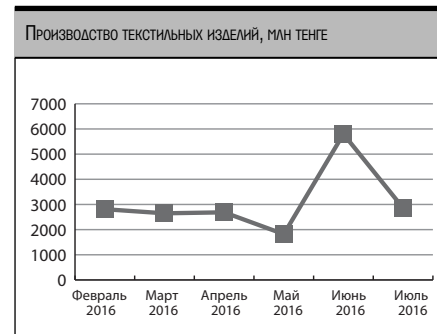
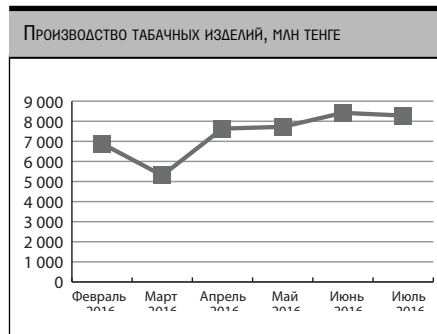
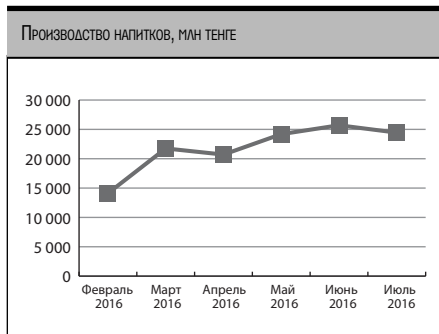
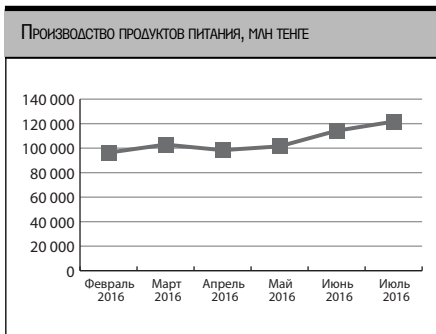
Для эффективного функционирования МФЦА Казахстану необходимы серьезные системные реформы. Это касается как законодательства, так и изменения действующей структуры рынка ценных бумаг, фондовой биржи, депозитария и расчетных систем. Необходимо детально проанализировать мировые практики по созданию и функционированию подобных центров и использовать наиболее удачные из них. Вести работу с зарубежными финансовыми институтами в части подготовки продуктовой линейки, отвечающей современным запросам, а также удобных и понятных процедур работы с ней. Такое сотрудничество позволит отечественным специалистам перенять лучший зарубежный опыт и набрать недостающую экспертизу.

Уже сейчас можно начать тестирование лучших мировых практик управления коллективными инвестициями на отдельных важных секторах, например, при управлении средствами Единого накопительного пенсионного фонда (ЕНПФ), в качестве драйвера развития фондового рынка страны, объединяя совместные усилия с зарубежными консультантами.



Успешные  
люди в курсе





## Мы пришли позже, и в этом наша сила

### Образование

Принято считать, что рынок дистанционных услуг в Сети давно поделен и прибыльных направлений в нем практически не осталось. С этим утверждением категорически не согласны создатели сервиса Plums.kz, который за рекордное время набрал популярность и ввел собственные стандарты качественного изучения иностранных языков. Сегодня у нас в гостях основатели проекта — Жанибек Жумагулов и Адильжан Бекторов, которые согласились поделиться секретами быстрого роста своего стартапа и его популярностью.



Мы предлагаем новый формат обучения иностранным языкам в Казахстане

### Арман БУРХАНОВ

— Здравствуйте, Жанибек и Адильжан! Скажите, зачем было открывать очередную школу онлайн-обучения? Да, в стране бум изучения языков, но если ввести в поисковике запрос, Google предоставит ссылки на десятки подобных школ в Казахстане. Не боитесь конкуренции?

**Жанибек:** По первому пункту я с вами полностью согласен — в Казахстане сегодня действительно бум, особенно это касается английского. Новые рынки, новые возможности, знание языка становится не просто конкурентным преимуществом в работе и карьере, но жизненной необходимостью.

Что же касается «десяток подобных школ», то именно здесь и начинаются расхождения. Дело в том, что мы намеренно создавали формат обучения, который до сих пор не представлен на рынке Казахстана.

Прежде чем с головой уйти в развитие проекта, мы с Адильжаном полгода изучали рынок, его потребности. Начав в 2014 году, нам только через два года удалось собрать воедино и запустить систему, которая бы кардинально отличалась от всего, что существует сегодня.

Давайте я поясню, в чем именно отличия. Вот основные проблемы, которые мы выявили на рынке:

**Колоссальная переплата.** Как правило, обучение стоит немалых денег, но при этом классы могут насчитывать 8 и более человек. В этом случае учитель просто не в силах уделять внимание каждому. Получается, что ученик фактически оплачивает не более 10–20 минут, которые даже при лучшем раскладе учитель сможет ему отвести.

**Второй минус этой же проблемы — некачественные знания.** Когда ведется групповое обучение,

всегда будет стопор из одного или нескольких учеников, которые начнут тормозить всю группу. Итог — плохо учится один, а отражается это на всех. Если же этот стопор — вы, то вам и вовсе придется нелегко: чувство неловкости, пробелы в знаниях — обычное явление в этом случае.

Наша школа предложила совершенно новый формат обучения — только персональные или парные занятия. При этом стоимость такого обучения ниже, чем в обычных школах. Так, индивидуальный урок обойдется вам в 2999, а урок в паре — в 1699 тенге. Это не только ниже средних цен, но и значительно эффективнее. Например, можно изучать языки в паре с женой, коллегой или другом.

**Проблема вторая — только русский язык в качестве основного.** В Казахстане немало людей, которые бы и рады заняться изучением, но не могут этого сделать по одной причине — они не в достаточной мере владеют русским языком, на котором в 95% случаев ведется преподавание. В школе Plums работают 40 преподавателей, и часть из них — носители казахского языка. Мы помогаем студентам не ломать себя и учить языки так, как им удобно. То есть в формате «казахский язык + иностранный язык».

**Третья проблема — слабая аттестация.** Увы, но зачастую школы оказывают своим ученикам медвежью услугу — желая показать, что человек достиг прогресса, проявляют особый либерализм при сдаче экзаменов. Если честно, то сдают выпускные экзамены практически все. Знаяшь ты или не знаешь, понял что-то или не понял — дело второе.

Школы считают, что раз человек платит, то он должен автоматически получить сертификат.

Мы же в Plums изначально создали условия, при которых знания — главная ценность. Вы попросту не

сдадите экзамены (они у нас честные и строгие), если недостаточно хорошо учились. Да, это может показаться кому-то обидным, но на самом деле это единственно честная позиция.

К нам — только за конкретными знаниями, и получить их можно только при серьезном подходе. Любые другие решения — это маркетинг и заигрывания, которые не имеют ничего общего с пользой.

**Адильжан:** А я бы еще хотел добавить, что мы не отсылаем своих учеников к азам, если им нужны конкретные знания. Например, как обычно происходит, если человеку нужен курс английского для бизнеса, но его знания языка минимальны?

Чаще всего его отправляют сначала учить какие-то базовые курсы для начинающих, а только потом дают необходимые. На это у занятых людей обычно нет времени. Именно поэтому мы помогаем осваивать нужные знания без «кухона в сторону».

Нужен кому-то английский для бизнеса? Значит, он может его освоить, имея первичные знания. Мы в этом готовы помочь.

**— А какие языки изучаются сегодня в школе?**

**Адильжан:** На сегодняшний день в школе изучается один язык — английский. Для этого мы подобрали лучших преподавателей и разработали особые системы обучения. Но вообще планируем выйти на уровень «новый язык — каждые 8 месяцев». Сейчас готовим программы по казахскому языку. В планах — китайский, немецкий.

**— Кстати, о курсах. Какие вообще курсы проводятся в вашей школе?**

**Адильжан:** Курсов достаточно много. Мы решили не создавать велосипед и разработали программы по наиболее популярным курсам, то есть это уровневые, разговорный, бизнес,

для детей, подготовка к IELTS и TOEFL. Однако, как я уже говорил, каждый из этих курсов разработан для людей с разными уровнями знаний и разными требованиями к языкам.

**— Как именно происходит обучение? Есть ли какие-то особые фишки?**

**Адильжан:** Фишек много на самом деле. Для всех учеников выделяются личные кабинеты с необходимым инструментарием. Само обучение проводится в интерактивном веб-классе по готовым учебным материалам. Для визуального контакта класс предоставляет видеосвязь. Занятия ведутся в удобное для человека время, регулярно происходит закрепление материала. То есть у студента попросту не получится выучить и забыть. Мы не дадим (смеется).

**Жанибек:** Мы создали отличную альтернативу для всех, кто не хочет куда-то ездить на обучение или не вписывается в график занятий. Назначили удобное для учителя и ученика время — спокойно занимается. Можно учиться из дома, офиса, даже на отдыхе. Главное, чтобы было соединение с интернетом.

