

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 32 (661)

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

# КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 32 (661), ЧЕТВЕРГ, 15 СЕНТЯБРЯ 2016 г.

**ИНВЕСТИЦИИ:**  
ОБЗОР СЫРЬЕВОГО  
РЫНКА

&gt;&gt;&gt; [стр. 4]

**ИНВЕСТИЦИИ:**  
ВАЛЮТНЫЙ  
ОБЗОР

&gt;&gt;&gt; [стр. 4]

**ИНДУСТРИЯ:**  
ИНОСТРАННЫЕ  
КАПИТАЛЫ  
ТЕКУТ РЕКОЙ

&gt;&gt;&gt; [стр. 7]

**КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:**  
ПОЧУВСТВУЙ СЕБЯ...  
ГАМЛЕТОМ

&gt;&gt;&gt; [стр. 8]

## \* Бриф-новости

### Реактивные перестановки

Начало текущей недели ознаменовалось завершением кадровых перестановок в политическом руководстве Казахстана, стартовавших с отставки прежнего правительства. По мнению некоторых экспертов, новая расстановка фигур стала следствием событий в Узбекистане и позволит нивелировать риски на случай эксцессов со здоровьем главы государства. Однако говорить о начале транзита власти не приходится, сходятся во мнениях опрошенные «Къ» политологи.

&gt;&gt;&gt; [стр. 2]

### Экотуризм в приоритете

Странам Центральной Азии целесообразно сделать ставку на экотуризм, как на приоритетное направление развития туристской отрасли и на важный источник пополнения государственной казны. Но для того, чтобы ставка на это популярное и востребованное направление оправдала себя, государствам региона необходимо сотрудничать и разрабатывать совместные программы, маршруты, а также общими усилиями решать вопросы подготовки кадров.

&gt;&gt;&gt; [стр. 2]

### Устав раздора

Учредители ТОО «Автодорсервис» до сих пор делают контроль над компанией. На сегодняшний день Специализированный межрайонный экономический суд Алматы встал на сторону представителя мажоритарного акционера ТОО «Автодорсервис» Зейнуллы Какимжанова, отказав миноритарии Виталию Процентову в удовлетворении иска об обжаловании действий г-на Какимжанова. Эксперты сходятся во мнении, что действия суда «логически не обоснованны».

&gt;&gt;&gt; [стр. 5]

### PEER-TO-PEER: минуют банки

В июле этого года на финансовом рынке Казахстана появился новый игрок — проект P2P-кредитования от Ules.kz. Особенность сервиса в том, что кредитором выступает не банк или кредитная организация, а большое количество физических лиц или институциональных инвесторов. По мнению экспертов, такое кредитование не составит конкуренцию банкам, но достаточно опасно для всего финансового сектора.

&gt;&gt;&gt; [стр. 6]

### Завидный рост

Доходы граждан США в 2015 году показали рекордный рост, поднявшись сразу на 5,2%. Это первый значительный прирост доходов среднего класса после окончания Великой рецессии, пишут эксперты. Несмотря на то, что по официальным данным доходы казахстанцев неуклонно растут, сравнивать их с американскими данными даже не приходится.

&gt;&gt;&gt; [стр. 6]

### Три причины роста цен на уголь

С начала года коксуемый уголь подскочил в цене более чем в два раза. Аналитики объясняют рост цен несколькими факторами, среди которых сокращение уровня добычи в Китае, забастовки рабочих в Индии, а также климатический феномен Ла-Нинья, который, по словам синоптиков, может продлиться несколько лет.

&gt;&gt;&gt; [стр. 7]

### Кашаган — опережая сроки

Запуск Кашагана может состояться уже в конце сентября. В то время, как официальный запуск остается намечен на 23 октября. Аналитики отметили, что существенно предполагаемая дата запуска Кашагана не поменялась. В Министерстве энергетики РК утверждают, что на сегодня с месторождением нет никаких проблем, проводятся предпусковые мероприятия.

&gt;&gt;&gt; [стр. 7]

## Смена кадров

*Экспертное сообщество заговорило о начале операции «Преемник»*

### Перестановки

**Новый политический сезон Казахстана открывает не только обновленный Парламент в лице спикера нижней палаты Нурлана Нигматулина, но и Кабмин. Вместо назначенного председателем в Комитет национальной безопасности Карима Масимова, ему на смену пришел экс-вице-премьер Бахытжан Сагинтаев. Экспертное сообщество увидело в кадровых перестановках как начало операции «Преемник», так и логическое следствие от усталости и неэффективности прежнего правительства. Мониторинг отечественных СМИ показал, что по степени обсуждаемости лидерство взял экс-глава Кабинета. Однако его приход в КНБ вызвал больше негативных, нежели позитивных откликов.**

**Арман ДЖАКУБ**

Примечательно, что параллельно с назначениями в Казахстане аналогичные перестановки произошли в Армении (смена премьер-министра), тогда как в Узбекистане на совместном заседании палат Парламента было решено наделить действующего премьера **Шавката Мирзиёева** полномочиями временно исполняющего обязанности президента страны после внезапной кончины **Ислама Каримова**.

### Мираж соседнего транзита

«Оценка политической жизни в РК сейчас напоминает поздний СССР. Запад анализировал «подковерные» процессы в Кремле на основе принципа «кто как стоит на мавзолее или возле гроба». У нас же все сводится к карусели нескольких персон вокруг нескольких кресел. Риску предположить, что перемещение **Масимова** не связано с деятельностью предыдущего председателя КНБ **Владимира Жумаканов**, будучи кадровым КНБшником, не имел шлейфов и пятен на биографии. Не светилась он и в чересчур тесных связях с каким-либо «вектором» в многовекторной политике Казахстана. Поэтому он останется на первое время в качестве теневого председателя с официальной позицией советника Президента», — считает исполнительный директор Западного регионального филиала НОФ «Аспандау» **Еркин Иргалиев**.

По мнению собеседника «Къ», «главное сейчас направление — внешний фактор». «Соответственно, — продолжает он, — нужно учитывать, что нестабильность возможна по всем фронтам: уже не только жи-



Смена правительства может быть как началом «передачи власти», так и логическим следствием неэффективности прежнего кабинета

даемые проблемы в поствыборной России на севере, но и транзитный Узбекистан.

«Очевидно, что идут интенсивные консультации во многих столицах — президент Казахстана посещал Китай по приглашению председателя **Си Цзиньпина**, а премьер Китая приедет в Казахстан в конце года», — подчеркивает политолог.

«Не исключено и то, что перемещение [Карима] Масимова в КНБ можно оценивать как вывод доверенного лица из-под удара на время серьезного бюджетного кризиса, который неизбежен в 2017 году», — отмечает Еркин Иргалиев.

«Но в любом случае можно констатировать запуск транзита в Казахстане (и в ряде стран бывшего СССР), начало нового политического цикла и неизбежность роста политической активности», — резюмировал эксперт.

«На перестановки в Казахстане могла оказать влияние текущая ситуация в Узбекистане, однако запущена ли операция «Преемник» на деле скажет только один человек — сам президент», — отмечает другой политолог — **Казбек Бейсебаев**.

«В условиях [транзита власти] спецслужбе должен возглавлять человек, который пользуется наибольшим доверием президента. И этим человеком является Карим Масимов, который, как мы помним, при назначении его премьер-министром говорил, что был и остается помощником **Нурсултана Назарбаева**. Официально было сказано, что приход Масимова связан с усилением борьбы с терроризмом. По логике, руководить должен выходец из КНБ или имеющий соответствующий опыт работы в силовых структурах. Однако приход Масимова дает основание полагать, что критерий близости все-таки оказался решающим при назначении», — подчеркивает политолог.

### Закономерно, но без критики

«Несмотря на опыт премьерства Масимова, его уход в КНБ был обставлен предельно мягко и позитивно для Карима Масимова», — уверен политолог, автор энциклопедии «Кто есть кто в Казахстане», **Данияр Ашимбаев**.

«Технически, для Масимова [уход в КНБ] это понижение, поскольку в официальной иерархии это несколько ниже наработки прежнего правительства. Но в Казахстане реалии таковы, что не место красит человека, а человек — место. Стоит лишь отметить, что форма перехода в КНБ без критики со стороны президента и разбора полетов относительно итогов его премьерства за последние годы показала, что президент высоко оценил наработку прежнего правительства. И статус главы ключевой спецслужбы говорит, что он по-прежнему остается в президентской команде», — комментирует «Къ» политолог.

Говоря об опыте работы в Кабинете, собеседник отметил, что «за два года премьерства Масимова было принято достаточно большое число всевозможных реформ, которые по сути искали новый смысл, а позднее при нем же были и свернуты». И по этой причине «уйти» экс-премьера можно было и жестче.

«Как бы президент ни хвалил на сегодняшнем заседании правительство, мы прекрасно понимаем, как ситуация выглядит на самом деле с бюджетом и реформами. Мы видим, как порой откровенно госорганы лоббируют интересы частного капитала, крупных корпораций. Многие решения принимаются не по каким-то макроэкономическим соображениям, а по соображениям интересов и выгод корпоративного сектора. Отдача для экономики Казахстана от таких решений становится все меньше и меньше. Мы видим низкий уровень бюджетного планирования, макроэкономическое планирование

вообще провалено. До весны этого года было налицо, как правительство фактически самоустранилось от какой-либо ответственности за принимаемые решения. До сих пор нет обещанной новой экономической политики. Риски и ответственность в этой связи ложились на президента и обновление Кабинета могло бы стать хорошим поводом «выпустить пар» растущего напряжения в обществе», — поясняет Данияр Ашимбаев.

Аналогичную позицию высказал политолог **Айдос Сарым**, назвав прежний состав Кабинета — «правительством упущенных возможностей».

«Экс-премьер имел наибольшее возможности для реализации своих программ, но при этом проявил наименьшую волю и наихудшие качества, которые можно только представить. Это правительство упущенных возможностей. Тот же Парламент должен был собраться, задавать неудобные вопросы премьер-министру по результатам деятельности правительства. У нас этого нет. Зато есть примерно 10–15 человек, которые входят в ближний круг и принимают решения, но фактически ни за что не отвечают. Они условно выведены из-под критики», — отмечает политолог.

«КНБ нуждается в реформе», — продолжает собеседник «Къ», — которая позволит сделать структуру более мобильной и современной, с упором на аналитическую работу с большей прозрачностью, что позволит выстроить с обществом более доверительные взаимоотношения».

«Политический вес Масимова вполне вероятно должен стать опорой этих перемен, дополняя возможностями выбивать бюджет и по мере необходимости дополнительные полномочия. Если такие задачи стоят, можно приветствовать. Миртовая история знает много примеров, когда приход гражданских лиц приводил к повышению эффективности и ав-

торитета силовых структур. Поэтому говорить, что он заведомо негодный председатель, нельзя», — аргументирует Айдос Сарым.

С ним солидарен и Данияр Ашимбаев, отмечая, что необходимо дать время для соответствующей оценки. «Багаж, с которым Масимов приходит в КНБ, достаточно неплох. Не исключены и провалы, конечно. Но нужно взглянуть, какие люди придут вместе с ним, какие решения будут приняты и какой вектор будет озвучен», — добавил он.

### Позитивное восприятие нового премьера

Мониторинг СМИ и социальных сетей, подготовленный компанией Keremet Analytics для «Къ» показал, что наиболее обсуждаемой персоной в связи с кадровыми перестановками стал Карим Масимов. Однако его назначение на должность главы КНБ вызвало больше негативных, нежели позитивных откликов в сети. На этом фоне назначение **Бахытжана Сагинтаева** на должность премьер-министра вызвало более положительную реакцию у читателей отечественных СМИ.

Однако в экспертной среде не связывают его приход на пост главы Кабинета с переменах в экономическом курсе в политике правительства. Такое мнение в ходе опроса «Къ» высказали Казбек Бейсебаев и Данияр Ашимбаев, тогда как Айдос Сарым настроен более оптимистично.

«Хочется верить, что он из опыта работы в ходе земельной дискуссии должен продемонстрировать обществу уверенность и готовность работать по настоящему 25 часов в сутки. Необходимость реформ никто не оспаривает. Другое дело, что они спускаются сверху без консультаций с обществом и экспертами, отчего и вызывают отторжение», — подытожил Айдос Сарым.



**При оформлении займа с 31 декабря 2016 года на любые бизнес цели:**

- экспертиза кредитной заявки – 0 тенге;
- открытие текущего счета – 0 тенге;
- присвоение льготной категории тарифов по расчетно-кассовому обслуживанию (сроком до 31.12.2016 г.);
- подключение «Интернет-банкинг для юридических лиц» - 50% от тарифа.

**Ждем Вас в Центрах продаж малому бизнесу в филиалах Банка.**

Лицензия от 6 августа 2008 года № 10 Агентства РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций

[www.halykbank.kz](http://www.halykbank.kz)

# Реактивные перестановки

## Кадры

Начало текущей недели ознаменовалось завершением кадровых перестановок в политическом руководстве Казахстана, стартовавших с отставки прежнего правительства. По мнению некоторых экспертов, новая расстановка фигур стала следствием событий в Узбекистане и позволит нивелировать риски на случай эксцессов со здоровьем главы государства. Однако говорить о начале транзита власти не приходится, сходятся во мнении опрошенные «Къ» политологи.

### Арман ДЖАКУБ

В обновленном составе сменились министр обороны и юстиции. К слову, экс-глава оборонного ведомства **Имангали Тасмагамбетов** назначен вице-премьером, а, соответственно, **Берик Ишашев** назначен президентом Главой Центральной избирательной комиссии. Вместо них назначены их первые заместители — соответственно **Сакен Жасузаков** и **Марат Бекетаев**.

Кроме того, Министерство по делам государственной службы было реорганизовано в Агентство по делам госслужбы и противодействию коррупции, с подчинением от правительства к президенту. Экс-министр **Талгат Донаков** назначен заместителем руководителя Администрации президента (АП), тогда как экс-главе Национального бюро по противодействию коррупции (структурное подразделение министерства, а ныне агентства) **Кайрату Кожамжарову** поручено руководить новым агентством. Объявлено о создании Министерства



По мнению политологов, новая расстановка фигур стала следствием событий в Узбекистане

по делам религий и гражданского общества.

### Форс-мажорная вертикаль

«Среди всей череды перестановок, надо все-таки отсеивать наиболее важные перемещения ключевых фигур», — рассказывает «Къ» политолог **Досым Сатпаев**.

«Среди перемещений наибольший интерес представляет переход **Карима Масимова** на пост главы КНБ. Далее следует назначение **Дариги Назарбаевой** депутатом в Сенат и **Имангали Тасмагамбетова** в кресло вице-премьера», — уточняет собеседник.

По словам политолога, эти персоны входят в число наиболее приближенных к президенту групп — члены семьи и условно «старая гвардия». При этом эксперт считает, что для **Имангали Тасмагамбетова** это «транзитный пост», и связан с необходимостью «подстраховать» нового премьер-министра **Бахытжана Сагитбаева** с целью «закрыть слабые стороны».

«Что касается **Дариги Назарбаевой**, — продолжает **Досым Сатпаев**, — то возникает ощущение, что глава государства дает ей возможность попробовать себя в разных сферах» (ранее она работала в нижней палате Парламента, а затем в правительстве. — прим. «Къ»).

«Сенат долгое время напоминал такой заповедник для политических пенсионеров, которым не нашли подходящую должность. Ее появление в верхней палате, если гипотетически рассуждать, открывает возможный карьерный рост до позиции спикера. И в свете событий в соседнем Узбекистане это назначение представляет определенный интерес. События у наших соседей, безусловно, ускорили процесс расстановки фигур в рамках подготовки к транзиту, о чем говорит множество интересных назначений, произведенных в этом году», — акцентирует **Досым Сатпаев**.

### Узбекский риск

Политолог **Казбек Бейсебаев** в разговоре с «Къ» отмечает, что на

«наши перестановки определенное влияние оказал начавшийся процесс транзита власти в Узбекистане». Заметим, что вместо председателя Сената, временным исполняющим обязанности президента в этой стране после внезапной кончины **Ислама Каримова** назначен премьер-министр **Шавкат Мирзиёев**.

«Сенат по Конституции является важным органом власти, ведь председатель палаты является вторым должностным лицом [в стране] и в случае чего, исполняет обязанности президента. В свете упомянутого процесса в Узбекистане, в Сенате тоже должны сидеть преданные и близкие люди. В этой связи следует напомнить, что кандидатура председателя Сената выдвигается президентом», — уточняет политолог.

Однако в части перемещения **Имангали Тасмагамбетова** политолог увидел совсем другие причины и цели.

«**Имангали Тасмагамбетов** работал на разных должностях и даже выше текущей, поэтому ему не привыкать. Он всегда был рядом с президентом и неоднократно публично подчеркивал свою преданность ему. Следует подчеркнуть и его популярность у определенной казахской части населения и, особенно, у себя на [малой] родине в Атырау. Из опыта других стран мы знаем, что в процессе [передачи власти] место министра обороны — ключевое. Тем более, если он еще является политиком. Поэтому с его перемещением решаются две задачи: повышают чиновничий статус экс-министра, но убирают Тасмагамбетова-политика с ключевой должности», — поясняет **Казбек Бейсебаев**.