Опять же, родители теперь не нужно будет заставлять ребенка куда-то отправляться после учебы. Ни волнений, ни проблем — подросток сидит дома, регулярно занимается.

**— Насколько я знаю, в школу уже сегодня записалось более 250 человек, хотя занятия еще даже не начинались. В чем главный секрет столь высокой популярности?**

— Главный секрет в том, что мы пришли позже других, а потому не прыгали в общих правилах игры. То есть мы не просто очередная школа с одинаковыми условиями и стандартным набором услуг, а совершенно новый формат обучения иностранным языкам в Казахстане.

## Pokemon Go: секрет психоза

### Hi-Tech

После запуска мобильного приложения Pokemon Go в США, Канаде и Новой Зеландии популярность игры достигла рекордных высот по скачиванию и времяпровождению. Подобного рода игры были и до запуска мобильного приложения, однако только Pokemon Go удалось достигнуть такого успеха.

### Гера КОНОПЬЯ

Pokemon Go — это проект японской компании Nintendo в стиле Ingress в так называемой дополненной реальности для смартфонов и планшетов на базе операционных систем Android и iOS. Игрокам предстоит искать прятнувшихся покемонов в городах, где они живут, вызывать их на поединки и ловить в случае победы. Кроме того, покемонов можно получать из яиц, для чего придется не ловить их, а пешком перемещаться по городу на определенное расстояние (от двух до десяти километров).

Игра была выпущена 6 июня этого года. Уже через неделю она стала популярной и получила огромное количество загрузок. Число установок в Google Play составило более 10 млн, но общее число было большим, поскольку в неподдерживаемых регионах пользователи ставили специально взломанные версии.

Через полторы недели после старта проекта цена акций компании Nintendo возросла в 1,5 раза. Согласно отчету американской компании исследований SensorTower, доходы компаний-разработчика Niantic составили более чем \$200 млн за первый месяц на рынке мобильных приложений. По данным инвестиционных компаний, на 22 июля 2016 года Nintendo заработал 1,8 трлн иен (\$17,6 млрд рыночной капитализации с момента запуска игры).

В своем блоге генеральный директор компании Niantic Джон Ханке написал, что главная цель Pokemon Go — создать опыт, который приветствует времяпровождение на открытом воздухе и вовлекает пользователей в социально-игровые процессы.

По словам экспертов, причин такого успеха может быть несколько. Казахские разработчики нового маркетингового инструмента Nurtmash считают, что следует обратить внимание на размер инвестиций и PR-кампанию данной игры.

«За игрой Pokemon Go стоят огромные денежные ресурсы от таких корпораций, как Nintendo, Google (с 2015 — Alphabet) и The Pokemon Company. Также очевидна длительная подготовка PR-кампании игры Pokemon Go и ее вирусное распространение во многих официальных источниках, СМИ после появления видео в центральном

парке Нью-Йорка», — считают собеседники «КЪ».

В то же время утверждать, что успех игры состоит только в PR-кампании, проведенной основателями, неверно. Игры с элементами дополненной реальности (AR) уже были в истории (например, Ingress) и не имели такого количества пользователей, как Pokemon Go.

Стоит отметить, что в Казахстане игра не вышла официально. Многие пользователи загружают игру, меняя страну в магазине App Store и Play Market. При этом одна из казахстанских молодых компаний Zenge используют «ловлю покемонов» в маркетинговой стратегии. «Мы решили подхватить этот тренд одними из первых. Хот и выхлоп по ловле покемонов не такой большой, гости заведений, где функционирует приложение Zenge, стали больше говорить об игре и акции, которую мы запустили», — рассказал «КЪ» маркетолог стартап-компании Расул Абдуллаев.

В беседе с «КЪ» психолог Наталья Имитоски отметила фундаментальную потребность человека в игре: «Находки археологами игровых костей еще в древневавилонских, древнеегипетских поселениях свидетельствуют об этом. У человека есть потребность в игре, потому что она дает волю воображению, позволяет познать и осваивать что-то новое, отвлекает от монотонности и проблем, удовлетворяет невыполнимые в реальной обстановке желания».

Со временем меняется лишь характер игры, утверждает спикер, а популярность игры Pokemon Go объясняет тем, что «игра технически соответствует современным требованиям и взаимодействует с реальным миром».

По ее мнению, игра дает ощущение принадлежности к коммуне: «Человек — существо социальное. Одно дело — играть в чате, сидя за экраном компьютера, другое — бегать по улицам с тебе подобными, испытывая невероятный азарт, чувство общности, принадлежности сообществу».

«Игра приносит расширение сознания, личность становится частью действующей системы, большей, чем границы его собственного Я. Здесь возникает интеграция всех языков сознания — ощущения, эмоции, образы, символы, знаки, и они чувственно отражаются, виртуальная реальность опредмечивается, становится досгаемой, понятной и управляемой. В этой игре находит удовлетворение и еще один древний интерес к потусторонней реальности, связанный с миром магическим. Это не только интерес, а желание подчинить себе покемонов, повзаимодействовать с ними. Это азарт естественнопотребителя в мире духов, основанный на базовом стремлении человека избежать неопределенности, заполнить вакуум в детском «почему», желании управлять и подчинять неизвестное», — считает психолог.

## Новый уровень мобильных коммуникаций от «Кселл»

В рамках трансформации из телекоммуникационного оператора в универсального бизнес-провайдера «Кселл» работает над постоянным расширением продуктовой линейки. Особо активно разрабатываются и вводятся на рынок корпоративных клиентов услуги, основанные на передаче данных. Одна из последних инноваций оператора — мобильная рация, работающая по интернет-каналу. Данным своим предложением «Кселл» предлагает полноценное решение, которое объединяет функциональность классических технологий радиосвязи и мультимедийных услуг на базе обычного смартфона посредством беспроводных IP-технологий (3G, 2G, Wi-Fi) и может заменить и дополнить традиционные системы.

Об услуге «Мобильная рация» нам рассказал начальник отдела по бизнес-решениям АО «Кселл» Марат Аукетаев (на фото).



— Услуга «Мобильная рация» — это новая технология, которая приходит на смену аналоговым и цифровым системам радиосвязи. Данная технология предоставляет безлимитную связь неограниченной дальности на базе сетей передачи данных и мобильных телефонов. В частности, мобильная рация от «Кселл» позволяет использовать мобильный телефон как портативную рацию и передавать широковещательные голосовые сообщения в зоне действия сети «Кселл» и даже дальше.

— Для каких пользователей предназначен данный продукт? В чем его преимущества?

— Данное облачное решение будет полезно компаниям, которые не хотят вкладывать в развитие своей информационной инфраструктуры и готовы отдать обслуживание своих операций облачному сервису. Данное решение будет оптимальным для малых и средних предприятий.

Хочу отметить то, что данная услуга — это аналог рации, но с более широкими возможностями применения, превосходящими радиосвязь в функциональности, простоте использования и стоимости. Услуга позволяет использовать в качестве рации практически любой смартфон или компьютер.

Это также неограниченная дальность действия и полная защита от несанкционированного доступа извне. Это низкочастотный вид связи, при которой сеть удаленно управляется, но в то же время закрыта для внешнего мира с помощью алгоритмов шифрования. Также в преимущества необходимо отметить безлимитную мобильную голосовую связь, соединяющую сотрудников для оперативного и эффективного рабочего взаимодействия независимо от их местоположения.

— Какие бизнес-задачи решает «Мобильная рация»?

— Это довольно обширный список, приведу основные моменты: экстренный обмен информацией между сотрудниками — не надо звонить и ждать, пока сотрудник поднимет трубку, как при обычном звонке, или ответит в мессенджере, что увеличивает скорость выполнения задач сотрудниками. Это будет интересно полевым сотрудникам, например службам безопасности, когда ситуация меняется каждую секунду или минуту. Также сюда относятся централизованная передача информации из офиса и контроль над корпоративными коммуникациями — начальник или ответственный лицо получает доступ сразу ко всем сотрудникам с помощью программного обеспечения для персонального компьютера. Например, диспетчер таксопарка

может контролировать перемещение водителей и, приняв заказ от клиента, направлять ближайшую к клиенту автомашину; водители также могут устанавливать статус своей доступности: свободен, занят, недоступен. Функция определения местоположения позволяет контролировать объекты с точностью до 15–30 м. Не могу не отметить совместную помощь между сотрудниками — сотрудники могут оперативно передавать друг другу информацию для улучшения координации действий, одновременно информируя своих начальников и подчиненных. Как пример можно привести коммуникацию официантов в ресторане — принять заказ от гостя, передать информацию на кухню, получить информацию о готовности блюда, не тратя время на перидические визиты на кухню; для администраторов — оперативно забронировать столик, передать по рации информацию официантам, встретить гостей и проводить их на свободное место.

Также хочу отметить то, что большим преимуществом данной услуги является независимость от технологий: «Мобильная рация» может работать на обычном смартфоне в сетях 2G, 3G, 4G и даже Wi-Fi. Таким образом, возможно использование услуги на тех объектах, где не проникает сигнал сотовой связи (на удаленных промышленных объектах, в подвальных или закрытых помещениях).

Мобильная рация — незаменимый инструмент при администрировании сложных мероприятий. Возможно управление сразу несколькими группами, участники которых отвечают за конкретные задачи. Например, можно управлять группой погрузки грузов в одном городе, группой транспортирования (т.е. водителями) на маршруте следования, группой выгрузки в пункте назначения в другом городе.

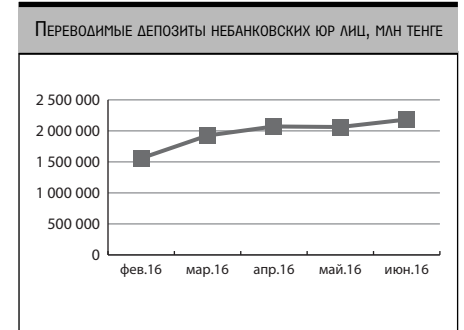
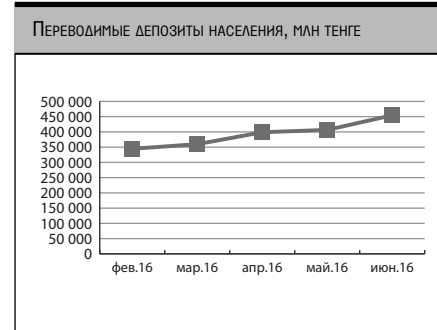
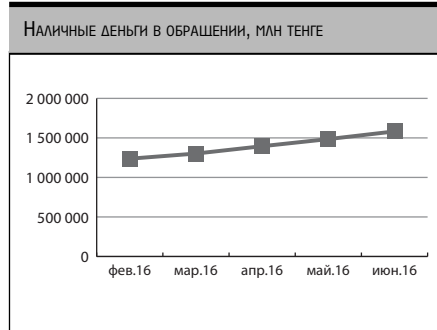
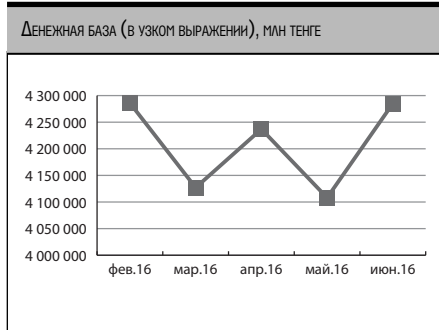
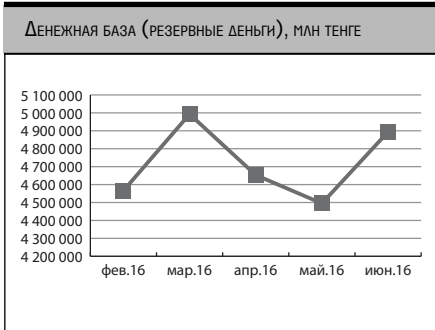
Отдельное внимание хотел бы заострить на казахстанской локализации услуги. Платформа «Мобильной рации» расположена на территории РК, в ЦОДе «Кселл». Таким образом, данная услуга предоставляется на территории республики с высоким качеством по отношению к зарубежным аналогам.

— Кому вы рекомендуете данный продукт?

— Это обширный список, в котором присутствуют компании, работающие в различных отраслях. Если говорить об основных, то это службы безопасности, транспортные и логистические компании, пассажирские и грузоперевозки, строительный сектор, предприятия общепита, торгово-развлекательные центры, доставка продуктов питания и даже туристические компании.

Мы рекомендуем всем действующим субъектам рынка воспользоваться данной услугой и оценить ее преимущества.

# БАНКИ И ФИНАНСЫ



## Снижение комиссий: КТО В ВЫИГРЫШЕ?

### Регулирование

Как известно, с 1 июля 2016 года Национальный банк сократил перечень комиссий, взимаемых банками, с 40 до 11. Как утверждают представители коммерческих банков, сокращение количества комиссий никак не отразится на их финансовых показателях. Однако эксперты в этом вопросе не так оптимистичны.



Нацбанк сократил количество комиссий банков с 40 до 11

Михаил ЦОЙ

Напомним, что с 1 июля 2016 года правление Национального банка РК утвердило «Перечень комиссий и иных платежей, связанных с выдачей и обслуживанием банковского займа и микрокредита, выданных физическому лицу». В ведомстве отметили, что утвержденный перечень является исчерпывающим и общее количество таких комиссий и иных платежей теперь не превышает 11.

До введения данного перечня банками взималось более 40 комиссий и иных платежей.

«Целью утверждения перечня комиссий и иных платежей является необходимость введения единых для всех банков и микрофинансовых организаций комиссий и иных платежей», — говорится в отчете регулятора.

«Утвержденный перечень составлен по итогам анализа действующих и наиболее часто взимаемых комиссий и платежей. В связи с этим комиссии и платежи унифицированы для всех банков и микрофинансовых организаций не только по количеству, но и по наименованию и их смысловому назначению. Такие единые требования с 1 июля 2016 года к деятельности банков и микрофинансовых организаций при кредитовании гарантируют для заемщика взимание банками по займу тех комиссий и платежей, которые включены в утвержденный перечень», — пояснили в финансовом регуляторе.

### Банки: уверенные и спокойные

По словам начальника отдела по связям с общественностью Евразийского банка **Юрия Валикова**, Евразийский банк еще до вступления в силу регуляторных изменений сформировал оптимальные условия для клиентов и перечень комиссий в Евразийском банке после поправок в Нацбанке не претерпел изменений.

Как утверждает PR-менеджер, комиссии, взимаемые Евразийским банком, полностью соответствуют новому перечню, установленному регулятором. Следовательно, на финансовые результаты Евразий-

ского банка данное нововведение не отразится. Более того, в интересах клиентов Евразийский банк отменил комиссию за досрочное погашение для вновь выдаваемых займов.

«В сегодняшних условиях основное поле конкурентной борьбы для банков — качество и скорость обслуживания. Зачастую волокита, медленное принятие решений по кредиту и необходимость многократных походов в банк становится определяющим фактором для клиента в пользу банка, который способен предложить удобное и быстрое решение», — говорит Юрий Валиков.

Как сообщили в Казкоммерцбанке, количество комиссий было уменьшено для стандартизации условий кредитования в этой части. Кроме того, мера повлечет снижение долговой нагрузки перед банками.

«Сотрудники ККБ провели анализ всех комиссий, которые применяются при выдаче кредитов. В банке не взимаются комиссии, запрещенные Нацбанком. Таким образом, ограничения никак не отразятся на доходах в части кредитования. Данная мера не повлияет на размер эффективной ставки кредитов в Казкоме», — говорит начальник департамента общественных связей АО «Казкоммерцбанк» **Сергей Чикин**.

В пресс-службе Kaspi Bank уверяют, что давно не берут запрещенные комиссии, например за организацию финансирования. «Сокращение количества комиссий, на наш взгляд, делается для повышения прозрачности в ценообразовании по кредитам. В Kaspi Bank уже давно нет данных комиссий. В частности, у Kaspi нет комиссий за организацию финансирования, за зачисление кредитных средств на текущий счет, за выдачу наличных, за досрочное погашение и иные», — сообщает пресс-служба Kaspi Bank.

### Причины и последствия

Комментируя решение регулятора, директор общественного фонда Financial Freedom **Расул Рысмамбетов** положительно оценивает усили-

я Национального банка по унификации и стандартизации подходов к взимаемым комиссиям, однако настороженно относится к вероятным последствиям нововведений на таком чувствительном рынке, как финансовый.

«Конечно, Нацбанк сам лучше ответит на вопрос о причине снижения количества комиссий. Однако, на мой взгляд, основной целью уменьшения количества комиссий является попытка удешевить услуги для клиентов банков, сделать услуги более популярными для рядовых пользователей. Нацбанк, вероятно, считает, что какие-то комиссии стали неактуальны, какие-то не используются и какие-то стали дешевыми — то есть определенные услуги банки могут оказывать бесплатно», — говорит Расул Рысмамбетов.

По его мнению, вопросы комиссий на фоне снижающейся кредитной активности должны быть согласованы с банками, поскольку комиссияные доходы банков составляют значительную долю в валовых доходах. Он считает, что если Нацбанк не учел это, то данный подход рискует просто поставить банки в худшие условия.

«Комиссионные доходы (не прибыль) банков варьируются от 2–3 до 7–8% от валового дохода — в зависимости от размера банка и его специализации. Поэтому возникает вопрос: все ли посчитал Национальный банк, если готов в одночасье лишить банки значительной части доходов?» — комментирует эксперт.

По его словам, на кредитных доходах банка сокращение комиссий скажется несущественно. Доля снижения доходов индивидуальна, но снижение может быть ощутимым. При выдаче кредитов банк также взимает комиссию за ряд услуг, поэтому косвенно это коснется кредитной деятельности банка. При этом данная мера вряд ли способствует повышению ставок по кредитам.