Что касается причин создания нового Министерства по делам религий и гражданского общества, то эксперт увидел растущие проблемы в этой сфере.

«Этим вопросам в течение 25-ти лет не уделяли внимание. Сможет

ли новое ведомство справиться с задачей — сказать трудно», — констатировал **Казбек Бейсебаев**.

### Лоббист непопулярных реформ

Диаметрально противоположной точки зрения на происходящие процессы последних дней придерживается политолог **Айдос Сарым**.

«Назначение **Имангали Тасмагамбетова** вице-премьером говорит о том, что приходят кризисные времена. По всей видимости, новый вице-премьер будет в наследство курировать социальный блок, где предстоит реализация нескольких неприятных и болезненных реформ, требующих назначения столь тяжелой фигуры. Это реформы в образовании, и, в частности, средней школе. Впереди у нас внедрение системы обязательного медицинского страхования, что затронет большое количество респондентов. Также в подвешенном состоянии находится и работа пенсионной системы», — рассказывает политолог.

«Не исключено, — продолжает собеседник «Къ», — и смещение центра идеологической работы от АП к правительству. Мы видим определенный вал критики и недовольства сферой идеологии и культуры. Работа АП в этом направлении просела, и заместитель руководителя **[Баглан] Майлыбаев** явно с этой частью не справляется. И это тоже та сфера ответственности, которую сможет курировать Тасмагамбетов. В сфере культуры необходимы определенные подвижки», — подчеркивает **Айдос Сарым**.

Политолог считает не убедительными разговоры о транзите власти в свете событий в Узбекистане и, возможно, отведенной роли дочери президента **Дариги Назарбаевой** — позиции спикера Сената.

«Переход в верхнюю палату прежде всего означает, что третья попытка **[Дариги] Назарбаевой** вернуться во власть с треском провалилась».

Мы видим, что фактически результатов нет. Вместо того чтобы решать проблемы, она сама по себе стала головной болью для президента. И своими высказываниями создала больше негатива, чем другие члены правительства. Отсюда и отстранение близких ей людей и, в первую очередь, экс-министра юстиции **Берика Ишашева**, — уверен эксперт.

«Сенат — такая синекурная должность, от которой мало что зависит. Я думаю, в лучшем случае ее (т.е. **Даригу Назарбаеву**) ждет пост председателя комитета по социальной политике. В этом году шансов на то, что она станет спикером, я не вижу. А в дальнейшем, в случае форс-мажора, такую возможность не стоит отбрасывать. Пока же я не верю в разговоры [о транзите]. Если исходить из событий в Узбекистане, нужно, как минимум, либо диагноз, либо желание. Ничего этого пока не видно», — продолжает **Айдос Сарым**.

В числе других кадровых рокировок политолог заметил, что с сожалением относится к уходу **Имангали Тасмагамбетова** из Минобороны, где, по его мнению, он навел порядок и заложил новые традиции. «Безусловно, хотелось бы, чтобы этот вектор сохранялся, и те реформы стали необратимыми», — подчеркивает собеседник.

«Те угрозы, с которыми столкнулась страна в последние годы — религиозный терроризм и экстремизм — необходимо контролировать и устранять. По-видимому, существует идея добиться позитивных вещей за счет структурных изменений и подходов. В текущей ситуации решение проблем в этой сфере гораздо важнее, чем рассуждения о транзите и поиске преемников. Речь идет о будущем страны в долгосрочной перспективе. Ведь если наметившийся религиозный раскол зайдет далеко, это может привести к гибели государства, и эта сфера однозначно требует общественного дискусии», — резюмировал **Айдос Сарым**.

## В Костаное 94 семьи получили ключи от новых квартир

94 костанайские семьи получили ключи от новых квартир по Программе социального арендного жилья «Нурлы Жол», оператором которой является Казахстанская Ипотечная Компания — дочерняя организация Холдинга «Байтерек».

### Арман БУРХАНОВ

«Это очень символично, что в новые квартиры костанайцы впервые войдут в день празднования Курбан айта, — сказал аким Костанайской области **Архимед Мухамбетов**, — Благодаря программе «Нурлы жол — Путь в будущее» тысячи казахстанцев смогли улучшить свои жилищные условия, получив доступное социальное жилье с последующим правом выкупа. Эта программа была инициирована лично Главой государства **Нурсултаном Назарбаевым** для каждой казахстанской семьи. И ее значение имеет общереспубликанское значение. Увеличение объемов жилья для Костанайской области в настоящее время является одной из важнейших задач. Здоровья, счастья, мира и домашнего уюта вам в ваших новых квартирах».

Ключи получили 94 очередника, среди которых многодетные и неполные семьи; семьи, имеющие детей инвалидов; дети-сироты; оралманы; государственные служащие и работники бюджетных организаций. Квартиры в жилом комплексе «Алтын Арман», расположенном в новом микрорайоне города, выполнены в чистовой отделке и готовы к заселению.



**Алма Сулейменова** стояла в очереди на квартиру, как медработник, долгие 11 лет. С 2005 года. Поэтому известие о том, что она, наконец, получает свою квартиру, стало для женщины огромной неожиданностью. На торжественном вручении ключей **Алма** даже не удержалась от слез и поблагодарила главу государства за то, что у нее появилась возможность получить свое жилье.

«Конечно, это решает множество моих проблем. Свое жилье — это всегда огромное подспорье и гарант стабильности. Даже если сначала его необходимо арендовать. Я очень долго этого ждала. Поэтому сегодня невозможно словами выразить мою радость», — сказала **Алма**.

С начала реализации Программы в г. Костанай приобретено 220 квартир или 13,9 тыс. кв. м жилья. По республике этот показатель составил более 8 тысяч квартир, общей площадью более 500 тыс. кв. м. Жилые

площади введены в эксплуатацию в таких городах, как Астана, Алматы, Шымкент, Актобе, Актау, Усть-Каменогорск, Караганда, Кокшетау, Костанай, Кызылорда, Павлодар, Семей, Талдыкорган, Тараз, а также в Алматинской, Акмолинской и Восточно-Казахстанской областях.

В 2016 году Казахстанская Ипотечная Компания при поддержке Холдинга «Байтерек» планирует сдать в эксплуатацию 326 тыс. кв. м. арендного жилья.

Всего за 5 лет реализации Программы планируется предоставить 1,4 млн кв. м. арендного жилья.

АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек» создан в соответствии с Указом Президента Республики Казахстан от 22 мая 2013 года. Целью создания Холдинга является содействие развитию и диверсификации экономики, привлечение инвестиций, развитие кластеров и совершенствование системы корпоративного управления в его дочерних организациях. В Холдинг входят: АО «Банк Развития Казахстана», АО «Инвестиционный фонд Казахстана», АО «Жилстройсервисбанк», АО «Казахстанская ипотечная компания», АО «КазЭкспортГарант», АО «Фонд развития предпринимательства «Даму», АО «Национальное агентство по технологическому развитию», АО «Казахстанский фонд гарантирования ипотечных кредитов», АО «KazynaCapitalManagement», АО «Байтерек девелопмент», ТОО «Центр сопровождения проектов государственно-частного партнерства». Холдинг имеет права владения и пользования государственным пакетом акций этих компаний.

## Экотуризм в приоритете

### Туризм

Странам Центральной Азии целесообразно сделать ставку на экотуризм, как на приоритетное направление развития туристской отрасли и на важный источник пополнения государственной казны. Но для того, чтобы ставка на это популярное и востребованное направление оправдала себя, государству региона необходимо сотрудничать и разрабатывать совместные программы, маршруты, а также общими усилиями решать вопросы подготовки кадров. К такому выводу пришли участники дискуссии, состоявшейся на прошлой неделе в рамках VI Центральноазиатского торгового форума.

### Анна ШАТЕРНИКОВА

#### Путешествия с перспективой

На мировом рынке спрос на маршруты в области экотуризма растет не первый год. Такие маршруты давно облюбовали путешественники, которым скучно тратить долгожданный отпуск на пляжный отдых и шопинг, активные молодые люди, которым интереснее узнать новую для себя страну, изучая природные достопримечательности, национальные парки и архитектурные памятники. Для стороны, принимающей гостей, экотуризм тоже имеет массу позитивных аспектов — развивается инфраструктура приема путешественников, появляются источники пополнения бюджета, создаются новые рабочие места, тем самым обеспечивается занятость внутри региона, и местные жителям не приходится уезжать в большие города в поисках работы.

В Казахстане первые шаги по развитию экотуризма были сделаны в 2005 году, когда Казахстанская туристская ассоциация (КТА) при поддержке ЮСАИД объявила о создании первого информационно-ресурсного центра по экотуризму.

«Мы долго не представляли себе, что может стать основным турпродуктом Казахстана, и понаблюдилось время для того, чтобы понять: таким продуктом может стать экотуризм. А сегодня очевидно, что экотуризм — это основной продукт, который могут предложить путешественникам все страны нашего региона, при том, что у каждой есть своя специфика», —

считает президент КТА **Рашида Шайкенова**.

В рамках проекта информационно-ресурсного центра по экотуризму в Казахстане, например, было создано 88 гостевых домов, часть которых из-за отсутствия туристов до нынешнего года была законсервирована. В то же время таким регионам, как Алматинская, Карагандинская, Южно-Казахстанская области удалось сохранить инфраструктуру экотуризма и удержать интерес путешественников. Хотя, следует признать, на протяжении многих лет число тех, кто ехал в Казахстан за природными красотами и горными походами, не превышало 10–12% от общего количества путешественников.

Оживление на рынке экотуризма началось в нынешнем году, и в КТА связывают данный тренд с расширением числа стран, гражданам которых для въезда в Казахстан не требуется виза. Сегодня в «белом» списке 20 государств, включая страны Азии, гражданам которых Казахстан близок и географически, и ментально. На протяжении многих лет трудности с оформлением казахстанской визы фигурировали в качестве одного из основных барьеров, препятствующих развитию въездного туризма, и пока в решении этого вопроса Казахстан отстает от того же Кыргызстана, который открыл безвизовый въезд для граждан 60 государств.

Впрочем, отмечают в КТА, значительная часть игроков туристского рынка не заметила оживления на рынке экотуризма, поскольку большая часть путешественников предпочитает самостоятельно организовывать туры, бронируя перелеты и гостевые дома через интернет. Возможно, дефицит официальной статистики является одной из причин того, что сегодня на государственном уровне развитию экотуризма не уделяют пристального внимания. «В законодательстве о туристской деятельности дается лишь определение экотуризма, а туристская администрация по-прежнему озабочена реализацией мегапроектов и привлечением крупных инвесторов. Но мы не сдаемся и продолжаем убеждать правительство и региональные власти в том, что для областей экотуризм — это идеальный инструмент создания рабочих мест, привлечения денег, формирования экологического мышления. Надеемся, что к нашему мнению прислушаются, хотя это вряд ли произойдет сегодня», — отмечает **Рашида Шайкенова**.

### Объединить усилия

С проблемами в развитии индустрии туризма в региональных

масштабах так или иначе сталкиваются все страны Центральной Азии. Стремление реализовать совместные инициативы не однажды озвучивалось на межгосударственном уровне, и можно вспомнить проекты, которые действительно «выстрелили». Между Узбекистаном и Казахстаном ежегодно курсирует пользающий популярную у зарубежных туристов поезд, проходящий по маршруту Великого Шелкового пути. И все же проектов, реализация которых ограничилась робкими попытками, пока больше. Была попытка создания центральноазиатского центра туризма, но даже предвзятости туристской обществу затрудняются сказать, чем закончилось дело.

«Всем нам важно решать вопросы организации сквозных туров, вопрос регистрации паспортов иностранных граждан, взаимодействие по ценовой политике, по кадровому обеспечению отрасли. Если мы говорим о том, что профессионалы должны иметь возможность работать на рынках всех государств региона, то должны быть созданы и единые стандарты подготовки кадров», — считает исполнительный директор Ассоциации туризма Таджикистана **Мухаммаджон Зода**.

На кадровый вопрос обращают внимание и представители казахстанской стороны. «Сегодня, — отмечает **Рашида Шайкенова**, — туроператоры из Кыргызстана самостоятельно привозят своих туристов и фактически ведут работу на казахстанской территории, что, естественно, вызывает недовольство со стороны местных коллег».

Ежегодно обсуждается проблема прохода граждан соседних государств через пограничные переходы. В этом году в разгар туристического сезона социальные сети заполнили посты возмущенных граждан и фотографии с границы между Казахстаном и Кыргызстаном. Перспектива провести несколько часов в узком зарешеченном коридоре — повод вполне достаточный для того, чтобы поменять планы на отпуск и отказаться от отдыха хоть и в ближнем, но зарубежье в пользу родных пенат.

По мнению участников рынка, развивать такое популярное и потенциально доходное направление, как экотуризм, странам региона выгодно вместе. Соответственно, в общих интересах совместными усилиями сделать все, чтобы путешественникам, желающим пройти центральноазиатскими тропами, физические и административные барьеры не были помехой.

**Рамиль МУХОРЯПОВ,**Сооснователь холдинга  
**Chocofamily**

Рамиль Мухоряпов, сооснователь холдинга Chocofamily, в состав которого входят сервис коллективных покупок Chocolife.me, интернет-гипермаркет Chocomart.kz, интернет-магазин оптики Lensmark.kz, сервис по продаже авиабилетов Chocotravel.com и сервис заказа еды Chocofood.kz.

Родился в Алматы в 1984 году, окончил с отличием лингвистическую гимназию №105 в 2002 году. После окончания школы поступил в Финансовый университет при Правительстве РФ (Москва) и окончил его с отличием в 2007 году. В том же году поступил в аспирантуру Финансового университета.

Первый предпринимательский опыт начался еще в шесть лет – Рамиль продавал газеты «Караван» и яблоки из огорода. В студенческие годы занимался организацией вечеринок для студентов. На четвертом курсе создал первую компанию по размещению рекламы в ваузах Москвы. На пятом курсе выпускал журнал SL Magazine.

В 2007 году Мухоряпов вместе с Николаем Мазенцевым создали компанию по производству выпускных альбомов для студентов Photobook и за два года вывели ее в лидеры московского рынка. В 2011 году, увидев стремительное

развитие рынка электронной коммерции в России, Рамиль вернулся в Казахстан и создал сервис коллективных покупок Chocolife.me.

Сейчас на проектах Chocofamily зарегистрировано более 970 тыс. пользователей, в год совершается более 1500 тыс. покупок, а оборот по итогам 2015 года превысил 6,2 млрд. тенге.

Рамиль Мухоряпов занимает пост Председателя наблюдательного совета компании.

В 2014 году был признан интернет-премией Award.kz «Человеком года».

# «Интернет-бизнес – один из немногих сегментов, который сегодня привлекателен для инвестирования»

**Для многих казахстанских интернет-пользователей приобщение к электронной коммерции началось с покупки купона на сайте коллективных покупок Chocolife.me, у истоков основания которого стоял Рамиль Мухоряпов. Сегодня успешный казахстанский интернет-предприниматель рассказал в интервью «КЪ» о тенденциях и перспективах рынка электронной коммерции, о конкурентной борьбе на этом рынке и о том, почему в интернет-бизнес инвестируют самые дальновидные.**

**Анна ШАТЕРНИКОВА**

— Рамиль, в исследованиях аналитиков нередко встречаются мнения о том, что рынок сервисов коллективных скидок, на котором весьма активно работает холдинг Chocofamily, падает. Согласно ли вы с этим утверждением и как можете прокомментировать собственные впечатления от работы в этом сегменте?

— Хотелось бы сразу сказать, что это неправда, рынок сервисов коллективных покупок не падает. Ну а слухи возникают потому, что инвесторы и аналитики делают свои выводы на основании результатов деятельности, главным образом, одной публичной компании — Groupo. Но что на самом деле происходит с этой компанией?

Дело в том, что у Groupo установлено очень четкое географическое разделение бизнеса: есть Северная Америка, а есть то, что объединено направлением International. Так вот североамериканское подразделение растет из квартала в квартал, а в международном, которое состоит из ряда локальных компаний, осталось 27 стран, хотя на пике насчитывалось 47. С остальных рынков Groupo был вынужден уйти под натиском локальных предпринимателей, и не исключено, что он свернет бизнес и в оставшихся 27 странах, полностью сосредоточившись на Северной Америке.

Дело в том, что сервис коллективных покупок — это очень локальная модель бизнеса, в которой необходимо постоянно находиться в связи с предпринимателями (в нашем случае это 7 000 компаний), быть достаточно гибкими, чтобы оперативно корректировать условия акций. Успешно делать это в Казахстане, территориально находясь в Москве или в США, невозможно. Кроме того, на некоторые рынки изначально были направлены неоправданно большие ресурсы, значительную часть которых компании вложили не в сервис, а в маркетинг. В результате начался серьезный отток клиентов, как следствие — спад, но сегодня эти рынки восстанавливаются, растут, хотя и не так быстро, как несколько лет назад.