«У всех банков разная структура затрат по кредитам, однако можно предполагать, что ставки это сильно не изменит — отменяя одни комиссии, всегда можно поднять другие», — полагает эксперт.

Расул Рысмамбетов также считает, что эта мера не сможет уравнивать конкуренцию среди банков, потому что некоторые банки сильно зависят от комиссий, а некоторые могут недолго обойтись без них.

По словам финансового аналитика Fitch **Романа Корнева**, в данном случае речь не идет о запрете каких-либо комиссий: Нацбанк лишь утвердил перечень комиссий, которые должны включаться в расчет эффективной процентной ставки. На его взгляд, это может повысить информированность заемщиков, но вряд ли приведет к существенному снижению стоимости обслуживания кредитов.

### Это полезно знать

Потенциальным клиентам банков желательно знать самим, за какие комиссии банк имеет право брать деньги, а за какие — нет.

Напомним, что данное постановление действует только в отношении кредитов, выданных физическим лицам на потребительские цели (не на занятие предпринимательской деятельностью).

Ниже представлен список 11 комиссий, разрешенных Национальным банком для взимания с клиентов — физических лиц:

1) за рассмотрение заявления и документов на получение займа, микрокредита;

2) за организацию займа, микрокредита;

3) за выдачу займа, микрокредита, включая перевод денег по выданному займу, микрокредиту по целевому назначению, определенному договором банковского займа, договором о предоставлении микрокредита;

4) за открытие и ведение текущих счетов, связанных с обслуживанием займа;

5) за изменение условий предоставленного займа, микрокредита:

– графика погашения;

– валюты займа;

– ставки вознаграждения;

– метода погашения займа, микрокредита;

6) за рассмотрение вопросов по: – изменению условий, связанных с заемщиком (созаемщиком), гарантом (поручителем) по инициативе заемщика (созаемщика), гаранта (поручителя);

– изменению условий обременения предмета залога по займу, микрокредиту, а также замене предмета залога;

– замене залогодателя;

– выдаче по заявлению клиента правоустанавливающих документов на предмет залога, содержащихся в кредитном досье клиента;

– выдаче по заявлению клиента справки о согласии на регистрацию (снятие с регистрации) по месту жительства физического лица, на узаконение перепланировки, построек, пристроек, произведенных на территории залогового обеспечения;

– оказанию услуг по оформлению права собственности и (или) права залога на имущество, введенное в эксплуатацию при смене залогодателя;

– оказанию услуг по изменению целевого назначения недвижимого имущества, разделению земельных участков на доли;

– выдаче по заявлению клиента справки о разрешении на замену регистрационного номера транспортного средства, являющегося залоговым обеспечением, на переоформление свидетельства о регистрации транспортного средства; на восстановление утраченных документов по транспортному средству;

7) платежи клиента в пользу страховой организации, если выгодоприобретателем по договору страхования в случае наступления страхового случая выступает банк второго уровня, организация, осуществляющая отдельные виды банковских операций (далее — банк), микрофинансовая организация;

8) платежи клиента гаранту (поручителю) за получение гарантии (поручительства), оценку за оценку передаваемого в залог имущества;

9) платежи клиента в пользу организаций (посредников), оказывающих услуги банку, микрофинансовой организации по привлечению клиентов, осуществлению проверки документов, предоставляемых клиентами, на соответствие условиям выдачи займа, микрокредита, передаче документов клиентам банку, микрофинансовой организации, приему платежей и переводов от клиентов банка, микрофинансовой организации в счет погашения займов, микрокредитов;

10) за выдачу по заявлению клиента справки о судной задолженности по займу, микрокредиту;

11) за частичное (полное) досрочное погашение займа, микрокредита.

## Коллекторам власть запрещена



Новый закон, регламентирующий деятельность коллекторских агентств, появится в Казахстане уже в декабре

### Долг

**Вопрос по недосудебному истребованию долгов вновь в центре внимания. Похоже, уже в ближайшем будущем отечественные коллекторские компании начнут работать в новых условиях. Разработанный Нацбанком РК законопроект довольно жестко ограничит действия коллекторов.**

Мадия ТОРЕБАЕВА

Законопроект «О коллекторской деятельности» обсудили на прошлой неделе представители Национального банка РК и представители СМИ. Регулятор работает над документом почти два года и рассчитывает, что уже в декабре закон будет принят. Пока же документ находится на рассмотрении в стенах парламента.

По словам директора департамента методологии финансового рынка Нацбанка РК **Нурлана Абдраманова**, законопроект запрещает коллекторам принимать денежные средства от должников, досажать последним звонками в вечернее время и выходные, разглашать конфиденциальную информацию или распространять сведения, порочащие достоинство и деловую репутацию недобросовестного заемщика, оказывать давление или совершать иные противоправные действия. Им разрешат только ненавязчиво уговаривать неплательщиков погасить кредит.

«Мы считаем, что нужно определить рамки обязанностей и ответственности коллекторов. В законопроекте предусматривается ответственность коллектора вплоть до уголовной. Поэтому основная деятельность коллекторов сводится к тому, чтобы искать и находить скрывающихся заемщиков, устанавливать с ними контакт, чтобы они потом начали осуществлять платежи. Законопроект по своей сути направлен на то, чтобы урегулировать взаимоотношения трех сторон — участников рынка: банка, коллектора и заемщика. У нас пока

Законопроект по своей сути направлен на то, чтобы урегулировать взаимоотношения трех сторон — участников рынка: банка, коллектора и заемщика

нет каких-то существенных проблем. Но мы считаем, что любую ситуацию нужно предотвращать до того, как она может принять негативный характер», — отметил эксперт.

По данным Нацбанка РК, на апрель 2016 года в стране 205 коллекторских компаний, из них 59 работают непосредственно с БВУ. Общее количество заемщиков в стране — более 5 млн человек (около 4 трлн тенге). Из них более 1 млн казахстанцев имеют просрочку по кредитам более 90 дней, задолжав банкам порядка 360 млн тенге. Это 20,5% от общего числа заемщиков.

По словам Нурлана Абдраманова, количество заемщиков, имеющих просроченные потребительские займы, — 13% от общего числа заемщиков, то есть от 5 млн человек.

При этом число добросовестных заемщиков составляет 180 677 человек (23,2%), тогда как скрывающихся должников — 64,1% от числа всех проблемных заемщиков (444 357 человек).

Если законопроект будет принят, то в договорах банковского займа будет прописано, что в случае необходимости с заемщиком будет взаимодействовать третье лицо в виде коллекторского агентства. Впрочем, у должников всегда есть выбор: решать долговую проблему с коллекторским агентством или судебным исполнителем. Другого варианта в случае невыплаты или просрочек по займу, в общем-то, не дано.

Так или иначе, полученные на время деньги придется вернуть. «Здесь очень важно найти золотую середину, чтобы не позволять коллекторским компаниям превышать полномочия, а человеку, получившему кредит, не возвращать полученный

У должников всегда есть выбор: решать долговую проблему с коллекторским агентством или судебным исполнителем

заем. Понятно, что регулируемые субъекты всегда чем-то недовольны. Но этот законопроект очень четко определяет грани возможной деятельности коллекторских компаний. Благодаря этому законопроекту их деятельность будет регулируемой», — отметил в свою очередь начальник управления по защите прав потребителей финансовых услуг и внешних коммуникаций Национального банка РК **Александр Терентьев**.

В свою очередь руководитель Общественного фонда по защите прав заемщиков **Канат Такеева** больше склоняется в пользу коллекторских компаний. «Меня приглашали заемщики и просили отстоять единственное жилье, где частные судебные исполнители врывались в дома и вышвыривали детей, ломали мебель, из окон выкидывали имущество. Поэтому, сравнивая результаты нашей работы по коллекторам и частным судебным исполнителям, конечно же, мы делаем шаг в сторону коллекторских компаний и хотим с ними дальше работать», — отметила г-жа Такеева, пытаясь объяснить разницу между коллекторами и судебными исполнителями.

При этом представители регулятора неоднократно подчеркивали, что представляемый ими законопроект по сути является «народным», поскольку направлен на защиту граждан. Он предусматривает аудио- и видеофиксацию общения коллекторов с должниками. И если заемщик сумеет доказать, что в отношении него были допущены какие-то неправомерные действия, финрегулятор будет проводить самое тщательное расследование.

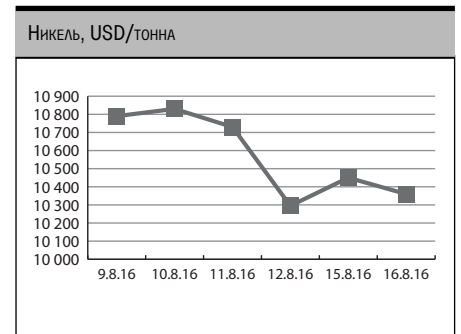
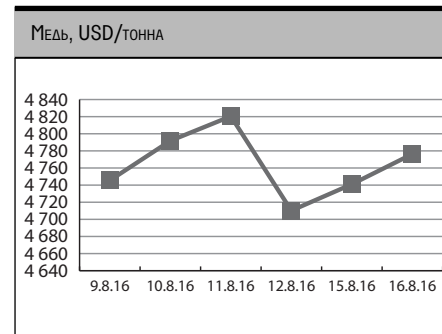
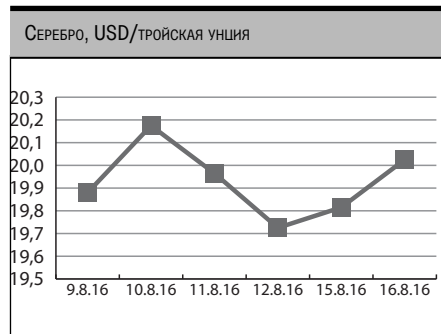
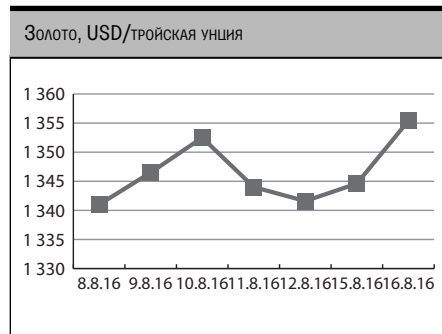
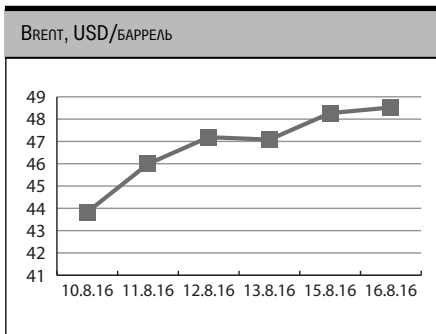
Разработчики законопроекта пытались объяснить журналистам и то, каким образом коллекторы, не используя запрещенные меры, методом мягкого убеждения смогут наставить должников на путь истинный и уговорить вернуть деньги. Возможно, такой подход действительно верен. Но, право слово, верится с трудом, что недобросовестный, скрывающийся заемщик или потерявший работу должник, не способный вовремя гасить кредит, вдруг начнет изыскивать свободные средства, чтобы выплатить взятый заем.

ALUAN TURLI, BIRAK OTE UKSAS  
жаңа тікелей рейсі

ТАКИЕ РАЗНЫЕ, НО ТАКИЕ ПОХОЖИЕ  
новый прямой рейс

Алматы → Сянью

SCAT.KZ



## Ставка на углехимию

### Иновации

Развитие углехимии необходимо для Казахстана, считают эксперты. Особенно, с учетом спада, наблюдаемого в последние годы в угольной промышленности. Но ввиду некоторых факторов, таких, как, например, отсутствие в стране государственной программы развития данной отрасли, углехимия пока находится в зачаточном состоянии. Также существует мнение, что при текущих ценах на нефть ее развитие просто нерентабельно.

Эрика НАРМОЛОВА

В последние годы в угольной промышленности Казахстана (как и всего мира) наблюдается спад — в стране снижается спрос на уголь, уровень его добычи и экспорта. Эксперты из ОЮЛ Kazenergy считают, что стагнация в отрасли продолжится и в будущем. «В период между 2015 годом и 2040 годом добыча будет медленно сокращаться темпами немногим менее 1% в год (с 108,7 млн тонн в 2014 году примерно до 86,9 млн тонн в 2040 году). Видимое потребление будет следовать аналогичной траектории: в период с 2000 года по 2020 год рост данного показателя составит в среднем 3,1% в год, после чего начнет падать с 82,7 млн тонн в 2014 году примерно до 70 млн тонн в 2040 году», — заявили в ассоциации.

Однако учитывая, что по данным Министерства энергетики РК, по Казахстану угольная отрасль на сегодняшний день обеспечивает выработку 70% электроэнергии, а также свыше 60% потребления первичных энергоресурсов, уголь все-таки сохранит свою значимость в среднесрочной перспективе.

Текущая ситуация в угольной промышленности, проблемы и тенденции развития были обсуждены представителями отрасли и Министерства по инвестициям и развитию РК в рамках республиканского совещания с участием премьер-министра РК Карима Масимова. Встреча прошла в Павлодарской области 6 августа 2016 года. Отметим, что в данной области, по



К. Бозумбаев: «С учетом мировых трендов, а также перехода Казахстана на зеленую экономику, назрела острая необходимость в развитии новых процессов отрасли. И, в первую очередь, это развитие углехимии»

словом ее акима Булата Бакауова, производится около 60% всего угля, добываемого в стране.

Министр энергетики РК Канат Бозумбаев, в свою очередь, подтвердил информацию о том, что ожидается подъема угольной промышленности Казахстана можно только в долгосрочной перспективе, причем, за счет введения в эксплуатацию новых электростанций.

«Но с учетом мировых трендов, а также перехода Казахстана на зеленую экономику назрела острая необходимость в развитии новых процессов отрасли. И, в первую очередь, это развитие углехимии. Это направление может обеспечить качественные изменения потребительских свойств продукции, соответственно, увеличить ее розничную цену, а самое главное — позволит выйти за пределы рынка энергетического угля», — заявил глава минэнерго.

По его словам, на сегодняшний день в Казахстане на начальной стадии находятся два проекта из области углехимии. Первый — это совместное предприятие китайской корпорации «Циньхуа» (China Kinghuo Energy Group) и АО «КазМунайГаз» — переработка и маркетинг на участке месторождения Шубарколь

в Карагандинской области. Второй — углегазохимический комплекс «Он-Олга» на угольном месторождении Сарыадыр в Акмолинской области, разрабатываемый при участии Института химии угля и технологии.

Однако, по мнению Болата Ермагамбетова, директора ТОО «Институт химии угля и технологии», экстенсивный путь развития угольной промышленности Казахстана уже практически исчерпан себя. «Качественные показатели теперь должны перейти на смену количественным. Современные технологии позволяют производить из угля более 130 видов химических полупродуктов, которые в дальнейшем используются для производства свыше 5 тысяч видов продукции. С целью снижения зависимости от импорта нефти и природного газа при производстве химической продукции многие страны сейчас стремятся активно развивать угольную химию. Углехимические кластеры формируются и формируются в Европе, Китае, Америке, Канаде и Австралии. В Китае глубокая переработка угля служит одним из приоритетов национальной промышленной политики», — говорит ученый.

Ермагамбетов отметил, что большой проблемой является отсутствие

в Казахстане государственной программы по развитию углехимии. По его словам, проекты и программы по глубокой переработке угля выполняются по линии Министерства образования и науки РК и Всемирного банка. А производственные линии по выпуску сорбентов, брикетов и гуматов из угля, имеющиеся у таких частных компаний, как АО «Шубарколь Комир», ТОО «Гамма», ТОО «Он-Олга» и других угледобывающих предприятий, не относятся к области глубокой переработки угля.

Свое мнение касательно развития в Казахстане углехимии высказал Председатель совета директоров компании Eurasian Natural Resources Corporation PLC Александр Машкевич. По его словам, в настоящее время развивать данную отрасль в Казахстане просто нерентабельно.

«Мы все должны понимать, что вся углехимия работает только тогда, когда цена на нефть \$100. Как только цена на нефть ниже \$100 за баррель — все, углехимия не работает! Она становится абсолютно нерентабельной. Мы движемся, мы занимаемся, но только при этих условиях углехимия может быть рентабельна», — заявил глава ENRC.

## Пир во время кризиса

Чистая прибыль РД КМГ выросла почти в 6 раз

### Отчетность

Чистая прибыль компании «Разведка Добыча «КазМунайГаз» за 6 месяцев 2016 года выросла по сравнению с аналогичным периодом прошлого года почти в 6 раз в тенговом выражении — с 2,9 млрд тенге (\$16 млн) до 17,2 млрд тенге (\$50 млн). Выручка увеличилась на 30% — до 313 млрд тенге (\$907 млн).

Элина ГРИНШТЕЙН

Согласно финансовым результатам АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз» за первые 6 месяцев текущего года, выручка компании составила 313 млрд тенге. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года данный показатель увеличился на 30%. В компании такой рост выручки объяснили двумя факторами.

Во-первых, свою роль сыграл переход РД КМГ с апреля 2016 года на схему самостоятельного процессинга нефти, что компенсировало снижение цены нефти марки Brent на 31%.

«В соответствии с новой схемой, РД КМГ поставляет нефть на Атырауский нефтеперерабатывающий завод (АНПЗ) и Павлодарский нефтехимический завод (ПНХЗ) для переработки, с последующей реализацией полученных нефтепродуктов через АО «КазМунайГаз» — переработка и маркетинг в соответствии с заключенным договором поручительства. Реализация нефтепродуктов во втором квартале 2016 года в соответствии со схемой самостоятельного процессинга нефти составила 761 тыс. тонн нефтепродуктов», — пояснили в РД КМГ.