Казахстанским компаниям повезло в том смысле, что игроки не обладали существенными инвестиционными возможностями и потому разумно подошли к потребителю. Поскольку мы запустились позже, чем мировые или российские аналоги, то уже тогда понимали, что допускать проблем с качеством нельзя. Если говорить о Chocolife.me, то он растет каждый год, пусть не так бурно, как три года назад, но стабильно на 30–35%. И я не вижу причин, по которым мы должны падать. В нашей базе по группе Chocofamily зарегистрирован 1 млн пользователей, а на Chocolife в прошлом году было 150–160 тыс. уникальных покупателей, то есть всего 1% населения страны. Это очень мало, так что мы прогнозируем расширение аудитории и доходов.

— Прямо скажем, малый 1% — это, на ваш взгляд, следствие низкой информированности, сохраняющегося недоверия людей к интернет-покупкам?

— Думается, это микс заблуждений. Да, у людей есть психологический барьер: они посещают заведения, с которыми мы проводим акции, но не покупают скидки. У них нет представления о том, что это за продукт, но есть скепсис относительно возможности большой скидки, плохого отношения к пришедшему в заведение по скидке. Но практика показывает: когда человек начинает покупать, он становится лояльным. В бизнесе существует показатель retention rate, который отражает численную оценку уровня удержания клиен-



«Ни у кого из интернет-предпринимателей нет ощущения, что в следующем году он не вырастет»

тов. У Chocolife этот показатель составляет 95% — такая доля пользователей из тех, что делала покупки в этом году, вернется в следующем. Поэтому ключевую задачу на текущем этапе мы видим в том, чтобы привлечь покупателей методом пробы, вовлечь тех людей, которые зарегистрированы на ресурсе, но ни разу не делали покупки.

— Как вы оцениваете рынок электронной коммерции в целом, включая такие его составляющие, как законодательная база, логистика, потребительские запросы?

— Рынок растет, несмотря на то, что в офлайне по отдельным сегментам в прошлом году происходил спад, в том числе в авиаперевозках, товарах, в электронике. В онлайн-подразделениях тенгового спада не наблюдается практически ни у кого, напротив, игроки отмечают рост. Все больше людей из тех, что ранее заходили в интернет, но не доверяли покупкам, меняют свое мнение. На примере Chocolife могу сказать, что зимой, на пике курса доллара, у нас были самые высокие показатели активности покупателей, и мы напрямую связываем это с кризисом: люди не захотели отказываться от привычных услуг и покупок, но искали возможность сэкономить.

Что касается законодательной части, то мы видим моменты, которые создают некоторые барьеры, но они не критичны. Скажем, потребление ряда услуг расширило бы интернет-кредитование. Но сейчас для того, чтобы твой кредит одобрили, приходится подавать письменные заявки в банки. У нас законодательно не исключено онлайн-звено, есть несколько документов, которые ты должен подписать лично, чтобы убедиться, что можешь рассчитывать на кредит. Если говорить о Chocofamily, то нам бы здорово упростила жизнь автоматизация документооборота. У нас 7 000 партнеров, и мы ежемесячно тратим сотни тысяч тенге на пересылку счетов-фактур и других документов. Между тем, в странах Балтии, например, договор можно заключить письменно в интернете, и он не потеряется, ни одна из сторон его не фальсифицирует.

На наш взгляд, в РК по-прежнему высоки эквайринговые комиссии. На старте мы этого не замечали, но при значимых оборотах пришло понимание, что из-за высоких ставок действительно теряются большие деньги. Возможно, это вопрос рынка, и чем выше будет конкуренция, тем ниже ставки. В любом случае, повторю еще раз, все эти вопросы не критичны.

Нет проблем и в сфере логистики. На рынке есть оператор в лице «Казпочты», который гораздо более надежен, чем частные компании.

— Если говорить об инвестировании, то насколько, на ваш взгляд, нынешний период привлекателен для того, чтобы вкладывать средства в интернет-предпринимательство, можно ли сказать, что кризис для данного сектора стал в большей степени временем возможностей, чем временем рисков?

— Интернет-предпринимательство — один из немногих сегментов, который сегодня привлекателен для инвестирования ввиду того, что тренд, который есть в интернет-бизнесе, не соответствует пессимистическим настроениям казахстанского бизнеса в целом. Ни у кого из

интернет-предпринимателей нет ощущения, что в следующем году он не вырастет. Люди планируют рост, и подобный настрой сохранится в ближайшие лет десять, до того момента, пока показатели Казахстана в относительном выражении не сравняются с ведущими экономиками мира, пока количество покупок на одного человека в Казнете не будет таким же, как в Америке. Потому что привычка покупать в интернете вызвана объективным удобством электронной коммерции и одинока у всех потребителей мира. Интернет позволяет сочетать удобство, экономию времени и денег, и покупатель это ценит.

— И все же, согласитесь, пока не очень успешно удается привлечь средства в наш сектор электронной коммерции в целом? В чем причина, только ли в инвесторах, которые не рассматривают компании, ориентированные лишь на локальный рынок?

— Здесь можно выделить несколько моментов. Первый из них — количество сильных интернет-предпринимателей невелико, и узнать, сколько заработали успешные компании, непросто. Да, появлялась информация о том, что «Крышу-Колеса-Маркет» приобрели за \$15 млн. Но так ли это много для компании, которая существует столько лет? В дальневосточном и нефтяном секторах делались гораздо большие деньги. Вот и получается, что люди со стороны не понимают, что интернет-сектор привлекателен, они не пользуются его продуктами и не считают, что в этот бизнес следует вкладывать. Реальный бум начнется, когда сильные офлайн-предприниматели потянутся в онлайн.

Второй момент связан с тем, что пока на рынке не так много компаний, которые достаточно сильны для того, чтобы привлекать инвестиции, а действующим предпринимателям не всегда хватает организационных ресурсов. Мы, например, делаем пять проектов, могли бы делать еще больше, но ощущаем недостаток кадров — веб-разработчиков, маркетологов, интернет-предпринимателей. Поэтому несколько участников рынка объединили усилия с целью запуска инициативы Open IT, первого в республике университета в сфере интернет-технологий. В рамках этой инициативы отдельно будет сделан упор на мобильную разработку. Подход к этой составляющей интернет-бизнеса серьезно меняется. Раньше мы заказывали всю мобильную разработку и поддержку на Украине и отдавали порядка \$2500 в месяц. Сейчас чек вырос до \$10 000, и неразумно отдавать такие деньги на украинский рынок.

Мы работаем с 2011 года, и с тех пор на рынке интернет-коммерции было не так много историй успеха; к тому же многие из интересных проектов запускают одни и те же люди. Так что базовая проблема связана не с недостатком инвестиций, а с недостатком сильных предпринимателей. По-настоящему серьезные игроки нашли своих инвесторов. Те же «Крыша-Колеса-Маркет» в лице Kaspibank и Baring Vostok Capital Partners, Aviat.kz — в лице группы «Трансавиа», своих инвесторов нашли мы, нашли создатели ресурса Naimi.kz. Я уверен: если ты покажешь результат, ты найдешь инвестиции.

— А как быть молодым ребя-

там, в активе у которых пока лишь идея или стартап, возможно, интересный, но непонятный в плане перспектив? Ведь вы в свое время тоже начинали как стартап?

— Действовать так же, как на старте действовали мы. Предприниматель — это человек, который способен не только придумать идею, но и сделать все, чтобы реализовать ее. Убедить первого инвестора вложить в проект, договориться об отсрочках на период первых продаж, сделать так, чтобы на первых порах персонал работал бесплатно, за долю в проекте — это один из талантов. Умение договориться с держателями капитала необходимо для предпринимателя. У сегодняшних лидеров интернет-коммерции на старте не было денег, но была вера в свои проекты, был талант убедить потенциального инвестора в перспективах.

Кстати, слабые предприниматели во главе проектов — это главная причина, по которой не выстреливают казахстанские стартапы. Роль личности в истории никто не отменял. И не надо пенять на отсутствие государственной поддержки и условий для развития бизнеса — деньги есть, есть гранты, есть такие инициативы, как TechGarden. У нас ничего этого не было, хотя в какой-то степени наличие этих ресурсов расхолаживает. Если начинающие предприниматели знают, что надеяться не на кого, они прилагают все усилия, чтобы выжить и преуспеть. Когда есть возможность поддержки, масса времени уходит на подготовку документации, на участие в конкурсах, а не на развитие продукта. Но это не значит, что государственные инициативы, акселераторы — это зло. Они дают людям возможность попробовать предпринимательство, и в мировом бизнесе есть масса акселераторов, которые оказались полезными.

В числе позитивных проектов по поддержке предпринимательства можно вспомнить Армана Сулейменова с инициативой pFactorial Incubator. Это действительно здорово, когда 50 команд за два месяца смогли разработать 50 приложений и запустить их. Единственный минус заключается в том, что авторы всех этих проектов — школьники и студенты, им надо продолжать обучение, и времени на то, чтобы работать над своим проектом, не останется. Было бы оптимально сместить фокус на более старшую аудиторию, на выпускников вузов, которые могли бы развивать свой собственный бизнес вместо того, чтобы работать по найму. Наверняка «выстрелили» бы лишь несколько из этих нескольких десятков проектов, но они были бы по-настоящему классными, и сильные предприниматели подтянулись бы в интернет-бизнес.

— Вернемся к инвестициям, которые привлек ваш холдинг. Как долго готовились сделки с Муратом Абдрахмановым и Нуржасом Макишевым, с какими нюансами пришлось столкнуться, чем показались привлекательными инвесторам ваши проекты, с какими сложностями и спецификой оказалось связано привлечение инвестиций?

— В нашем представлении западная культура инвестирования выглядела следующим образом: инвестору понравилась ваша идея, вечером

вы обсуждаете детали, а наутро он присылает чек. Пообщавшись с разными людьми, мы поняли, что в странах Европы и СНГ, где в отличие от США нет сумасшедшей битвы за стартаперов, инвесторы не столь торопливы. Они хотят узнать, каковы ожидания предпринимателя, по истечении нескольких месяцев сравнить их с реальностью, чтобы понять, насколько хорошо бизнесмен умеет прогнозировать свой рост, насколько реальность соответствует прогнозам, и лишь потом принимают решение об инвестировании.

Наши сделки проходили по такому сценарию. С Муратом Абдрахмановым мы познакомилась в 2013 году, поговорили об инвестициях. Мурат согласился предоставить нам займ, мы вернули деньги и вновь завели разговор о сделке с капиталом. Фундаментальная договоренность была достигнута весной 2015 года, но почти год ушел собственно на заключение сделки, которая затянулась по нескольким причинам. Мурат был первым человеком, который провел профессиональный дью-дилиденс компании, изучил ее подглотную. Для Choco это был полезный процесс, потому что по итогам проверки выяснилось, что у нас есть ряд критичных рисков, о которых мы и не подозревали.

Например, наш хостинг-провайдер переехал в наше же здание. Оказалось, что если, не дай бог, в здании произойдет пожар, то на этом компания закончит, потому что сгорят все данные и невозможность будет восстановить сайт. Риск того, что на тот период не все торговые марки были зарегистрированы, тоже оказался критичным.

Во-вторых, пока мы проходили проверку и договаривались, наступила девальвация. До этого мы всегда считали свою стоимость в долларах. Сейчас не советуем так поступать никому — это ничем не обосновано и вызывает ряд проблем в дальнейшем. Если бы мы считали стоимость в тенге, сделка, возможно, закрылась бы еще осенью. В-третьих, следовало провести реструктуризацию. У нас был набор активов, ТОО, которые никак не были связаны в юридическую структуру. Процесс реструктуризации обеспечил порядок, систематизацию и моральный комфорт всех участников.

Наконец, нужно было решить технические вопросы управления компанией, формирования и функционирования совета директоров. У Chocofamily 18 акционеров, и даже сбор документов по каждому из них занял достаточно много времени. В результате от момента договоренности до момента сделки прошло 11 месяцев.

— Могли бы вы представить некий общий портрет инвестора, который приходит на интернет-рынок — это, главным образом, фонды или частные инвесторы?

— Есть группы инвесторов, которые в целом интересуются интернет-проектами — **Кенес Ракишев**, «Верный Капитал», группа «Ордабасы» (инвестировали в Naimi.kz), **Маргулан Сейсембаев**. Есть профессионалы, у которых денег не так много, но они продвинутые пользователи интернета и активно интересуются отраслью. Интерес к интернет-проектам проявляют представители банковских структур. Они гибче, они находятся на передовой, видят успехи иностранных интернет-компаний и понимают перспективу сектора. Мы, к слову, тоже рассматриваем сами себя в качестве инвесторов и готовы вкладывать в интересные идеи.

— В состав холдинга Chocofamily входит несколько проектов, это создает как возможности для диверсификации бизнеса, так и вызовы, связанные со сложностями управления различными направлениями деятельности. Как удается найти баланс между сложностями и возможностями?

— Сложно было в 2013 году, когда мы только запускали проекты, и новая модель управления была непривычной. Со временем к сложности привыкаешь, приходит понимание того, как управлять этой структурой. Мы понимаем потенциал наших проектов и принимаем решение относительно их будущего. Сегодня все сконцентрировано на том, чтобы развивать мобильное направление. Мы с опозданием осознали значение мобильного направления, и сейчас наверстываем упущенное, и мыслим в формате mobile first. Количество установок мобильного приложения Chocolife достигло 300 тыс., в начале года появилось мобильное приложе-

ние Chocofood, но до июня через него осуществлялся лишь 1% транзакций, а сейчас 20% транзакций проходит через мобильное приложение. У того же Groupo количество транзакций через мобильное приложение достигает 80%, и очевидно, что в ближайшие 10 лет ничего удобнее мобильного телефона не появится.

Сейчас наши «звезды» — это Chocofood и Chocotravel, эти проекты растуткратно в год, и мы готовы предоставлять неограниченное количество ресурсов группы, чтобы закрепить их успех.

— В чем секрет успеха именно этих проектов?

— Начнем с того, что у нас есть конкурентное преимущество в виде базы наших пользователей, людей, психологически готовых к тому, чтобы делать покупки в интернете. К тому же в интернете работает удобный переток трафика: база пользователей Chocotravel пополняет базу пользователей Chocofood и Chocolife, и раньше или позже все начинают покупать больше.

Самая серьезная конкуренция ощущается на трэвел-рынке, сюда приходят иностранные игроки, сильные локальные конкуренты в лице группы «Трансавиа» с проектом Aviat. В сегменте путешествий пока покупают в онлайн только 15% билетов, но переток из офлайна в онлайн осуществляется столь быстро, что мы не замечаем проблем экономического плана, сезонных всплесков и падений.

На долю Chocotravel и Aviat приходится в общей сложности 55% рынка онлайн-продаж авиабилетов, еще 10% приходится на долю других локальных игроков. Мы не конкурируем с авиакомпаниями, но работаем в партнерстве. Глобальная тенденция такова, что люди все реже покупают билеты на сайтах авиакомпаний, отдавая предпочтение агрегаторам, потому что только на сайтах агрегаторов можно найти лучшее предложение и лучшие тарифы на одном ресурсе. Недавно Chocotravel запустил бесплатную совместную акцию с Booking.com — 7,5% кэшбека. Мы хотим, чтобы люди могли сэкономить еще и на отелях, бронируя их через наш ресурс. Это направление пока практически не освоено, так что есть куда развиваться.

Что касается сегмента доставки еды, то здесь на долю Chocofood приходится 60% рынка, на долю еще одного агрегатора Foodpanda — немногим более 20%. Причина такого разрыва в том, что Foodpanda вынуждена тратить намного больше средств, чем Chocofood, для привлечения одного пользователя.

— Насколько успешно в целом удается противостоять экспансии зарубежных игроков и за счет каких ресурсов? Скажем, недавно о своем выходе на казахстанский рынок объявил такой сильный игрок, как OneTwoTrip?

— Накануне выхода иностранных компаний всегда есть переживания. Когда в Казахстан заходил Biglion, и наша деятельность ограничивалась только Chocolife, мы встречались с коллегами по рынку и выстраивали стратегию защиты. Foodpanda собиралась за несколько месяцев отвоевать 50% рынка, и это тоже звучало устрашающе. Словом, приход игроков из России каждый раз нас настораживает, но мы видим, что с ними можно конкурировать. Главная проблема иностранных компаний заключается в том, что им сложно концентрироваться на Казахстане.

Наш рынок объективно небольшой, и когда у тех же российских компаний существует реальная конкуренция на домашнем рынке — а там она серьезная, казахстанский рынок для них не станет первоостепенным. И даже если в каких-то локальных инициативах они могут оказаться чуть оперативнее, мы держим ухо востро, у нас есть время, чтобы исправить ситуацию. У конкурентов пока нет козырей, которые могли бы сразу перетянуть к ним нашу аудиторию, а если такие козыри и появятся, у казахстанских компаний будет время, чтобы исправить ситуацию.