При этом чистая выручка от продажи нефтепродуктов составила во втором квартале текущего года 37 148 тенге за тонну нефти на АНПЗ и 47 210 тенге за тонну на ПНХЗ. По сравнению с первым кварталом цена поставок на внутренний рынок поднялась. На АНПЗ в первом квартале 2016 года она составляла 14 603 тенге за тонну нефти (+154,4%), а на ПНХЗ — 27 563 тенге за тонну нефти (+71,3%).

В компании отметили, что в первом полугодии прошлого года цена реализации на внутренний рынок составляла 22,4 тыс. тенге за тонну на АНПЗ и 30,0 тыс. тенге за тонну на ПНХЗ. Независимые директора РД КМГ не одобрили данные цены, в результате чего в 4 квартале 2015 года была достигнута договоренность установить цену внутренних поставок, осуществленных в прошлом году, на уровне 37 тыс. тенге за тонну на АНПЗ и ПНХЗ. В 4 квартале 2015 года выручка была соответственно скорректирована, также соответствующие выплаты были сделаны АО «КазМунайГаз» — переработка и маркетинг в июле текущего года.

Вместе с тем, ведущий аналитик инвестиционной компании АО ВСС Invest Наина Романова отмечает, что при средней стоимости нефти марки Brent в первом полугодии 2016 года в \$39,81, реализация компании нефти на внутренний рынок осуществляется по более низким ценам. «В первом полугодии 2016 года средняя цена реализации нефти на внутренний рынок составила 18 546 тенге за тонну (\$7,22 за бар-

рель)», — уточняет Романова. Аналитик также обратила внимание на тот факт, что на момент публикации финансовых результатов компании, руководство и независимые директора РД КМГ не согласовали цену за первый квартал 2016 года. В АО HALYK FINANCE также отметили, что вопрос касательно цен поставок на внутренний рынок и взаимоотношений основного акционера компании с независимыми директорами остается открытым.

Вторым фактором, повлиявшим на 30%-ное увеличение выручки РД КМГ, в компании назвали увеличение на 86% среднего обменного курса тенге к доллару США, повлиявшее на рост выручки от экспортных поставок.

По мнению аналитиков АО «Сентрас Секьюритиз», именно ослабление курса национальной валюты по отношению к доллару США в большей мере позитивно отразилось на финансовых итогах операционной деятельности, которые, как считают в компании, вышли умеренно позитивными. «Однако также наблюдается увеличение производственных и административных расходов и сокращение объема добычи нефти и цены реализации, что в последующем может оказать давление на финансовые показатели компании. В целом, мы считаем, что эффект курсовой разницы по сравнению с прошлым годом продолжит оказывать положительный эффект на финансовые итоги до конца 2016 года. Хотя мы пока не видим предпосылок для роста нефтяных котировок до конца текущего года в связи с сохраняющимся переизбытком предложения нефти на рынке и наращиванием объема добычи странами ОПЕК и США», — говорят эксперты.

Помимо перечисленных выше факторов, на рост чистой прибыли РД КМГ оказало влияние и снижение рентного налога. Это произошло из-за падения средней цены нефти марки Brent ниже \$40 за баррель в первом полугодии 2016 года, в результате чего ставка рентного налога составила 0%. Как сообщили в компании, снижение налогов было частично компенсировано ростом расходов по экспортной таможенной пошлине (ЭТП) и налогу на добычу полезных ископаемых (НДПИ).

В РД КМГ пояснили, что рост расходов по НДПИ в основном был связан с увеличением среднего обменного курса тенге к доллару США, а рост ставки ЭТП — с экспортом нефтепродуктов в результате перехода компании на схему самостоятельного процессинга нефти. «В первом полугодии 2016 года средняя ставка ЭТП составила \$35 за тонну по сравнению с \$72 за тонну в среднем в аналогичном периоде прошлого года. Ставка ЭТП за мазут, который экспортируется, составляет \$30 за тонну», — уточнили в РД КМГ.

В итоге чистая прибыль за полгода составила 17,2 млрд тенге, что на 493,1% выше, чем в аналогичном периоде прошлого года. В ВСС Invest отметили, что восстановление мировых цен на нефть, наблюдаемое с начала года, является для деятельности РД КМГ положительным событием. «Мы считаем, что в случае сохранения нефтяных цен на уровне \$45 за баррель и выше до конца года РД КМГ возобновит выплату дивидендных выплат», — отметила Наина Романова. Напомним, в мае текущего года общее годовое собрание акционеров РД КМГ приняло решение не выплачивать дивиденды по простым акциям по итогам 2015 года.

## Заправка преткновения

Обоснованно ли дочке НК «КазМунайГаз» запретили приобрести очередную АЗС?

### Конкуренция

Антимонопольный комитет РК запретил ТОО «КазМунайГаз Энімдері» арендовать автозаправочную станцию в Кызылординской области. В самой компании решение органа сочли необоснованным.

ЭЛИНА ГРИНШТЕЙН

Как сообщили «Къ» в Министерстве национальной экономики РК, Комитетом по регулированию естественных монополий и защите конкуренции (КРЕМизК) министерством было рассмотрено ходатайство компании «КазМунайГаз Энімдері» (КМГО) о предоставлении согласия на экономическую концентрацию. Данная концентрация заключалась в имущественном найме (аренде) автозаправочной станции в Кызылординской области. Как сказано в сообщении министерства, АЗС принадлежит одному из индивидуальных предпринимателей.

Отмечается, что в ходе рассмотрения данного ходатайства антимонопольный комитет провел анализ рынка услуг розничной реализации нефтепродуктов по Кызылординской области по итогам 2015 года.

«Результаты анализа показали, что доля ТОО «КазМунайГаз Энімдері» на рынке реализации бензина АИ-95/96 составила более 35%, по реализации бензина АИ-92/93 с ТОО Sinooil и ТОО «TS Онтустик жанар май» — более 50%. Кроме того, объем реализации бензина АИ-92/93 ТОО «КазМунайГаз Энімдері» в 2017 году будет увели-

чен в 51 раз, АИ 95/96 — в 69 раз, что приведет к усилению его доминирующего положения на рынке, с последующим увеличением доли реализации до 20%», — сообщило Министерство нацэкономики.

В результате, антимонопольный комитет запретил компании «КазМунайГаз Энімдері» данную экономическую концентрацию «в целях недопущения ограничения конкуренции на данном товарном рынке».

Однако в самой компании решение антимонопольного органа сочли необоснованным. «Заключение КРЕМизК об увеличении объемов реализации АИ-92 в 51 раз и объемов АИ-95 в 69 раз не корректны, потому что выведены путем деления общереспубликанских объемов на объемы реализации в Кызылординской области. Таким образом, выводы сделаны на основе несопоставимых данных», — сообщили в компании.

При этом по данным Комитета по статистике Министерства нацэкономики РК, всего в Кызылординской области сосредоточено 165 стационарных АЗС. И только 10 из них принадлежат ТОО «КазМунайГаз Энімдері». То есть, как отметили в компании, в том случае, если бы КРЕМизК вынес по указанному выше ходатайству положительное решение, доля КМГО в области увеличилась бы с 6% до 6,6%.

«Необходимо отметить, что Кызылординская область в структуре продаж КМГО занимает 1/51 часть общей реализации бензина АИ-92 по Республике Казахстан и 1/69 часть по АИ-95», — сообщили в КМГО.

В компании также отметили, что подобный случай отказа ей в приобретении АЗС со стороны антимонопольного комитета не единствен-

ный. «Ранее ТОО «КазМунайГаз Энімдері» также был получен отказ на экономическую концентрацию в г. Костанай, хотя у КМГО всего 2 АЗС в городе. В то же время, в соответствии с данными Комитета по статистике, идет активное развитие сетей других участников рынка. Так, развитие сетей конкурентов, представляющих иностранные бренды, составило более 50 АЗС за последние три года», — сетуют в компании.

Стоит также отметить, что ТОО «КазМунайГаз Энімдері» планировало взять в аренду одну АЗС в Кызылординской области в рамках проекта, связанного с новой формой государственно-частного партнерства по схеме франчайзинга, которая, по словам представителя компании, для сферы АЗС пока является уникальной. «Франчайзинговая программа DODO, Dealer Owned — Dealer Operated, что означает «Партнер владеет — Партнер управляет», в ближайшей перспективе должна стать основным направлением развития сети АЗС «КМГ». Основная цель программы — дать возможность владельцам АЗС стать частью сети АЗС КазМунайГаз — работать под брендом «КазМунайГаз», реализовывать нефтепродукты по картам и талонам КМГ. Предприниматели (партнеры) получают возможность более эффективно управлять своей собственной, действующей

АЗС», — пояснили в пресс-службе «КазМунайГаз Энімдері».