— В начале года вы прогнозировали двукратный рост бизнеса Chocofamily. Судя по вашим прогнозам, оправдаются ли ожидания?

— Оправдаются. Думаю, по окончании года можно будет говорить о росте на уровне 90–100%.

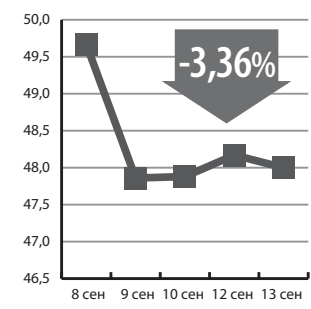
— Успехов вам! И спасибо за беседу.

# ИНВЕСТИЦИИ

## ОФИЦИАЛЬНЫЕ КУРСЫ ВАЛЮТ НА 14/09/16

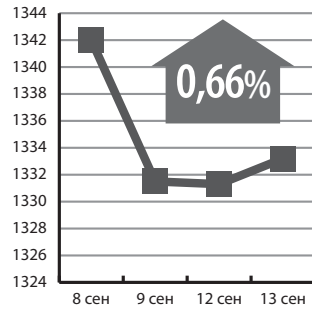
1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	254.31	1 ДИРХАМ ОАЭ	AED / KZT	92.92	1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN / KZT	87.13	1 ТАЙСКИЙ БАТ	THB / KZT	9.68	1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK / KZT	39.76
100 БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ	BYR / KZT	205.84	1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	337.64	1 РИЯЛ САУДОВСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	90.04	1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	113.54	1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	347.19
1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ	BRL / KZT	103.96	1 ЕВРО	EUR / KZT	378.97	1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	RUB / KZT	5.21	100 УЗБЕКСКИХ СУМОВ	UZS / KZT	11.37	1 ЮЖНО-АФРИКАНСКИЙ РАНД	ZAR / KZT	23.61
1 ВЕНГЕРСКИЕ ФОРИНТОВ	HUF / KZT	12.23	1 ИНДИЙСКАЯ РУПИЯ	INR / KZT	5.05	1 МОЛДАВСКИЙ ЛЕЙ	MDL / KZT	17.16	1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	12.89	100 ЮЖНО-КОРЕЙСКИХ ВОН	KRW / KZT	30.2
1 ДАТСКАЯ КРОНА	DKK / KZT	50.92	1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	50.55	1 НОРВЕЖСКАЯ КРОНА	NOK / KZT	41.06	1 ЧЕХСКАЯ КРОНА	CZK / KZT	14.04	1 ЯПОНСКАЯ ИЕНА	JPY / KZT	3.31

### BRENT (08.09 – 13.09)



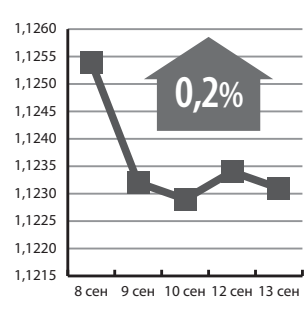
По данным Росбалта, динамика обусловлена ростом буровой активности в США.

### GOLD (08.09 – 13.09)



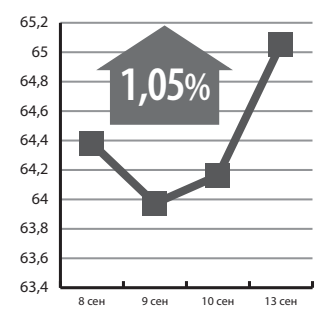
По данным Commerzbank, динамика обусловлена распродажей золота.

### EUR/USD (08.09 – 13.09)



Динамика обусловлена требованиями ФРС США к банкам.

### USD/Rub (08.09 – 13.09)



Динамика обусловлена высказываниями представителей ФРС.

## ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

### Сырьевые рынки преодолели полосу невезения

**Оле Слот ХАНСЕН, глава отдела стратегий Saxo Bank на товарно-сырьевом рынке**

Впервые за три недели на сырьевых рынках наблюдался подъем: повсеместные покупки помогли подняться большинству секторов. Курс доллара продолжил снижаться, и это, вероятно, оказало некоторую поддержку спросу, в частности спровоцировав скачок цен на драгоценные металлы.

Энергетический сектор получил мощный стимул к росту, когда стало известно о непропорционально большом сокращении запасов сырой нефти в США, а на рынках зерна трейдеры сокращали короткие позиции перед публикацией ежемесячного отчета Министерства сельского хозяйства США 12 сентября.

Драгоценные металлы сначала подорожали после публикации неутешительных экономических данных в США. Но неспособность продолжить рост на фоне снижающегося курса доллара стала знаком того, что инвесторы пока не готовы идти выше.

На рынке промышленных металлов ситуация была неоднозначная: рост цен на никель и медь был компенсирован потерями на рынках свинца и цинка. Медь держалась выше двухмесячного минимума, но у нее никак не получается вырваться из относительно узкого диапазона, так как слабому доллару удается нивелировать неутешительные фундаментальные факторы.

Золото существенно подорожало на прошедшей неделе, так как неутешительные экономические данные в США способствовали снижению курса доллара и ставок доходности по облигациям. Встретив сопротивление чуть выше уровня \$1350, инвесторы снова начали фиксировать прибыль. Поводом послужило состоявшееся в четверг заседание Европейского центрального банка, по итогам которого его председатель Марио Драги приуменьшил ожидания новых мер по смягчению политики.

Хотя это и посдействовало дальнейшему снижению курса доллара, неспособность продолжить рост является четким признаком того, что инвесторы пока не готовы идти выше. Ставки доходности по 10-летним облигациям США и Германии отметились самым значительным ростом за месяц, и это отчетливо свидетельствует о том, насколько зависимы стали рынки облигаций от постоянного смягчения условий денежно-кредитной политики.

Тем не менее заседание Федерального комитета по операциям на открытом рынке США, которое состоится 21 сентября, скорее всего, привлечет к себе внимание. Несмотря на неутешительные экономические данные в последнее время, а именно отчет о занятости и индекс ISM в производственном секторе, ФОМС может все же повысить ставки, чтобы не рисковать своей репутацией после недавних заявлений о решительной готовности ужесточать условия.

Инвесторы, использующие биржевые индексные фонды, обеспеченные золотом, практически не изменили количество позиций за последние пять недель, в то время как тактические трейдеры, такие как хедж-фонды, были чистыми продавцами в течение шести из восьми последних недель.

В краткосрочной перспективе мы рассчитываем на поддержку в диапазоне между \$1334 и 1328, но если она будет пробита, то это разрушит восходящий потенциал золота, и металл может вернуться к ключевой области поддержки в районе \$1300. В более отдаленной перспективе мы рассматриваем возвращение к минимуму до референдума в Великобритании на уровне \$1250 как возможность начать новый подъем.

Волатильность на нефтяном рынке остается высокой, но нефть продолжает торговаться в установившемся диапазоне. После стремительного роста в августе под влиянием возобновившихся разговоров о замораживании добычи рынок уступил давлению продавцов, так как пришел к выводу, что члены ОПЕК и добывающие страны, не входящие в эту организацию, еще не готовы или не способны достичь соглашения.

На прошедшей неделе на рынке наблюдался подъем на фоне сочетания падающего курса доллара и неожиданной новости о том, что в США зафиксировано самое значительное сокращение запасов сырой нефти за одну неделю с 1999 года. Еженедельный отчет EIA показал, что запасы в США уменьшились более чем на 14 млн баррелей всего за одну неделю. Несмотря на то что отчет был в полном беспорядке, трейдеры сначала закрывали короткие позиции, а потом стали задавать необходимые вопросы.

Сокращение было вызвано снижением импорта почти на 2 млн баррелей в сутки. Такая ежедневная нехватка в запасах, эквивалентная вместимости одного крупного танкера, связана с закрытием портов на побережье Мексиканского залива и изменением маршрутов движения судов во время тропического шторма «Гермина». Поскольку это рассматривается как однократное событие, а не как знак изменения фундаментальной картины, в ближайшие недели ситуация должна стать прежней. Такие ожидания отразились в ценах, и к выходным они начали снижаться.

Однако еженедельный отчет о состоянии нефтяного рынка также продемонстрировал сохраняющийся высокий спрос на НПЗ, что противоречит сезонным тенденциям, а оценка добычи нефти опустилась почти до самого низкого значения в этом году. Это может означать, что возобновление работы на нефтяных платформах в течение последних нескольких месяцев пока что помогло только замедлить, но не остановить спад добычи, начавшийся в июле.

Теперь внимание постепенно переключается на Международный энергетический форум, который пройдет 26–28 сентября в Алжире. Члены ОПЕК и производители, не входящие в эту организацию, используют эту возможность, чтобы проанализировать текущую рыночную ситуацию. Мы считаем, что хотя Россия и Саудовская Аравия заключили сделку о сотрудничестве в создании стабильных рынков, вероятность соглашения при нынешней цене нефти приближена к баррелю очень низкая.

Текущие цены продолжают содействовать усилиям по вытеснению с рынка производителей с высокими издержками за пределами ОПЕК, в частности в Северной Америке. Компания Arashe Согр, крупный производитель сланцевой нефти в США, отметила способность американских сланцевых нефтяных компаний оставаться прибыльными и при более низких ценах на нефть. На прошедшей неделе компания объявила об обнаружении «огромных» залежей нефти и газа на западе штата Техас, объем которых может достигать 3 млрд баррелей сырой нефти и 75 трлн кубических футов газа. В этом контексте интересно отметить, что компания Arashe считает, что регион может поддерживать работу от 2 до 3 тыс. скважин при цене нефти на уровне всего \$50 за баррель.

Цена нефти Brent продолжает торговаться в рамках фигуры «треугольник». В процессе августовского падения нефть остановилась вблизи поддержки после нескольких попыток вербальной интервенции, в частности исходящей от министра энергетики Саудовской Аравии. Тот факт, что цена не смогла пробиться выше \$50 за баррель на прошедшей неделе, является очередным признаком сохранения диапазонного характера торговли на рынке.

Слишком большое количество движущих факторов, а именно предложение или его отсутствие со стороны ключевых производителей, направление курса доллара, сезон профилактических и ремонтных работ на НПЗ, вербальная интервенция и, в особенности, изменения в позиционировании спекулянтов, сформировали торговый климат, подходящий в первую очередь для тактической краткосрочной торговли.

## ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (08.09 – 13.09)

### KASE

рост	изм. %	падение	изм. %
АО «Банк ЦентрКредит»	0	АО «КЕБООС»	0,8
KAZ Minerals PLC	1,5	АО «Козактемекон»	-0,5
АО «Народный сберегательный банк Казахстана»	1	АО «КапТрансОйл»	2,9
АО «Космет»	-0,9	АО «Развитие Добыча «Каз-Нур»/«Ойл»	-3,1
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—

### NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
Genesco	7,93	Widgins Boats Alliance	0,78
Vera Pharmaceuticals	4,46	Autodesk	0,76
Regeneron Pharmaceuticals	3,92	Starbuck	0,66
Plyton	3,61	Metrol	0,66
Illume	3,55	Costco Wholesale	0,66
Alexion Pharmaceuticals	3,5	CA	0,54
Pandrol International	3,47	Planet Beverage	0,51
Almgan	3,3	Dean	0,49
Triplixer	3,06	Striproom International	0,41
The Kraft Heinz Company	3,01	O'Reilly Automotive	0,37

### MMB

рост	изм. %	падение	изм. %
Трансерп ол	3,82%	М.Видео	-4,78%
ИнтерПАО	2,54%	Бошарт ол	-4,33%
Аэропорт	2,12%	НАНК ол	-3,56%
Роснефть	1,27%	РусГидро	-3,16%
Полеск	1,14%	Бошарт ол	-2,86%
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—

### PTC

рост	изм. %	падение	изм. %
Titanium (The First Star)	3,52	SFC Sistema	-1,46
Aeroflot - Russian Airlines PSC	2,12	Magyar BIC	-1,63
Rosneft Oil Company	1,27	AURORA	-2,01
Surgutneftegas	0,51	Bank for Foreign Trade Vnesheconombank SCSVTB Bank	-2,28
VSPRO-AMSPA	0,37	DMY Group PSC	-2,37
Газпром PSC	0,28	United PSC	-2,55
Transocean International Ltd/Con. Rosneft PSC	0,12	Hydrafon	-2,6
Полеск Эк. ПМБЕК-RTS PSC	0,09	Bashneft Prof	-2,86
Sovetlani Chernomorskiy Mineral Resource PSC	0,06	Federal Hydro-Generating Company - RusHydro PSC	-3,16

### DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Vonovia	1,44	Uniper	0
Uniper	0	Deutsche Telekom	-1,56
adidas	0,79	Deutsche Lufthansa	-1,57
Merck	0,19	Buschenaer - Ruckversicherungs-Gesellschaft	-1,59
Freemove	-0,2	BASF	-1,6
Beiersdorf	-0,23	Domtar	-1,67
HeidelbergCement	-0,38	Deutsche Borse	-1,67
SAP	-0,6	RWE	-1,71
Infineon Technologies	-0,69	RTXU	-1,75
Novartis	-0,72	Continental	-1,96

### БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

изм. %	
KASE	0,11%
Dow	-0,84%
MFIB-10	-1,31%
NASDAQ	-0,90%
Nikkei 225	-1,35%
S&P500	-1,02%
PTC	-2,91%
Hong Seng	-2,14%
MFIB	-1,43%
IBOVESPA	-2,73%

### СЫРЬЕ

изм. %	
Light	-0,86%
Platural Gas	-0,27%
Алюминий	0,16%
Медь	-0,12%
Никель	0%
Олово	0%
Палладий	1,16%
Платина	1,52%
Серебро	1,18%
Цинк	0%

### FOREX

изм. %	
Eur/Chf	-0,03%
Eur/JPY	-0,04%
Eur/Kzt	-0,04%
Eur/Rub	0,00%
Eur/Usd	-0,04%
Usd/Chf	0,01%
Usd/JPY	0,00%
Usd/Kzt	0,00%
Usd/Rub	0,16%

## ИНВЕСТИДЕЯ

### Золотой рост

**Аналитики предлагают покупать золото. В период высоких инфляционных ожиданий и просто при отсутствии возможных альтернатив на других рынках оно становится убежищем биржевых спекулянтов.**

**Вадим ИОСУБ, старший аналитик «Альпари»**

— **Расскажите, почему золото выгодно для приобретения?**

— Золоту трудно конкурировать с рискованными инвестициями, так как оно не дает пассивного дохода, однако в период высоких инфляционных ожиданий или просто при отсутствии возможных альтернатив на других рынках становится убежищем биржевых спекулянтов. Реальная отрицательная доходность по облигациям и дивидендным акциям всегда благоприятно сказывалась на биржевых котировках золота. Когда в конце 2015 года ФРС США впервые за девять лет сделала первый, хоть и символический, шаг, начав цикл

ужесточения монетарной политики, рынок полагал, что таких шагов в 2016 году будет если не четыре, то как минимум два. Последний отчет по ВВП США показал средний темп роста в первом полугодии в 1%, что стало наименьшим средним значением за семь лет, а единственной точкой роста, удерживающей экономику от рецессии, оказались потребительские расходы. По данным Бюро экономического анализа США, за второй квартал экономика Штатов подросла на 1,2% с учетом инфляции.

— **Какие экономические показатели положительно влияют на решение о покупке?**

— Практически все показатели, не имеющие отношения к личным расходам американцев на товары и услуги, если не находятся в отрицательной зоне, то демонстрируют замедление темпов роста. Валовые частные внутренние инвестиции сокращаются третий квартал подряд. Во втором квартале они упали на 9,7% к/к. Государственные расходы также в отрицательной зоне (-0,9% к/к). Рост потребительских

## ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

### Обвал на рынках поддержал ликвидные валюты

**Джон ХАРДИ, главный валютный стратег инвестиционного банка Saxo Bank**

Трейдеры искали убежища в самых ликвидных валютах, а «большая тройка» укрепилась на фоне масштабного закрытия спекулятивных позиций сагу после разочарования ЕЦБ и решительных комментариев ФРС на прошлой неделе.

Мировые рынки занервничали еще в четверг, после того как Европейский центральный банк выбил почву из-под старинных спекуляций сагу и рисковых позиций во всех уголках рынков активов, доминировавших на ожиданиях дополнительной ликвидности от центробанка с февраля этого года.

Затем в пятницу глава ФРБ Бостона Эрик Розенгрэн нанес новый удар своими решительными комментариями; примерно такой же эффект произвели заявления управляющего хедж-фондом Джеффри Гундла о том, что рынки облигаций могут развернуться вниз, а Фредерик поднимет ставку в сентябре.

Распродажи в пятницу быстро набрали скорость, это значит, что рынки акций и облигаций, беспечно двигавшиеся в одном направлении, были застигнуты врасплох. Ситуация усугубилась за счет популярности так называемого паритета риска. Согласно этой идее инвестиции, сбалансированные на различных рынках, позволяют диверсифицировать риски, а это значит, что портфель, сочетающий в себе акции и облигации (а также другие инструменты), в целом неплохо защищен и в хорошие, и в плохие времена.