В компании пояснили, что данный проект направлен на поддержку мелких сетей АЗС (в том числе, малых населенных пунктов), которые в настоящее время могут переживать дефицит нефтепродуктов. Работа по схеме франчайзинга под узнаваемым брендом «КазМунайГаз» может дать им возможность не закрыться в условиях рынка и сохранить рабочие места при появлении рядом АЗС более сильного конкурента.

В «КазМунайГаз Энімдері» также отметили, что данная программа имеет положительные стороны как для малого бизнеса, так и для государства в целом, обеспечивая снижение теневого оборота нефтепродуктов, улучшение качества придорожного сервиса и нефтепродуктов, повышение сбора налогов.

Возвращаясь к ситуации с запретом на экономическую концентрацию, выдвинутому КРЕМизК, стоит добавить, что 11 августа «КазМунайГаз Энімдері» направило в Комитет письмо с просьбой о пересмотре решения по получению вышеуказанной экономической концентрации.

Отметим, что на сегодняшний день розничная сеть АЗС Национальной компании «КазМунайГаз», в состав которой входит ТОО «КазМунайГаз Энімдері», охватывает 321 автозаправочную станцию. Однако количество АЗС постоянно меняется.

«КазМунайГаз Энімдері»

100% дочерняя компания АО «КазМунайГаз — переработка и маркетинг». Была создана в результате оптимизации структуры дочерних организаций АО «КазМунайГаз — переработка и маркетинг» — ТОО «КМГ-Жайык», ТОО «КМГ-Астана» и ТОО «КМГ-Алатау». Основные направления деятельности — управление сетью автозаправочных станций, оптовая и розничная реализация нефтепродуктов.

АО «СК «Альянс Полис» (далее — Общество), местонахождение: г. Алматы, ул. Ш. Калдаякова, 79 (банковские реквизиты: ИИК KZ37826A1KZTD2003385 в АО «АТФ Банк», БИК ALMNKZKA, КБЕ 15, БИН 930840000071) сообщает об утере печатей Общества для договоров страхования №№ 2, 4, 6, 7, 9, 10, 11, 17, 18, 19, 21, 22, 23, 25, 27, 29, 32, 33, 36, 37, 41, 45, 49, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 100, 101, 102, 103, 105, 106, 107, 108, 110, 111, 112, 113, 116, 118, 121, 124, 126, 128, 131, 132, 133, 134, 136, 147, 148, 150, 153, 158, 164, 166, 171, 173, филиала АО «СК «Альянс Полис» в г. Атырау. В связи с чем вышеуказанные печати Общества считать недействительными с 21.01.2016 г.

«Альянс Полис» СК» АҚ (бұдан әрі — Қоғам), мекенжайы: Алматы қ., Ш. Қалдаяқов көшесі, 79, (банктік деректемелері: ЖСК KZ37826A1KZTD2003385 АҚ «АТФ Банк», БИК ALMNKZKA, КБЕ 15, БСН 930840000071) Қоғам сақтандыру келісім-шарттар үшін №№ 2, 4, 6, 7, 9, 10, 11, 17, 18, 19, 21, 22, 23, 25, 27, 29, 32, 33, 36, 37, 41, 45, 49, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 100, 101, 102, 103, 105, 106, 107, 108, 110, 111, 112, 113, 116, 118, 121, 124, 126, 128, 131, 132, 133, 134, 136, 147, 148, 150, 153, 158, 164, 166, 171, 173, «Альянс Полис» СК» АҚ Атырау қ. филиалының мөрлердің жоғалту туралы хабарлайды. Осыған байланысты жоғарыда көрсетілген Қоғамның мөрлері 21.01.2016ж. бастап жарамсыз деп танылсын.

## КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

## Когда друг – дракон



## Кино

Если в наше время кто и разбирается в волшебстве, то это Walt Disney Pictures. В 2013 году студия начала работу над ремейком так и не ставшего популярным в 1977 году фильма-мюзикла Дона Чэффи «Дракон Пита» о дружбе девятилетнего мальчика-сироты с добродушным дракончиком. Впрочем, по большому счету это не важно — новая лента так сильно отличается от вышедшего в прошлом веке мюзикла, что найти между ними что-то общее уже почти невозможно (ну разве что кроме главных героев). И уж эта история вряд ли останется на задворках киномира. Ведь кому, как не студии, подарившей миру самые красивые и добрые сказки, разбираться в магии кино.

Елена ШТРИТЕР

В далекой-далекой американской провинции, в заповедном лесу жил-был дракон. Как и положено любому уважающему себя дракону он умел летать и дышал пламенем. А еще был бесконечно добрым и одиноким... Но в общем все у него было хорошо, пока в заповедный лес не пришли люди.

Для начала дракону попался пятилетний мальчик Пит, родители которого погибли в аварии на трассе в лесу. Одиноким ребенок и дракон, отбившийся от сородичей, стали самыми настоящими друзьями, дая друг другу тепло и заботу, а потом (спустя лет 5–6) Пит встретил в лесу лесорубов. Лесорубы заинтересовались Мау... диким мальчиком и само собой решили вернуть его в социум. А по пути наткнулись и на дракона. Разумеется, кое-кому в голову пришла мысль, что бесхозный дракон — это верный путь к богатству. Мнением самих Пита и дракона никто традиционен не поинтересовался.

Режиссер фильма Дэвид Лоури в кино попробовал себя в самых

разных качествах: и сценариста, и оператора, и монтажера, и продюсера, и режиссера. Такой вот себе человек-съемочная бригада. И то ли по этой причине, то ли потому, что досконально зная всю «кухню», Дэвид смог четко сформулировать задачи перед группой, а может группа собралась действительно талантливая... Или на площадке снизошло вдохновение... Но в результате получилась совершенно искренняя, добрая, эмоциональная и потрясающе атмосферная сказка. Про доверие и дружбу.

И дракон здесь не чешуйчатый ящер, а огромная зеленая лохматая крылатая зверюга с собачьими повадками (да и с внешностью, в общем-то, тоже) и полезным талантом мимикрировать под окружающую среду (иначе уже давно бы выловили). Чем-то Эллиот (так назвал своего друга Пит) напоминает Фалькора — дракона из «Бесконечной истории», с той только разницей, что Эллиот не говорит. Хотя человеческую речь ему заменяет богатая мимика и бесконечно мудрые глаза.

Вообще хочется отметить великолепную детализацию картинок. И сейчас речь не о четкой прорисовке и «живых» движениях: Эллиот — персонаж с потрясающе четко прописанным характером, который выражен не только в мимике, но, к примеру, в одном обломанном клыке. Одиноким дракон, привязавшийся к маленькому мальчику... Он полюбился настолько живым, что малышня, присутствующая в зале, ревела в голос, когда Эллиот, ломая деревья, сверзился с небес на землю (не переживайте, дракон просто уснул — к счастью, охотникам он был нужен живым).

Кстати, если продолжить тему картинок, то хочется отметить природные виды, полеты сквозь облака, прыжки в пропасть. Само собой чем-то похожим нынче может похвастаться практически любой фильм формата 3D (ведь помимо кино это еще и аттракцион), но наверное оператор Боян Боцелли («Звонко», «Мистер и миссис Смит», «Ученик чародея», «Бурлеск») сам любитель такой вот природы — не снежных пиков гор или райских тропиков, а обычного такого леса средней полосы... Америки — и вот этот его восторг в полной мере выплеснулся

на экран. А потому явный и очень модный нынче меседж фильма «Берегите природу» не выглядит затасканным.

Мягкое кантри, звучащее за кадром, как нельзя лучше передает атмосферу американской глубинки. В лучшем смысле этого слова. Это атмосфера той «одноэтажной Америки», которая уже не Дикий Запад, но и до центра больших городов ей далеко.

Выбор на главную роль Оакса Фигли — несомненное попадание в десятку. Он просто потрясающе «мимимишен». А его искренняя улыбка — самое настоящее украшение фильма. Брайс Даллас Ховард и играющий отца ее героини Роберт Редфорд — положительная американская семья: пенсионер-мечтатель и его дочь — защитница леса. Разумеется, они не оставят в беде Пита и Эллиота.

Роль главного злодея Гвина досталась Карлу Урбану. Хотя, как злодея — так, человека, потерявшего жизненные ориентиры. Потому как поймав дракона, Гвин заявляет, что это его дракон, а что с ним делать по большому счету не знает. А злодей без внятной мотивации — это вовсе не злодей. Так что отправляясь в кино, за нежную психику ребенка можно совершенно не переживать. Затянутого противостояния и долгой кровавой борьбы здесь не будет.

Зато будет хэппи-энд. Окончательный и бесповоротный. Из серии: «ребенку — дом, дракону — небо». Кто-то, возможно, посчитает этот фильм пресным и предсказуемым — ни тебе интриги, ни психологической подоплеку, ни серьезного конфликта, ни достойного антагониста. И в какой-то степени будет прав. Но! Даже самым убежденным циникам иногда хочется вспомнить, каково это — быть ребенком. Смотреть на мир незамутненными всеми этими проблемами и котировками глазами (а на примере героя Роберта Редфорда нам очень четко объясняют, что это возможно в любом возрасте) и видеть чудеса даже в самом обыденном.