Но триллионы долларов, вложенные в эти стратегии за последние несколько лет, формируют опасный фон, поскольку рынки в последнее время движутся в одном направлении. Портфели не функционируют как надо, а это может привести к массовому сокращению позиций в условиях, когда подверженность риску нужно снизить любой ценой.

Акции падают в цене, потому что центральные банки скупают на обещания новых стимулов, а облигации распродаются по той же причине. Кроме того, Банк Японии подлил масла в огонь, признав, что дальний конец кривой доходности должен быть выше, чтобы банки могли получать прибыль за счет стратегий кредитования.

В такие времена между рынками обычно формируется прочная взаимозависимость, поэтому трейдером сложно добиться диверсификации. Дальнейшее снижение на рынках акций и облигаций, скорее всего, приведет к укреплению евро, иены и доллара и, соответственно, к ослаблению всех остальных валют в той или иной степени. Внутридневная волатильность также останется вы-

сокой, поскольку у инвесторов снова могут сдать нервы — например, если выступающие сегодня чиновники из ФРС обронят пару-тройку осторожных фраз.

### AUD/USD скользит вниз

Последние пару недель судьба то улыбается австралийскому доллару, то поворачивается к нему спиной, а резкое падение интереса к риску в пятницу остановило неуверенный рост валюты, развивавшийся в ожидании поддержки со стороны центробанков.

Теперь в качестве «медвежьего» технического катализатора выступит область 0,7500, которая сдержала предыдущее падение.

### Обзор валют

**USD** — Комментарии Розенгрэна в пятницу поддержали доллар и спровоцировали падение на рынках рискованных активов. Сейчас все внимание рынка направлено на монетарную политику ФРС, и три выступающих чиновника из центрального подорогут к ней интерес. Среди публикуемых на этой неделе отчетов по США — розничные продажи в четверг и CPI в пятницу.

**EUR** — Евро относительно прочно стоял на ногах после менее осторожного, чем ожидалось, тона на заседании ЕЦБ на прошлой неделе. Кроме того, распродажи на рисковом активах способствуют закрытию спекулятивных позиций сагу. Если EUR/USD и решится на что-то, то, скорее всего, это будет тестирование области 1,200.

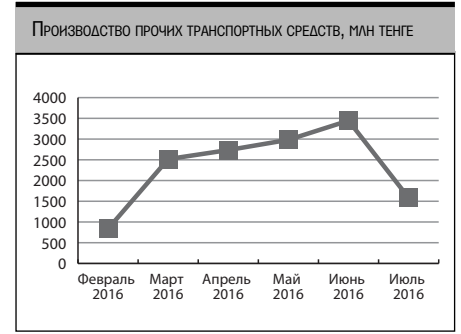
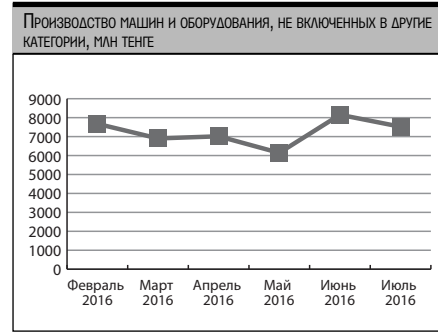
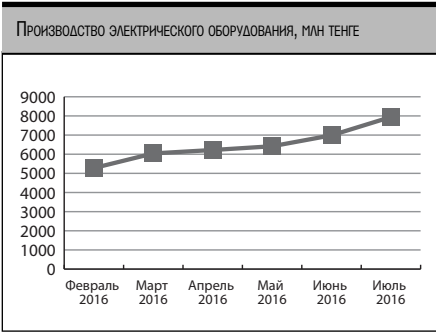
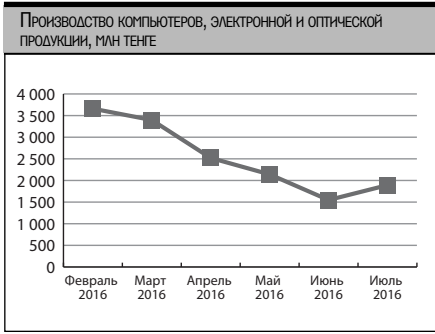
**JPY** — Валюты БЗ сейчас самые сильные, поскольку трейдеры сокращают спекулятивные позиции и опасаются, что Банк Японии может окончательно напугать рынки готовностью центральных банков отказаться от стимулирования при помощи монетарной политики. Для иены существуют двусторонние риски.

**GBP** — Положительные макроэкономические данные по Великобритании помогли фунту, но валюте будет сложно продолжить рост, если сохранится повышенное внимание к общему спаду на рынках активов.

**CHF** — Повышение ставок — проблема для франка, как, впрочем, и отсутствие осторожных комментариев со стороны ЕЦБ. Мы следим за тем, сможет ли EUR/CHF выйти в диапазон выше 1,1000. USD/CHF поможет понять, насколько традиционный статус франка как валюты убежища способен компенсировать тему повышения ставок.

**AUD** — В сложившихся обстоятельствах AUD проигрывает больше других, он может продолжить устойчивое снижение против валют БЗ, пока сохраняются эти условия.

— Ажиотажный спрос на золотые ETF свидетельствует о большой доле спекулятивной составляющей на рынке золота. С этой точки зрения можно предположить, что если интерес инвесторов к благородному металлу был вызван только риском неопределенности, связанным особенно с выходом Британии из ЕС, то при нивелировании рисков цена на желтый металл с течением времени должна серьезно скорректироваться. В этой связи данные в отчете о сокращении спроса на золото со стороны центробанков на 40% выглядят как стратегическая пауза в ожидании лучших цен для закупок. На данный момент корректировка цен без перехода в нисходящий тренд возможна вплоть до \$1300 за тройскую унцию. Впрочем, при ранней реализации риска девальвация доллара или значительного падения фондового рынка США этой коррекции может и не быть. В этом сценарии при преодолении текущего локального максимума \$1375 унция к заветной цели \$1400 за доллар будет открыта.



# Устав раздора

Судебные тяжбы между собственниками ТОО «Автодорсервис» продолжаются



Суд встал на сторону мажоритарного акционера в обход действующего устава компании

## Конфликт

**Учредители ТОО «Автодорсервис» до сих пор делают контроль над компанией. На сегодняшний день Специализированный межрайонный экономический суд Алматы встал на сторону представителя мажоритарного акционера ТОО «Автодорсервис» Зейнуллы Какимжанова, отказав миноритарии Виталию Процентову в удовлетворении иска об обжаловании действий г-на Какимжанова. Эксперты сходятся во мнении, что действия суда «логически не обоснованы».**

Айгерим УРДАБАЕВА

24 августа текущего года СМЭС города Алматы не удовлетворил иск миноритарного учредителя ТОО «Автодорсервис» Виталия Процентова об обжаловании истечения сроков его полномочий как генерального директора. Дело в том, что отношения между учредителями компании обострились после того, как на повторном очередном общем собрании участников ТОО «Автодорсервис» новым генеральным директором был выбран Денис Гусев (копия протокола от 29 апреля текущего года находится в редакции. — «КЪ»). При этом Виталий Процентов голосовал против назначения нового генерального директора.

По словам г-на Процентова, решение суда побудило бизнесмена организовать вторую пресс-конференцию и направить открытое письмо премьер-министру РК Кариму Масимову.

«Решение СМЭС Алматы по встречным искам двух совладельцев ТОО «Автодорсервис» Виталия Процентова и Ильхалида Какимжанова может привести к тому, что интересы совладельцев в Казахстане больше не будут защищены, а уставы тысяч казахстанских компаний окажутся незащищенными», — сообщает пресс-релизе.

Ранее «КЪ» писал о конфликте двух учредителей ТОО «Автодорсервис». Виталий Процентов, владеющий 49% доли уставного капитала компании, заявил, что Зейнулла Какимжанов пытается захватить полный контроль над компанией. Согласно открытым источникам бывший министр финансов РК, владелец винодельни Arba Wine Зейнулла Какимжанов является отцом Ильхалида Какимжанова — это второй учредитель ТОО «Автодорсервис», владеющий 51% доли уставного капитала.

По словам г-на Процентова, корнем конфликта является государственный тендер от АО «НК «КазАвтоЖол» на реконструкцию дороги Кызылорда — Павлодар — Успенка — граница РФ в Павлодарской области общей суммой более 15 млрд тенге. Спикер заявляет, что из-за конфликта работы по реконструкции дороги приостановлены, порядка 2–3 тыс. человек уже третий месяц не получают заработную плату.

Как ранее утверждал миноритарный учредитель ТОО «Автодорсервис», г-н Какимжанов требовал, чтобы укладка бетона осуществлялась АО «К-Дорстрой». Так как выдвинутые компанией сроки выполнения работ не устраивали Виталия Процентова, учредитель заключил договор с ТОО «Сейсер».

По словам юриста Наили Ахметовой, представляющей интересы г-на Процентова, мнение учредителя не учитывалось, а толкование пункта 5 статьи 47 закона о ТОО было неверным.

В распоряжении редакции имеется устав ТОО «Автодорсервис». Согласно пункту 2 статьи 4 «Органы управления и контроля, права и обязанности Участников, порядок и сроки предоставления информации о деятельности Фирмы» решение касательно «образования исполнительного органа и досрочного прекращения его полномочий», то есть назначение Дениса Гусева, возможно при наличии «квалифицированного большинства в три четверти голосов присутствующих и представленных на собрании Участников сообщества». Однако согласно решению суда (копия находится в распоряжении редакции. — «КЪ») статья 4.1.2 устава компании является недействительной.

Партнер SAYAT ZHOLSHY & PARTNERS Амир Бегдесенов отмечает, что своим решением СМЭС Алматы признает «часть сделки недействительной» между учредителями: «Мы видим, что закон допускает возможность установления дополнительного перечня вопросов с необходимостью наличия 3/4 голосов участников, то есть такая норма устава не может в принципе противоречить закону. Из этого вытекает вывод, что судья признала сделку недействительной по тому основанию, которое не предусмотрено Гражданским кодексом и законодательными актами».

По мнению юриста, суд поступает нелегально: «Основания недействительности сделок могут быть установлены только Гражданским кодексом и иными законодательными актами».

В документе о решении СМЭС Алматы говорится, что «...учитывая, что участниками Товарищества являются два физических лица Какимжанов И.З. (51% доли) и Процентов В.Н. (49%), становится очевидным невозможность соблюдения порядка голосования, предусмотренного в пп. 4.1.2. устава — квалифицированным большинством в три четверти голосов присутствующих участников Товарищества (то есть не менее 75% голосов), при отсутствии единого мнения участников Товарищества по вопросам, указанным в подпунктах 1, 2, 3, 4, 5, 7, 11. Для соблюдения порядка голосования пп. 4.1.2. устава необходимо, чтобы оба участника Товарищества, Какимжанов И.З. и Процентов В.Н., по всем существенным вопросам голосовали одинаково, что невозможно и может лишить каждого из участников права свободы голосования».

Амир Бегдесенов также считает нелогичными поступки судьи: «Во-первых, право каждого участника голосовать по своему усмотрению, а не так, как этого хочет тот или иной участник либо само ТОО, наоборот, является свободой голосования. Во-вторых, признав недействительным данный пункт устава, суд фактически лишил г-на Процентова права на голосование по перечисленным вопросам — его голос уже не важен, поскольку все будет решать другой участник».

Юрист ставит под сомнение и «вопрос исковой давности» (это период времени, в течение которого может быть удовлетворено исковое требование, возникшее из нарушений права лица или охраняемого законом интереса. — Прим. юриста): «Применительно к встречному иску г-на Какимжанова он составляет 3 года. Сам устав с оспариваемой нормой был утвержден и подписан 09.04.2012 г. При отсчете срока давности с момента подписания устава мы приходим к выводу, что срок для обращения в суд пропущен. Суд же сослался на статью 264 Гражданского кодекса, позволяющую собственнику требовать устранения всяких нарушений его права, хотя бы эти нарушения и не были соединены с лишением владения».

Редакция пыталась связаться с Зейнуллой Какимжановым, однако спикер пока воздерживается от комментариев. Бизнесмен считает, что какие-либо выступления, комментарии могут оцениваться как давление на суд: «Он (Виталий Процентов. — «КЪ») проиграл суд первой инстанции, теперь имеет право на обжалование. Надо ждать. Он тоже не имеет права давать интервью».

По мнению партнера GRATA Law Firm Шаймердена Чиканова, аргументы судьи Гульшат Казымбетовой в удовлетворении иска Какимжанова вызывают много вопросов: «Суд вторгается в гражданско-правовые отношения участников ТОО, которые добровольно приняли «правила игры», определенные в уставе ТОО, что уже неправомерно».

«Вышеуказанное умозаключение судьи логично наводит на следующие встречные вопросы судье, — продолжает юрист. — Правильно ли мы понимаем, что суд считает возможным не толковать буквально норму права в пункте 2 статьи 48 закона о ТОО, которая дает право участникам ТОО в уставе определить список вопросов, которые могут приниматься только квалифицированным большинством или даже единогласно? Правильно ли мы понимаем, что, согласно мнению судьи, каждый раз, как меняется количество участников, необходимо соотносить прописанные нормы права в законодательства и положения устава с их «реализуемостью» и «возможным препятствием нормальной деятельности ТОО?»

Наконец, правильно ли мы понимаем, что, так как порядок голосования по вопросам, указанным в подпунктах 1), 7), 9) и 10) пункта 2 статьи 43 закона о ТОО и в соответствующих пунктах устава ТОО, согласно вышеупомянутому умозаключению, аналогично не реализуем и данный порядок, очевидно, может препятствовать нормальной деятельности товарищества, судья считает, что данные нормы права можно также проигнорировать, а соответствующие пункты устава также признать недействительными?»

На сегодняшний день в распоряжении редакции имеется апелляция и частная жалоба г-на Процентова, где его сторона просит рассмотреть оба документа «одним составом суда» и отменить принятое решение СМЭС Алматы от 24 августа 2016 года.

Редакция следит за ходом событий.

## ТОО «Автодорсервис»

Компания была создана в 1996 году во главе с Виталием Процентовым. Основной вид деятельности — строительство и реконструкция автомобильных дорог. Количество сотрудников составляет более 400 человек. В течение 20 лет обороты компании увеличились с 514,8 млн до 10 млрд тенге.

# Когда клиент «заказывает музыку»

## Технологии

**Компания SAS, один из мировых лидеров на рынке аналитических инструментов, объявила об открытии казахстанского представительства, офисы компании появятся в Астане и Алматы. Об этом представители SAS заявили в рамках проходящего в южной столице бизнес-форума.**

Ирина ТРОФИМОВА

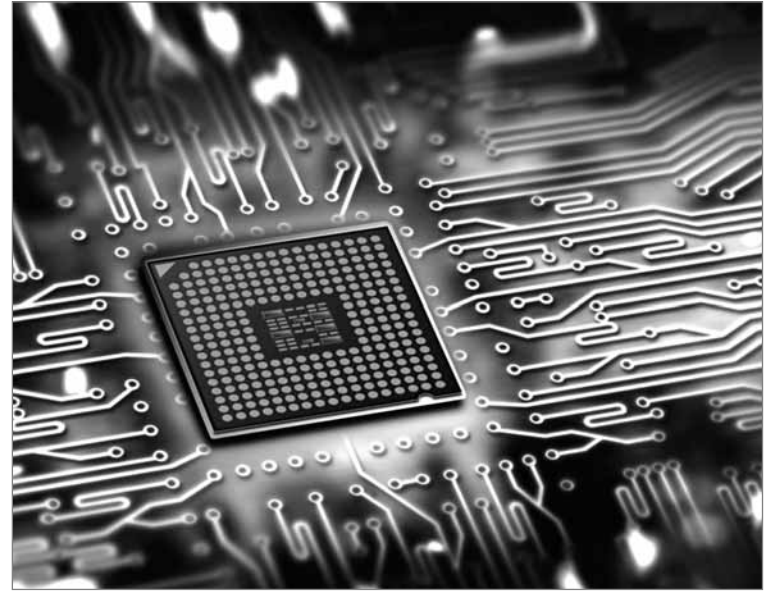
По словам генерального директора SAS Казахстан **Андрея Суставова**, компания работает на местном рынке 12 лет и за это время у нее появился круг лояльных пользователей. Первые казахстанские проекты SAS реализовала еще в 2004 году, тогда клиентами компании стали телекоммуникационные компании (в частности, «Казхателеком») и государственные структуры в лице Налогового комитета Министерства финансов и акимата Алматы.

В последние годы компания работает преимущественно с казахстанскими банками, которые сегодня активно используют инновации в области клиентской аналитики и управления рисками. Генеральный директор SAS Россия/СНГ **Валерий Панкратов** отмечает, что на рынке региона компания показывает стабильный рост, несмотря на непростую ситуацию в экономике и секторе ИТ. По его словам, этому есть логичное объяснение: чем меньше ресурсы, которыми располагает компания, тем более грамотно следует распорядиться ими.

«В период кризиса, как и в период роста, необходимо меняться, компании вынуждены от чего-то отказываться. Но критически важно понимать, какого рода изменения могут оказаться наиболее травматичными для твоего бизнеса», — считает Валерий Панкратов.

О том, какие изменения в сфере работы с клиентами и клиентской аналитики произошли в казахстанском финансовом секторе, рассказали представители банков. По мнению участников рынка, продукты SAS помогают персонализировать отношения с клиентами, что очень актуально сегодня, когда потребителю интересно получать не просто общее для всех предложение, которое воспринимается как спам, но предложение, в котором учитывается социальный статус, уровень доходов и даже, возможно, семейное положение потребителя.

«Мы заметили, что после кризиса средний оборот программ лояльности вырос на 30%. Это означает и то, что клиенты не стали закидываться



на накоплении денег, и то, что они обращают больше внимания на выгодное предложение от партнеров, если, например, речь идет о брендированной программе. После того как Сбербанк России запустил программу лояльности с одной из сетей по продаже бытовой техники и электроники, там вырос как поток клиентов, так и средний чек», — рассказала ведущий консультант практики клиентской аналитики /CRM компании SAS Россия/СНГ **Алена Семичастнова**.

В Сбербанке России в рамках программы лояльности, построенной с использованием инструментов SAS, выделяется более 190 клиентских сегментов. Сбербанк Казахстан пока не может говорить о столь скрупулезно ориентированном подходе, но представитель финансового института **Максат Нуридидулы** признает, что за последний год банк добился существенных успехов в сфере работы с клиентами. Сегодня здесь выделяют более 20 клиентских сегментов, хотя еще год назад, по словам г-на Нуридидулы, находились на самой первой ступени клиентской аналитики, действуя по принципу «все для всех».

«В идеале мы намерены внедрить персональный подход, при котором все ваши клиенты будут ранжированы, мы будем понимать, что предлагать каждому из них, по какому каналу и в какое время. У нас в активе было хорошо структурированное хранилище данных, и сейчас мы запускаем более 10 кампаний в течение недели», — отметил представитель Сбербанка Казахстан. По мнению представителя банковского института, критически важно учесть, что суть сегментации потеряется без наличия сервисной системы. В погоне за клиентской аналитикой мы часто упускаем момент качества обслуживания. Как бы ни была хороша математическая модель, если сотрудник офиса нахамит клиенту, последний не останется с банком.

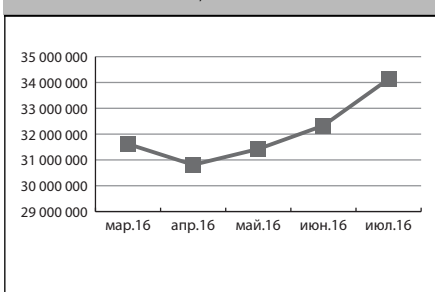
В направлении систематизации работы с клиентами серьезную работу провел и Евразийский банк. Как сообщил руководитель направления прямых продаж и аналитики **Даниил Мосяков**, еще несколько лет назад в банке не могли точно озвучить количество активных клиентов, подразделения банка не делились информацией по работе с клиентами, была низкой результативность удаленных продаж, а формы заполнялись в Excel вручную, что ставило под угрозу безопасность.

Проект в сфере клиентской аналитики с использованием интерфейса SAS Enterprise Guide был реализован за 9 месяцев. В результате удалось создать единую базу данных, автоматизировать 90% отчетности, сократить срок ответа на интернет-заявку с 40 до 5 минут. В банке планируют уделять больше внимания расширению каналов коммуникации с клиентами, в том числе за счет такого ресурса, как интернет-мессенджер.

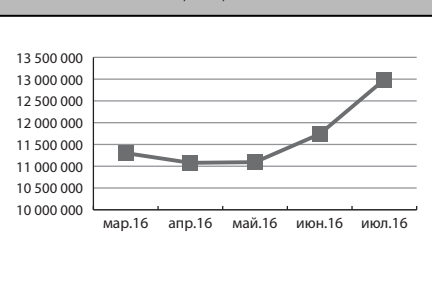
Что касается политики SAS на казахстанском рынке, то в компании надеются, что с открытием офисов в Алматы и Астане взаимодействие с заказчиками станет проще и быстрее. По словам г-на Панкратова, SAS планирует увеличить присутствие на рынке за счет более активной работы в телекоммуникационном секторе, нефтегазовой отрасли, а также за счет сотрудничества с госструктурами и компаниями малого и среднего бизнеса. Последние, считают представители SAS, оценят возможности облачного сервиса «Аналитика по требованию». Для небольших компаний накладно приобретать продукты SAS и держать экспертизу дорогостоящих специалистов, которые знают эти продукты. Но решения, которые они могут приобрести в складчину через облако, игрокам сегмента МСБ окажутся по карману, считают эксперты.

# БАНКИ И ФИНАНСЫ

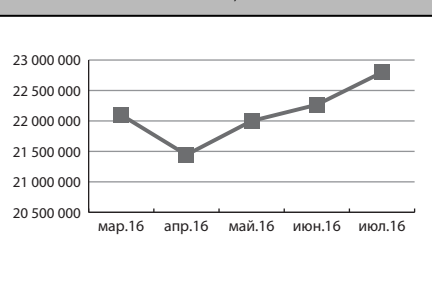
Чистые внешние активы, млн тенге



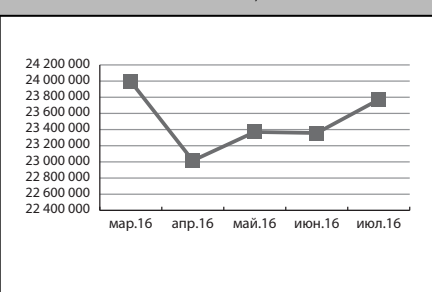
Требования к нерезидентам, СКВ, млн тенге



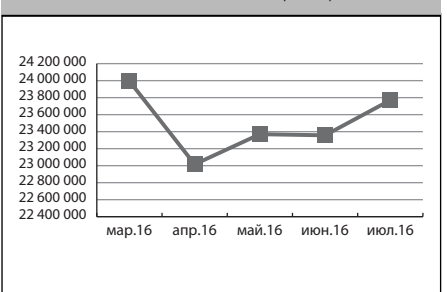
Активы Национального фонда, млн тенге



Средства Национального фонда, млн тенге



Обязательства перед нерезидентами, СКВ, млн тенге



## Новые решения старых проблем



Главной проблемой фондового рынка в Казахстане остается его низкая ликвидность

### Фондовый рынок

Ключевой проблемой национального фондового рынка остается недостаток ее участников и, как следствие, низкая ликвидность. По словам представителей Казахстанской фондовой биржи, сегодня принимаются очередные меры для усиления привлекательности фондовой площадки для потенциальных эмитентов и инвесторов. Однако насколько они будут эффективны — покажет время.

#### Михаил ЦОЙ

9 сентября Международная финансовая корпорация (IFC) совместно с АО «Казахстанская фондовая биржа» (KASE) провели форум, посвященный инициативам по активизации выхода компаний на казахстанский рынок капитала. Обсуждались современные проблемы инвестиционной деятельности в Казахстане и пути их решения.

Сегодня Казахстанская фондовая биржа ищет пути решения двух основных проблем — это недостаток инвесторов и малое количество эмитентов. Если первые, по мнению аналитика компании FMCA Company Владимира Лазутина, зачастую просто не имеют перспективных ценных бумаг, вследствие этого инвестируя в другие активы, то с эмитентами дела тяжелее. Как считает Владимир Лазутин, в стране мало компаний, которые могли бы пройти процедуру листинга, захотели бы показать свои доходы, и, более того, потенциальные эмитенты мало понимают, какие возможности может предоставить им листинг на бирже.

Так, в начале форума председатель правления Казахстанской фондовой биржи Алина Алдамбергенова рассказала про главные причины нежелания казахстанских компаний становиться эмитентами. Со слов главы KASE, компании зачастую боятся, что в случае листинга их акции не найдут желаемого количества инвесторов.

Основные факторы, влияющие на повышение инвестиционной привлекательности эмитентов, это: транспарентность компании, объектив-

ность и достоверность в раскрытии информации, своевременность и регулярность раскрываемой информации, прозрачность и независимость в принятии решений. С другой стороны, компании не хотят соблюдать эти требования и полностью раскрывать все свои финансовые потоки.

По словам Алины Алдамбергеновой, компании должны учиться интегрированной отчетности, так как это поможет связать инвесторов и эмитентов.

«Такое связующее звено, как интегрированная отчетность, даст возможность пользователю понять связь между финансовыми результатами и устойчивым развитием компании, рассматриваемой сквозь призму корпоративной стратегии. Рассматриваемые вкрупне финансовая и корпоративная отчетность должны показывать, как реализуется на практике корпоративная стратегия компании и достигает ли компания заявленных целей, что в свою очередь поднимет доверие инвесторов к этой компании», — дополнила зампредела KASE Наталья Хорошевская.

Как рассказывают представители KASE, биржа сегодня принимает разные инициативные меры по активизации выхода компаний на казахстанский рынок капитала, а именно: внедрение новых биржевых продуктов, трансформация структуры официального списка и расширение инвесторской базы.

Для того чтобы уменьшить кредитную нагрузку во времена, когда компании столкнулись с высокими ставками по кредитованию, KASE разработала новые финансовые инструменты, которые будут являться конкурентной альтернативой банковскому кредитованию:

- облигации, по которым АО «Фонд развития предпринимательства «ДАМУ» сможет осуществлять субсидирование купонного вознаграж-

дения и частичное гарантирование суммы основного долга;

- краткосрочные облигации с упрощенной и быстрой процедурой регистрации и листинга, а также сниженными листинговыми сборами для действующих листинговых компаний.

Преимуществом коротких облигаций являются сроки принятия решений до выпуска, занимающие всего 10 дней, также снижение листинговых сборов, способствующих уменьшению издержек листинга.

Для трансформации официального списка планируется разработка новой структуры листинга биржи с выделением отдельной площадки для ценных бумаг эмитентов малой и средней капитализации. Так как на новой площадке будет упрощена процедура листинга и снижена его стоимость, это, по мнению зампредела KASE, повысит привлекательность выхода компаний на фондовый рынок.

Рассказывая про способы расширения инвесторской базы, Наталья Хорошевская отметила, что заинтересованных инвесторов крайне мало, и чтобы расширить инвесторскую базу, необходимо разделить инвесторов на три типа — частные, институциональные и иностранные инвесторы. Далее работать с каждым типом отдельно. Например, KASE в сегменте частных инвесторов собирается повысить информированность населения и бизнес-сообщества об отечественном фондовом рынке. Ради увеличения количества институциональных инвесторов KASE совместно с Национальным банком разработал комплекс мероприятий по либерализации законодательства для повышения активности на казахстанском фондовом рынке. Также в условиях Евразийского экономического союза необходимо создание условий для взаимного допуска на «домашние» фондовые рынки брокеров и дилеров из этих стран.

#### Торги на KASE

За январь — август 2016 года объем торгов акциями на KASE составил 96,9 млрд тенге (эквивалент \$285,2 млн) и снизился относительно соответствующего периода 2015 года на 88,9% (на 93,8% в долларовом выражении).

По сравнению с предшествующим восьмимесячным периодом (май — декабрь 2015 года) объем торгов снизился на 89,0% (на 93,8% в долларовом выражении). В общей структуре объема торгов доля акций занимает 0,1%, в то время как в 2015 году — 1,5%. Большая часть торгов, как и прежде, приходится на рынок репо (61%), в том числе на авторепо по ЦБЗ (60,9%) и сектор иностранных валют (37,6%).

## Завидный рост

### Доходы

Доходы граждан США в 2015 году показали рекордный рост, поднявшись сразу на 5,2%. Это первый значительный прирост доходов среднего класса после окончания Великой рецессии, пишут эксперты. Несмотря на то что, по официальным данным, доходы казахстанцев неуклонно растут, сравнивать их с американскими данными даже не приходится.

#### Мадия ТОРЕБАЕВА

В минувший вторник правительство США опубликовало годовой отчет о доходах и бедности в США в 2015 году, согласно которому доходы американского среднего класса показали рекордный рост, в прошлом году. Выяснилось, что доходы американцев выросли в 2015 году на 5,2%.

«Это первый значительный прирост доходов среднего класса после окончания Великой рецессии и самый быстрый рост, когда-либо зарегистрированный федеральным правительством. Кроме того, уровень бедности снизился на 1,2 процентных пункта начиная с резкого спада 1968 года, когда 43,1 млн американцев находились на пороге бедности», — пишет Washington Post. «Федеральное правительство инвестирует миллиарды долларов каждый год в программы, чтобы помочь американцам с низким уровнем дохода, но более 43 млн человек по-прежнему живут в нищете», — признался в комментариях изданию председатель комитета, член палаты представителей США от республиканской партии Кевин Брэдди.

По данным Бюро переписи населения, реальный годовой доход среднестатистической американской семьи в 2012 году составил \$51 915, в 2014 году — \$53 700, в 2015-м — уже \$56 516.

Причина прироста доходов американского населения кроется в падении уровня безработицы, который в прошлом месяце снизился до 4,9%. Так, уровень бедности в стране заметно сократился: в 2015 году за чертой бедности жили примерно 34,3 млн американцев — на 3,5 млн меньше, чем в 2014 году. Это самое серьезное годовое сокращение числа бедных с 1968 года.

Однако аналитики другого издания, CNBC, утверждают, что официальные данные не рисуют истинную картину тенденций бедности, поскольку она не учитывает неденежные льготы, в том числе продовольственные талоны и налоговые льготы. Но данные переписи о доходах подтверждают то, что миллионы рабочих получают прибавки к зарплатам. Если раньше работодатели признавали, что их рабочие больше озабочены безопасностью, чем высокими зарплатами, то начиная с 2012 года данная тенденция стала меняться. Падение уровня безработицы привело к тому, что людям стало проще найти более высокооплачиваемую работу. Работодатели начали говорить о нехватке высокопрофессиональных работников.

Впрочем, долгосрочная тенденция роста заработной платы наблюдается не во всех отраслях экономики США. К примеру, постоянные сокращения рабочих мест в нефтяном бизнесе



Доля среднего класса в Казахстане остается на одном и том же уровне, в то время как в США неуклонно растет

сдерживают прирост зарплат в этой отрасли. Здесь рост почасовой работы увеличился лишь на 0,8% по сравнению с 2014 годом. Работа в сфере высоких технологий в числе более высокооплачиваемых. К примеру, почасовой заработок в информационном секторе по сравнению с предыдущим годом вырос на 4,3%. Даже показатели на рынке относительно низкоквалифицированных рабочих мест, таких как ресторанный и гостиничный бизнес, демонстрируют рост по заработным платам на 2,7%.

Руководители ведущих бизнес-компаний, участвовавших в опросе Национальной ассоциации экономики бизнеса, объясняют возникшую тенденцию слабой политикой Вашингтона по стимулированию экономического роста. Последний опрос групп указывает, что ожидания от продаж в течение последних 6 месяцев снизились на 9,3 пункта. Бизнес-экономисты прогнозируют развитие ситуации на оставшуюся часть текущего года, ожидают, что экономика США в ближайшие два года сможет избежать рецессий. Они предполагают среднегодовой рост ВВП до 2,3% и ожидают замедления роста заработной платы в связи с падением уровня безработицы до 4,6% к следующему году.

В то же время, сравнивая текущую ситуацию по доходам казахстанцев, приходится заметить, что в нашей стране мидл-класс по-прежнему воспринимается как нечто парадоксальное. Согласно отчету «Основные социально-экономические показатели за 2015 год» комитета по статистике Министерства национальной экономики РК уровень номинальных денежных доходов населения неуклонно растет.

Так, к примеру, в 2004 году среднедушевой номинальных денежных доход населения составлял 10 533 тенге, в 2013 году — 56 235 тенге, в 2015 году — 67 112 тенге. При этом снижается и доля населения, имею-

щего доходы ниже величины прожиточного минимума. В 2004 году она составляла 33,9%, в 2013 году — 2,9%, в 2015 году — 2,7%.

Величина прожиточного минимума в 2004 году составляла 5427 тенге, в 2013 году — 17 789 и в 2015 году — 19 647 тенге. И это притом что уровень безработного населения изменяется не так сильно. Согласно статданным, сформированным на основании итогов выборочного обследования расширенной сети, безработное население РК в 2004 году составляло 658,8 тыс. человек (98,0% к предыдущему году), в 2013 году — 470,7 тыс. (99,1% к предыдущему году) и в 2015 году — 451,1 тыс. (99,8% к предыдущему году).

Более наглядны для сравнения показатели доходов граждан США и РК в ранние годы. Скажем, в Казахстане доля доходов среднего класса в 1999 году составляла 32,9%, в 2008-м — 32%. Ситуация практически оставалась на одном уровне. Тогда как в США доля доходов среднего класса неуклонно росла с 38% в 1999 году до 44% в 2008-м.