Так вот, «Пит и дракон» — это просто замечательное лекарство от нашей с вами реальности. И знаете, откровенно говоря, создается впечатление, что сказка эта адресовалась вовсе не детям... Хотя им тоже понравится.

## Учись, мечтай, живи!

## Фестиваль

Пожалуй, каждому порой хочется забыть о повседневной суете, уснуть под шепот близких-близких звезд и проснуться от пения птиц на заре, а день прожить в гармонии с собой, делая то, что душа пожелает и ни на кого не оглядываясь... Утопия? Нет. Фестиваль FourE.

Лина СОЛОВЬЕВА

FourE — международный трехдневный праздник на открытом воздухе. Территория, свободная не только от алкоголя и табака, но и от негативных эмоций. Так что раздражение и обиды придется оставить за воротами. Впрочем, оно того стоит — ведь впереди три дня наедине с природой, множество смеющихся лиц, интересные мастер-классы и тренинги. А еще здесь можно послушать шамана, глядя на танец огня; получить благословение предков; научиться чему-нибудь интересному, а не полезному (впрочем, как знать — возможно направление хэнд-мейд станет не только хобби, но и бизнесом); сменить имидж и одеться в соответствии с требованиями собственной души, а не дресс-кода.

Ведь FourE — это объединение составляющих нашего внутреннего мира: Эко, Этно, Эмо и Эво. Экология, Этнос, Эмоции и Эволюция.

Нынешний фестиваль — седьмой по счету — проходит в Солдатском ущелье в Алматы Horse and Polo Club. Кроме того, в этом году проведение фестиваля совпало со встречей нашей планеты с Персеидами, и в ночь с 12 на 13 августа над палатками гостей фестиваля пролился самый настоящий звездный дождь.

Двери в мир гармонии открыли крутящиеся вершины.

Традиционно целых три дня гостей фестиваля встречали площадки в каждой из четырех зон, где мастера обучали неофитов тонкостям ремесла, психологи помогали заглянуть в самые потаенные уголки души, актеры помогли преодолеть страх перед сценой (кстати, тренинги сценического мастерства — это не только весело, но и очень полезно), танцевальные школы учили... правильно — танцевать, йоги — йогой, а музыканты — играть на музыкальных инструментах.

На ярмарке ремесленников (на FourE она, кстати, крупнейшая в Казахстане) можно было не только купить понравившиеся изделия, но и изготовить их собственноручно. Причем, мастер-классы проводили как современные дизайнеры, так и мастера, работающие в рамках традиционных промыслов.

## Лукьяненко вывел противостояние Москвы и Питера на новый уровень

## Чтиво

Недалекое будущее. Есть Москва, где за ошестившимися сторожевыми вышками МКАДа живут люди. Обычные люди со своими почти обычными проблемами. Почти обычными. И есть Питер, ничем не огороженный (впрочем, там это и не нужно), где живут квази. Они тоже люди, только мертвые.

Анна ЭМИХ

То есть живые, конечно, но иначе. Чтобы стать квази обычный человек должен умереть, стать восставшим (тупая тварь, которая стремится сожрать все живое), а затем возвыситься (осознать себя, получить новые возможности), став квази. О том, как возвыситься, знают немногие, но это в какой-то степени и к лучшему.

Между Москвой и Питером — традиционно остальная Россия. С островками человеческой жизни и беспорядочно передвигающимися стадами одичавших восставших. Проще говоря, в замкадье жизни нет нигде, кроме Питера. А в Питере жизнь какая-то странная и люди какие-то... иные (хотя с точки зрения жителей Питера — квази-жителей — это в Москве все какие-то излишне сутелливые и неправильные). В общем, по большому счету все в полном соответствии с нынешними реалиями.

Один из главных героев — дознаватель по смертным делам Денис Симонов, давным-давно «понаехавший» в Москву (типичный для Лукьяненко среднестатистический мужчина среднего возраста). Впрочем, на службе он не на самом хорошем счету по причине высокой смертности... свежеемерших восставших. Да, их полагается отвозить в приют или передавать квази, а Денис под всяким удобным и не очень предло-



А помимо всего этого были места силы (Храм солнца и Центр Звезды), площадка burning heart (фаер-шоу, хождение по углям), массажные шатры, эко-бани на деревьях, поляны камней силы (камни, исполняющие желания), женские практики и, конечно же, концерты, во время которых на сцену вышли «Покров этно», «Бубамара», Sage этно, Spieband, Alba Project, iFLY, Stereotape, «Кино и немцы» и многие другие казахстанские и зарубежные коллективы.

Холи — один из наиболее красочных праздников Индии — за несколько лет, пожалуй, стал одним из самых любимых мероприятий фестиваля, неизменно собирая огромное количество народа. Что ни говори, а раскрасить реальность во все цвета радуги — это здорово и весело. Причем, в краске с удовольствием «извозились» не только детвора и молодежь, но и старшее поколение.

В целом, FourE-2016 оставил после себя праное послевкусие индийских

специй, свежего горного воздуха, прогретых солнцем трав и пьянящее ощущение гармонии с миром и собой.

И небольшой post scriptum. Как отметили организаторы фестиваля на своей страничке в соцсетях, уже после завершения фестиваля, нынешний FourE оказался не только экологически чистым, но и просто чистым: «Что случилось с нашими людьми? Почему нигде нет мусора, пакетиков и бутылок? Мусор собран в кучи, пластиковые бутылки перевязаны скотчем!

Это большая победа и прорыв в сознании людей. Раньше мы пытались разделять мусор, но в конечном итоге это грузилось в одну кучу и это было нечестно. До этого мы еще не доросли, но то что люди сами убрали за собой места, где жили, торговали, готовили еду — это так здорово!

Благодарим вас от чистого сердца. С любовью, организаторы ФорE».



## 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

**Фестиваль этнической музыки «По следам Марко Поло»**  
19 августа, 19:00

Этот проект широко известен в странах Европы и Азии и ежегодно проводится в разных странах мира, где когда-то побывал известный итальянский купец и путешественник. В этом году он пройдет в Казахстане. Рассказчик, в лице самого Марко Поло, поведает о своей поездке в Азию. Иллюстрировать его историю будут музыканты, а зрители получат возможность услышать народную музыку такой, какой она была во времена Марко Поло.

В фестивале-концерте примут участие известные фольклорные музыканты из Казахстана, Ирана, Индии, Армении, Азербайджана и Греции, гостями фестиваля станут исполнители из Франции и Швейцарии. По-

четная роль Марко Поло досталась Народному артисту Республики Казахстан **Тунгышбаю Жаманкулову**.  
Место: Дворец Республики  
Вход: 3000–15000 тенге

**Спектакль «Королева красоты»**  
19 августа, 20:00  
Арт-убежище «Бункер» представляет спектакль режиссера **Азамата Абдильдинова** по пьесе ирландского драматурга **Мартина МакДонаха** «Королева красоты».

Постановка рассказывает о сложных отношениях близких людей. В центре событий — **Мэг** и **Морин**. Мэг пытается сделать все, чтобы Морин прекратила и мечтать о той жизни, о которой ей пришлось позабыть еще в молодости. А Морин делает все, чтобы испортить жизнь Мэг.  
Место: арт-убежище «Бункер», ул. Кабанбай батыра, 152  
Вход: 2000 тенге

**Вечер камерной музыки**  
20 августа, 18:00  
В преддверии дня конституции на летней эстраде ТЦ «Мега» выступит ансамбль солистов «Симфонического оркестра Алматы». Музыканты оркестра подарят жителям Южной столицы концертную программу, состоящую из популярных классических произведений композиторов Чехии, Венгрии, Молдавии, Германии, а так

же оркестровых миниатюр «короля» легкого жанра, американского композитора **Лероя Андерсона!**  
Место: ТЦ «Мега», ул. Розыбакиева, 263  
Вход: Бесплатно

**День танцев в ТРЦ «Dostyk Plaza»**  
20 августа, 19:00  
Dostyk Plaza предлагает провести вечер в компании друзей под ритмы сальсы и бачаты под живую музыку группы Latino Guns.  
Место: ТРЦ «Dostyk Plaza», Самал-2, 111  
Вход: бесплатно

**Мероприятия в Астане**  
**Концерт «Мечты сбываются»**  
19 августа, 19:00  
Известный виолончелист **Эльдар Сапарав** вместе со своими друзьями-однокурсниками по РССМШ для одаренных детей им. К. Байсеитовой выступят на сцене Камерного зала театра «Астана Опера». В программе прозвучат шедевры камерно-инструментальной музыки, а также произведение молодого композитора **Акмарал Кажгалиевой**, написанное специально для этого концерта.  
Место: театр «Астана Опера», ул. Куняева, 1  
Вход: 500–1500 тенге