Впрочем, многие аналитики сходятся во мнении, что доходы казахстанцев не сравнимы с доходами среднего класса развитых государств. К примеру, по данным на январь 2015 года, средняя заработная плата в Казахстане составляла 120 тыс. тенге. При этом уровень медиальной заработной платы демонстрировал показатель ниже 104 тыс. тенге.

Если исходить из аксиомы, что средний класс — это слой населения, которое имеет стабильный доход, владеет собственностью и имеет некоторый объем накоплений на черный день, а также источники его дохода — официальные, а не теневые, то в целом приходится признать, что казахстанцам еще далеко не только до данного определения, но и до желаемого повышения уровня доходов.

#### Средний класс в Казахстане

Согласно исследованиям экспертов инфокоммуникативной платформы G-Global теоретически средний класс делится на несколько слоев, или групп. В самый верхний слой, это 1,2% жителей РК, входят индивидуумы, чей среднемесячный душевой доход составляет более 100 тыс. тенге на одного человека, что составляет 5,3 прожиточного минимума. Первый средний слой (ядро) — 5,2% обладают среднемесячным душевым доходом от 55 до 100 тыс. тенге. Второй средний слой (структурный резерв) — 40,6% по доходам близок к первому среднему слою. Нижний слой — 34,4% имеют среднемесячный доход от 35 до 55 тыс. тенге, что составляет от 2 до 3 прожиточных минимумов. В самый низший класс отнесены индивидуумы, чей среднемесячный доход составляет до 35 тыс. тенге, т. е. ниже 2 прожиточных минимумов.

## PEER-TO-PEER: минуя банки

### Кредиты

В июле этого года на финансовом рынке Казахстана появился новый игрок — проект P2P-кредитования от Ules.kz. Особенность сервиса в том, что кредитором выступает не банк или кредитная организация, а большое количество физических лиц или институциональных инвесторов. По мнению экспертов, такое кредитование не составит конкуренцию банкам, но достаточно опасно для всего финансового сектора.

#### Сергей КИМ

Сервис P2P-кредитования Ules является платформой, которая объединяет с одной стороны кредиторов, а с другой — заемщиков. По словам

разработчиков, проект сгенерирован на опыте российских и украинских «коллег» — некий комбинированный механизм для казахстанского P2P-кредитования. Ules.kz обещает предоставить низкие процентные ставки для заемщиков, возможность инвестировать и самостоятельно выбирать кредитный портфель.

Аналитик ГК TeleTrade Марк Гойхман считает, что равноправное кредитование, или P2P, занимает бизнес-нишу рискованного необеспеченного кредитования, которое мало конкурирует с банками, поскольку рассчитано на иной сегмент клиентов. Заемщики, которые чаще всего по тем или иным параметрам не подходят для банков (по доходам, наличию работы и имущества), требуют P2P и готовы будут платить более высокие проценты. И в этом плане P2P составит конкуренцию микрофинансовым организациям, работающим с теми же целевыми клиентами. Впрочем, дополняет Марк Гойхман, при должном развитии P2P, очевидно, будут стираться

границы между обоими видами бизнеса.

По мнению управляющего директора АО «Казкоммерцбанк» Нурлана Жагипарова, такие компании имеют свой сегмент рынка, им достаточно тяжело выдавать крупные и большие объемы займов. По этой причине P2P полноценно конкурировать с банковскими организациями не сможет, даже на примере западных сервисов.

Марк Гойхман обращает внимание на процентную ставку P2P-кредита. Если сопоставлять процентные ставки Ules.kz с российской практикой peer-to-peer, то видно, что в Казахстане она намного меньше. В России у операторов данного рынка, таких как «БезБанка», Vdolg.ru, ставка составляет порядка 320–360% годовых. В Казахстане у Ules.kz она декларируется от 45%.

С одной стороны, полагает эксперт, это привлечет более значительный контингент заемщиков, облегчит им погашения, что способствует развитию услуги. Однако, с другой стороны, в случае массовых невоз-

вратов снижаются возможности покрытия убытков от одних заемщиков за счет других. А именно: невозвраты — главная опасность для данного высокорискованного бизнеса. Именно этим он на постсоветском пространстве отличается от пионеров P2P — США.

В США становлению услуги способствовала традиционная платежная дисциплина заемщиков, их более высокие доходы, позволяющие обслуживать займы, наличие широких слоев населения, подходящих для данных займов. Такого сочетания не оказалось в России, где невозвраты составляют в данной системе 16–21%. Из-за отсутствия должного количества надежных заемщиков, например, сервис Vdolg.ru приостановил деятельность в стране. По мнению Марка Гойхмана, успех начинания в Казахстане P2P-бизнеса зависит прежде всего от того, удастся ли найти компромисс между стремлением охватить больший сегмент рынка и преодолением рисков возможных масштабных неплатежей по займам.

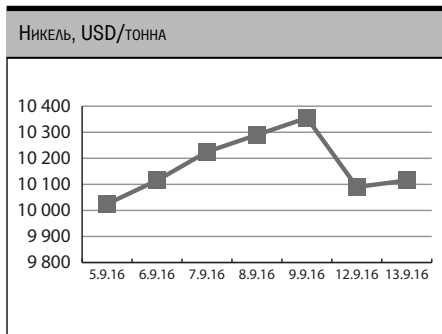
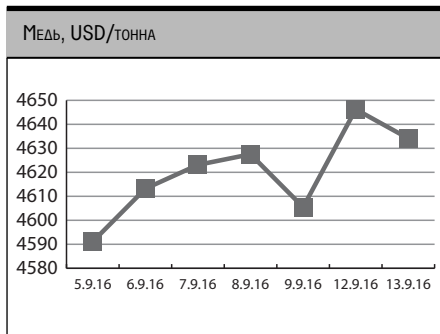
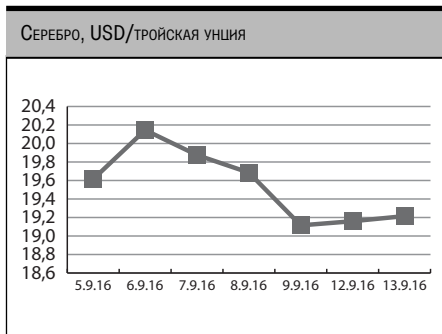
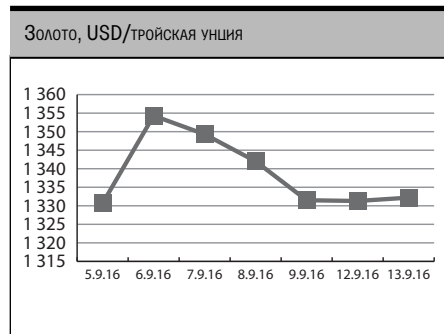
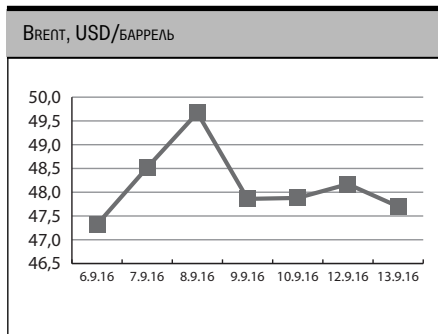
В свою очередь разработчики P2P в Казахстане сообщают, что основные проверки потенциального заемщика в P2P-платформе останутся такими же, как и в банках: кредитная история, пенсионные отчисления и анкетные данные. Но отличительная черта в том, что Ules.kz будет использовать программу, которая сможет анализировать профайл потенциального заемщика в социальных сетях. Технологии big data analysis, по словам разработчика платформы, позволит анализировать данные профайла заемщика в социальных сетях, на основе которых программа спрогнозирует вероятность выплаты долга. Как уверяют разработчики Ules.kz, исходя из картинок, которые люди «лайкают», текстов, которые потенциальные заемщики пишут и на основе публикаций которых люди «опостят», программа составит картину характера заемщика.

Тем не менее Нурлан Жагипаров отмечает в платформе и преимущества, которые связаны с большей оперативностью, снижением опе-

рационных расходов на проверку заемщиков и обслуживание займов за счет программных средств. Это, по мнению Марка Гойхмана, даст Ules.kz возможность привлекать большее число инвесторов при меньшей стоимости ресурсов по сравнению с МФО.

Разработчики P2P-платформы Ules.kz отмечают, что ранее деятельность P2P-кредитования не была представлена на казахстанском рынке, в связи с чем в настоящее время она не подлежит регулированию Национальным банком РК и не лицензируется. В то же время эта деятельность не является запрещенной.

Ules.kz осуществляет свою деятельность на основе Гражданского кодекса РК. В свою очередь Нурлан Жагипаров отмечает, что сказать, законна ли такая деятельность в Казахстане, можно только на основании документов, по которым Ules.kz выдает кредиты, и это входит в компетенцию Национального банка РК.



# Три причины роста цен на уголь



По мнению аналитиков, из-за Ла-Нинья и сокращения производства в Китае цены на уголь могут подскочить на 50%

## Тенденции

С начала года коксующийся уголь подскочил в цене более чем в два раза. Аналитики объясняют рост цен несколькими факторами, среди которых сокращение уровня добычи в Китае, забастовки рабочих в Индии, а также климатический феномен Ла-Нинья, который, по словам аналитиков, может продлиться несколько лет.

Элина ГРИНШТЕЙН

Аналитики говорили о росте мирового спроса на уголь из-за активного ограничения его потребления Китаем — крупнейшим производителем угля — еще два года назад. В декабре 2014 года Международное энергетическое агентство прогнозировало увеличение мирового спроса к 2019 году до 9 млрд тонн, что означает средний прирост на 2,1% в год. А в феврале этого года правительство КНР пообещало сократить объемы добычи ископаемого топлива на 500 млн тонн в срок 3–5 лет. При этом 250 млн тонн из них планируется сократить уже в течение 2016 года.

Вместе с тем, несмотря на сокращение объемов добычи, потребность в угле не снизилась, что, в свою очередь, привело к увеличению импорта, а за ним и к прогнозируемому росту цен. Аналитики The Wall Street

Journal заметили: «Китай в полную мощь стал скупать уголь для своей гигантской металлургической промышленности, чье чрезмерное перепроизводство в последнее время вызвало критику со стороны мировых лидеров на встрече G20». Еще одним фактором роста мирового спроса на уголь стала информация о забастовках шахтеров в Индии. Крупнейшая в мире угольная компания Coal India Ltd. недавно предупредила, что объем добытого ею в этом году угля из-за частых акций протеста рабочих будет самым низким за последние три года.

Помимо озвученных выше факторов драйвером роста мирового спроса на ископаемое топливо стали и опасения синоптиков. Явление Ла-Нинья (La Niña — в переводе с испанского «девочка»), оказывающее огромное влияние на погоду и климат по всему миру и характеризующееся аномальным понижением температуры поверхности воды в центральной и восточной частях тропической зоны Тихого океана, грозит Австралии, Индонезии и Южной Африке обильными дождями. Подобное уже происходило в 2010–2011 годах. Тогда вследствие подтопления шахт Австралии и Индонезии мировое производство кокса снизилось, а цены на него возросли до \$335 за тонну в 2011 году. Для сравнения: на прошлой неделе уголь достиг в цене максимума начиная с марта 2013 года — \$158,4 за тонну коксующегося угля.

Ла-Нинья является циклическим явлением и приходит на смену

противоположному ему Эль-Ниньо (El Niño, «мальчик»), характеризующемуся потеплением в этой же зоне. А в течение последнего года Эль-Ниньо был, по характеристикам синоптиков, рекордно теплым. По словам директора Гидрометцентра России Романа Вильфанда, лето 2016 года оказалось в Северном полушарии самым жарким за всю историю регулярных метеорологических наблюдений, то есть с 1891 года. Это, в свою очередь, также ведет к таким проявлениям глобального потепления, как сильные дожди, тайфуны и тропические циклоны.

По словам аналитика норвежской консалтинговой фирмы Nena AS Дианы Басила, в том случае, если ситуация с Ла-Нинья будет развиваться по экстремальному сценарию, под воздействием климатического явления цены на уголь в Европе могут вырасти в третьем и четвертом кварталах 2016 года на 18 и 27% соответственно.

Но это не предел. По прогнозам финансовой корпорации Citigroup, в Азиатско-Тихоокеанском регионе цены на уголь могут подняться аж вдвое в том случае, если влияние дождей окажется более сильным, чем ожидается.

Напомним, что Казахстан мировые тенденции также не обошли. Ранее «Къ» уже писал о том, что за год цена на уголь на потребительском рынке РК выросла на 9,2%, а его добыча снизилась по сравнению с данными за первое полугодие прошлого года на 6,1%.

# Иностранные капиталы текут рекой

## Инвестиции

Иностранцы увеличили объем вложений в основной капитал нефтеперерабатывающих предприятий Казахстана в 12 раз, до 58 млрд тенге. При этом аналитики говорят о том, что повышение инвестиционного интереса к обновлению фондов в нефтепереработке в 2016 году фиксируется как со стороны самих предприятий, так и извне.

Эрика НАРМОНОВА

За первое полугодие 2016 года общий объем инвестиций в основной капитал нефтеперерабатывающих предприятий отрасли, в модернизацию их основных фондов составил 127 млрд тенге, что больше объема вложений в аналогичный период 2015 года в 3,4 раза.

Аналитики портала Finprom.kz отмечают, что такой стремительный рост инвестиций является рекордным и аномальным. Ведь, согласно данным комитета по статистике Министерства национальной экономики РК, в прошлые годы в течение первых шести месяцев в среднем сумма инвестиций не превышала 38 млрд тенге.

«Указанное увеличение инвестиций происходит на фоне падения объема производства в отрасли. За 7 месяцев текущего года производители кокса и продуктов нефтепереработки совокупно произвели продукции на сумму 175 млрд тенге, или на 24% меньше, чем объем выпуска за аналогичный период 2015 года», — отмечают аналитики, также обращая внимание на то, что сокращение производства в отрасли наблюдается уже третий год подряд — выпуск начал уменьшаться еще в 2014 году.

При этом аналитики говорят о том, что повышение инвестиционного интереса к обновлению фондов в нефтепереработке в 2016 году фиксируется как со стороны самих предприятий, так и извне. Сумма собственных



средства обеспечили за период с января по июль 2016 года 58 млрд тенге инвестиций, что почти в 12 раз больше, чем в прошлом году.

Профессор, доктор экономических наук Надим Накви объясняет сложившуюся ситуацию следующим образом. По его словам, в период 2007–2013 годов во всем мире для инвестирования в нефтегазовую отрасль было доступно

«За 7 месяцев 2016 года в отрасль было привлечено 16 млрд тенге заемных средств. Это в 4 раза больше суммы за аналогичный период прошлого года», — отмечают аналитики Finprom.kz.

Вместе с тем нефтеперерабатывающая отрасль, по мнению экспертов портала, по-прежнему нуждается в более активном инвестировании



Иностранцы увеличивают объемы инвестиций в нефтепереработку РК

инвестиций в первом полугодии по сравнению с аналогичным периодом 2015 года выросла в 2 раза, составив 52 млрд тенге. «В то же время объем привлеченных инвестиций в основной капитал предприятий отрасли за год вырос почти в 9 раз: с 9 млрд до 74 млрд тенге в текущем году. В результате собственные средства в общей сумме инвестиций составили всего 41%», — сказано в обзоре Finprom.kz.

При этом наиболее активно в 2016 году в обновлении основных фондов казахстанских нефтеперерабатывающих предприятий вкладываются иностранные инвесторы — их

около 40 проектов. Однако в этом году их число сократилось до шести. И в этом плане у Казахстана есть большое преимущество, поскольку четыре из них были одобрены для финансирования относительно недавно, и в их число входит добыча нефти на месторождении Тенгиз в Казахстане, в которую компания Chevron инвестирует \$36,8 млрд. «Это объясняет резкий рост инвестиций в нефтегазовую отрасль РК, в то время как во всем остальном мире подобного явления не наблюдается», — отметил профессор Накви.

Резкий рост показали также и инвестиции по заемным средствам.

и модернизации своих основных фондов нефтеперерабатывающих предприятий составляет 39%. Если сравнивать с другими отраслями промышленности (особенно горнодобывающей), то этот показатель довольно низок. Однако за последние годы уровень износа не показывает никакой динамики к снижению. При этом коэффициент обновления фондов вырос до 14%, однако этот рост не оказывает достаточного влияния на изменение ситуации с износом в отрасли», — резюмировали аналитики.

# Кашаган – опережая сроки

## Нефтедобыча

Запуск Кашагана может состояться уже в конце сентября. В то время как официальный запуск намечен на 23 октября. Аналитики отметили, что существенно предполагаемая дата запуска Кашагана не поменялась. В Министерстве энергетики РК утверждают, что на сегодня с месторождением нет никаких проблем, проводятся предпусковые мероприятия.

Эстер ЛИВАНСКАЯ

Председатель правления национальной компании «КазМунайГаз» Сауат Мынбаев сообщил о том, что добыча нефти на крупном нефтегазовом месторождении Кашаган может стартовать уже в конце сентября этого года. «Надеемся, что в конце месяца начнется добыча нефти на Кашагане. Затем, в середине или в конце ноября планируем анонсировать начало коммерческой добычи. Согласно плану, если все будет нормально, 24 сентября начнем производство первой нефти», — сказал Мынбаев в ходе расширенного заседания правительства 9 сентября в Астане под председательством президента Нурсултана Назарбаева.

При этом, по информации Reuters, в октябре объем добычи нефти на Кашагане должен составить 75 тыс.

баррелей в сутки. В период с ноября по декабрь 2016 года планируется, что добыча достигнет уровня 150–180 тыс. баррелей в сутки. В экономическом обзоре от департамента по исследованиям и управлению знаниями фонда «Самрук-Казына» говорится, что в 2017 году добыча составит 7 млн тонн, в 2018 году — 11 млн тонн. «Данный факт будет способствовать росту ВВП примерно на 0,4% в 2017 году и 2018 году, соответственно, при равных условиях», — отмечается в обзоре.

Отметим, что дата возобновления добычи на месторождении менялась несколько раз. Например, Ерболат Досаев, занимавший на тот момент пост министра национальной экономики, ранее заявлял о возобновлении добычи в декабре 2016 года. Но на заседании правительства РК, прошедшем 14 июня 2016 года, бывший премьер-министр РК Карим Масимов дал Министерству энергетики и НК «КМГ» поручение возобновить добычу в октябре этого года. Через неделю после этого министр энергетики Канат Бозумбаев сообщил о том, что поручение Масимова будет исполнено и запуск состоится в октябре. И на недавнее заявление Мынбаева Бозумбаев заявил: «Ничего не меняется, официальный запуск месторождения Кашаган планируется в конце октября. Настоящий, официальный запуск — это 23 октября».

Бозумбаев также отметил, что на сегодня с месторождением уже нет никаких проблем: «Трубопроводы на 100% уложены, они опрессованы, гидроиспытания произведены.

Мелкие недостатки выявлены, все сделано. Предпусковые мероприятия проводятся в полном объеме. Сейчас идет проверка автоматки, на еженедельной основе мы проводим мониторинг ситуации и еженедельно встречаемся с руководством подрядной организацией».

Аналитики также высказались касательно намеченной даты. По словам аналитика АО HALYK FINANCE Алтынай Ибраимовой, предполагаемые даты запуска Кашагана существенно не поменялись. «Позитивным моментом остается неизменность в планах запуска проекта в текущем году, учитывая его масштабность», — добавила Ибраимова.

Напомним, добыча нефти на Кашагане была приостановлена в 2013 году, спустя всего две недели после ее начала 11 сентября. Причиной тому послужили утечки газа в трубопроводной системе, возникшие вследствие растрескивания трубопровода под действием напряжений в сульфидсодержащей среде. После утилизации утечек и возобновления добычи она вновь была остановлена 9 октября из-за новой утечки. В результате проведенного гидроиспытания были обнаружены и другие места потенциальных утечек. В итоге консорциум «Норт Каспиан Оперейтинг Компани Н.В.», разрабатывающий месторождение, был вынужден провести ремонтно-восстановительные работы, в ходе которых необходимо было полностью заменить нефтепровод и газопровод. К слову, их общая протяженность составляет около 200 км.

## КАРЬЕРА И ОБРАЗОВАНИЕ CLASSIFIEDS



## ВНИМАНИЮ КАЗАХСТАНСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ДЕЛОВЫХ АССОЦИАЦИЙ!!!

Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST» объявляет о проведении обучающих тренингов для специалистов казахстанских компаний по вопросам ведения экспортной и маркетинговой деятельности по следующим темам: международный маркетинг; современные методы продаж; международная логистика; финансовое инструментарий экспорта; коммуникации в экспортной деятельности; способы повышения производительности труда; законодательные требования и особенности отечественного и международного рынков в условиях кризиса и выхода из него.

Место проведения тренингов:

17-21 октября 2016 г. – г. Астана 24-28 октября 2016 г. – г. Алматы

Участие в обучении – БЕСПЛАТНО!

По окончании тренинга выдается сертификат.

По всем вопросам обращаться по тел. + 7 7172 91 90 40, вн. 1056, e-mail: bulinbaeva@kaznexinvest.kz

## КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

## Бен-Гур дозорного образца



## Кино

**Околобиблейская история иудейского принца Джуды Бен-Гура, пережившего предательство, унижения и рабство с неперенным всепрощением в конце, стала популярной с момента выхода в свет в 1880 году романа Лью Уоллеса «Бен-Гур: история Христа». Кстати, совокупный тираж книги занял в США второе место после Библии. Неудивительно, что кинематограф просто не смог обойти ее стороной. В этом году свет увидела шестая экранизация романа, снятая в Америке российским режиссером казахстанского происхождения Тимуром Бекмамбетовым.**

## Елена ШТРИТЕР

Когда в титрах мы видим имя Бекмамбетова (особенно, если он значится режиссером), мы сразу же понимаем, что нас ждет экшн с динамичным сюжетом, яркими спецэффектами (ведь не зря для съемок господин Бекмамбетов пользуется мощностями Фабрики грёз), Хабенским (если фильм снимался в России) или парой-тройкой голливудских звезд не последней величины (если фильм снимался на Западе). И, откровенно говоря, не совсем понятно, что побудило режиссера обратить свой взор именно на эту историю — все же исторические (простите за тавтологию) драмы — не совсем его амплуа...

К тому же явно сложно будет избежать сравнения с «Бен-Гуром» Уильяма Уайлера 1959 года, который собрал 11 «Оскар» — что, кстати, до сих пор является рекордом по ко-

личеству золотых статуэток (первое место по общему количеству наград «Бен-Гур» (1959) делит с фильмами «Титаник» Джеймса Кэмерона (1997) и «Властелин колец: Возвращение Короля» Питера Джексона (2003)).

Но как бы там ни было, а взав в команду сценариста «12 лет рабства» Джона Ридли, оператора второго «Крепкого орешка» и «Ультиматума Борна» Оливера Вуда, композитора нескольких «Криков» и «Я, робот» Марко Бертрами, художника «Сладкого ноября» Наоми Шохран и компанию монтажеров, за плечами которых «Терминатор-2: Судный день» (Доди Дорн), «Побег из Шоушенка», «Зеленая миля» (Ричард Френсис-Брюс), «Человек-паук» (Боб Муравски) и многое другое, Тимур Бекмамбетов приступил к съемкам.

Итог этой долгой и кропотливой работы (релиз был перенесен с февраля на сентябрь 2016 года), откровенно говоря, вызывает двойственные чувства. С одной стороны, не настолько уж он и плох, как ругают американские критики, но и хвалить его особо не за что.

Начнем с того, что у Бекмамбетова не получилось строичного повествования. Понятно, что Джону Ридли пришлось проявить чудеса изворотливости, чтобы влихнуть роман в два часа экранного времени (против четырех у Уильяма Уайлера), и это привело к появлению в сюжете всевозможных «дыр» и «заплаток». Однако при этом не совсем понятны мотивы сценаристов, решивших ввести в действие раненого мальчишку-зелота, которого принц укрыл в своем доме и который совершил из одного покушение на Пилата и сделал ноги, не подумав о своем благодетеле. С одной стороны, Бен-Гур вроде как и не при делах, но дав приню повстанцу, надо быть готовым... ко всему. В том числе и к ответственности. Посему назвать его совсем уж невинным пострадавшим (в первоначальном варианте Джуде и его

семейству «прилетело» за случайно свалившийся кусок черепицы) сложно. А это несколько меняет основную концепцию истории.

Кроме того, Джек Хьюстон и Тоби Кеббелл в роли Джуды и Бен-Гура соответственно выглядят (да и ведут себя), как вполне себе современные парни. В некоторых сценах даже складывается ощущение, что действие происходит в наши дни — очень уж одежда современная. Да и харизмы им откровенно не хватает. Как, впрочем, и Йохану Филиппу Асбеку, которому по не совсем понятным причинам (с учетом того, что он скорее похож на варвара или викинга) досталась роль Понтия Пилата.

Вообще в плане эмоций все как-то недоиграно (как говорили в «Чародеях»), что-то тут у них недоработано. Причем, буквально самую малость. Но это заметно.

С другой стороны, фильм вызывает восторг яркой и сочной картинкой, а также сценами морского сражения и гонок на колесницах. Вот это просто великолепно! И антагонисты на упряжках разного цвета, и месьиво из гонимых-неудачников, и дикий азарт... Откровенно говоря, финальная гонка на колесницах стоила того, чтобы посмотреть этот фильм. Так же, как и мудрые глаза Моргана Фримана. Которому блестяще удалась роль шейха Ильдерима. Вообще, если говорить о Фримане, то он, пожалуй, единственный, кто в этом фильме не играл, а жил. Понимая и принимая своего персонажа, который получился живым и искренним.

В целом, как я писала выше, фильм вызывает двойственные чувства и ощущения, что Бекмамбетову до успеха в данном случае не хватило какого-то маленького шажочка, маленького детали, которая бы собрала эту головоломку. Впрочем, сожаления о напрасно потраченном времени фильм тоже не вызывает. Ведь запоминается он именно последними сценами, а они — повторюсь — вышли на пять с плюсом.

## Почувствуй себя... Гамлетом

## Театр

**Что получится, если британский режиссер поставит в немецком театре спектакль на русском и все это в Казахстане? А получится спектакль в жанре сайт-специфик, которым Республиканский немецкий драматический театр открыл 36-й театральный сезон.**

## Анна ЭМИХ

Надо сказать, «ЯГамлет» — не первая постановка Джеффа Черча в Немецком драматическом театре (12 лет назад он ставил в Алматы «Макбет»). Однако если в прошлый раз авторитет режиссера был возведен в ранг абсолюта, то в этот раз актеры много спорили и отстаивали свою точку зрения на своих персонажей. Возможно, именно поэтому они получились такими живыми.

Порой их игра пробирала до мурашек по коже. Чего стоит монолог Клавдия, или диалог королевы и Гамлета, или выход потерявшей рассудок Офелии...

Говорят, что театр начинается с вешалки. Постановка Джеффа Черча «ЯГамлет» начинается... у входа в театр. И с первых же секунд зрителя затягивает в водоворот действия. Первое, что попадает — судмедэксперты и трупы, упакованные в черные мешки, цинично подписанные «король», «королева», «Лазерт»... Нет лишь тела Гамлета. Вместо него на полу сиротливо белый контур со знаками вопроса...

«ЯГамлет» — деструкция, новая интерпретация одного из самых известных произведений великого барда, разложенная на прозекторском столе. Далеко ли этот спектакль станет шоком. И дело тут



даже не в современных одеждах, совершенно иной композиции и неожиданных решениях. При невероятно бережном отношении к оригинальному тексту, трагедия предстает совершенно с другой стороны. Клавдий, Гертруда, Полоний, Гораццо, Лазерт, Офелия — каждый из них станет незнакомцем, постепенно выворачивающим душу и заставляющим увидеть его с необычного ракурса.

Более того, вам не дадут насладиться разворачивающейся драмой из безопасного и уютного мрака зрительского зала. Вы станете не просто участником. Вы станете главным действующим лицом. Ведь именно зрителю Черч уготовил роль Гамлета, оставив на сцене лишь его дневник. Звук, свет, игра актеров — все поставлено так, чтобы вы увидели мир глазами главного героя. А потом посмотрели на мир своими глазами.

Вы ощутите на себе бремя выбора и всю тяжесть экзистенциальных вопросов, стоящих перед принцем датским. Вслед за Гамлетом вы пройдете через его сумасшествие и тьму за грань. Ту самую, «когда

покров земного чувства снят». И там найдете себя.

При этом Черч, смешивая комедию, трагедию и фарс, с мастерством виртуоза будет играть на ваших эмоциях, заставляя смеяться, плакать и... думать. Ведь постановка наполнена бесчисленным количеством метафор. Какие-то из них врезаются в память сразу. Смысл других доходит по дороге домой. Некоторые же приходят спустя пару дней. Но самое главное — спектакль не оставляет равнодушным.

«То, что произвел Шекспир до сих пор живит, — не случайность. В них есть такая широта и такая актуальность, что их можно ставить бесконечным количеством разных способов, и мне кажется, что режиссер никогда не перестанет обращаться к Шекспиру. Своим «Гамлетом» я хочу дать зрителям возможность задать себе вопросы, вместо того, чтобы смотреть, как эти вопросы задают себе персонажи спектакля. Моя цель — шокировать, удивить и вовлечь аудиторию», — заметил Джефф Черч. И, откровенно говоря, ему это удалось.

## «Свет и тень». Связь времен

## Выставка

**В Музее Первого Президента Республики Казахстан открылась выставка «Свет и тень. Фотографии Льва Дашкевича» из фондов Национального исторического музея Республики Беларусь, организованная в рамках международного проекта Музея «Диалог посредством культуры» при содействии Посольства Республики Беларусь в Казахстане.**

## Марина ГРЕБЕНЮК

Выставка является первым опытом совместной работы Музея Первого Президента Республики Казахстан и Национального исторического музея Республики Беларусь в рамках меморандума о сотрудничестве, заключенного в октябре 2015 года. Организация данной выставки была инициирована Музеем Первого Президента РК в юбилейный год празднования 25-летия Независимости Казахстана, как пример укрепления культурных связей между республиками.

Национальный исторический музей Республики Беларусь был основан в 1919 году. В его фондах сосредото-

чена самая большая музейная коллекция в Беларуси — это около 400 тыс. единиц хранения памятников истории и культуры, начиная с древних археологических находок до материалов, отражающих современный период истории страны. Уникальные коллекции письменных и изобразительных источников, находящиеся на государственном хранении в фондах музея, способны многое рассказать о богатом историко-культурном наследии Республики Беларусь. Одной из таких удивительных коллекций, гордостью музейного собрания, является серия работ фотохудожника Льва Урбановича Дашкевича.

Лев Урбанович Дашкевич (1882–1957 гг.) — белорусский фотограф, публицист, педагог, изобретатель. Родился 31 января 1882 года в Минске. Получив образование в Дижонском университете (романское отделение факультета словесности) и в Высшей школе графических искусств в Париже (отделение фотографии), фотохудожник занимался преподавательской деятельностью и первым в Беларуси разработал и стал читать курс лекций по фотографии (в Минском институте народного образования). Кроме того, он был одним из первых представителей пикторальной (живописной) фотографии, работавших в разных трудоемких фототехниках.

Выставка «Свет и тень. Фотографии Льва Дашкевича» является результатом большой научно-иссле-

довательской работы сотрудников Национального исторического музея Республики Беларусь, в частности, куратора выставки, заведующей отделом письменных и изобразительных источников Надежды Ивановны Савченко. Надежде Ивановне удалось идентифицировать фотографии, которые были подписаны лишь авторской монограммой фотографа «Л. Д.» и датированы 1923 годом.

В результате, помимо установления авторства уникальной коллекции фотографий, было обнаружено множество фактов, связанных с удивительной судьбой фотографа, установленные обстоятельства и места съемок, более того, коллекция пополнилась фотографиями из семейного архива потомков Л. У. Дашкевича.

Фотографии Льва Дашкевича были бережно реконструированы израильским фотографом Борисом Равичем и представлены широкому зрителю в Иерусалиме на выставке «Свет и тень» в апреле этого года. Название выставки весьма символично, так как свет и тень играли важную роль в творчестве Льва Урбановича, о чем свидетельствуют его работы. Это название было сохранено и для выставки в Астане, на которой представлены 39 фотографий, выполненных Львом Дашкевичем в период с 1910 по 1950 год. Значительная их часть была выполнена в ходе этнографической экспедиции в 1923 году в Игуменском и Логойском поветах.

## Weekend с «Курсивь»

## 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

**Музыкальный фестиваль «Gakku Дауысы 2016»**  
17 сентября, 17.00

Третий казахстанский фестиваль музыки «Gakku Дауысы» — одно из самых ярких событий осени — пройдет на площади «Астана». Зрителей ожидает шоу с живым звуком, уникальными танцевальными постановками и специальными музыкальными номерами.

В числе звездных гостей — Мархаба Саби, Рустем Жугунусов, группа «Арай», Алмас Кишкенбаев, Айкери Калаубаева, Осноооо, Дана, группа «Алау», Аурее и многие другие.  
Место: Площадь «Астана», ул. Толе би, 59  
Вход: Бесплатный

**Выставка Ахмета Ахата «Мелодии восточных городов»**  
15 сентября — 7 октября, 10.00–19.00

Персональная выставка Заслуженного деятеля искусств РК Ахмета Ахата «Мелодии восточных городов» посвящена 1000-летию Алматы. Зна-

чительный раздел выставки отражает архитектурный облик древних городов восточного Туркестана и полотна, посвященные наскальным рисункам Тамгалы.

Место: Художественная галерея «Бахиссарай», КЦДС «Атакент» г. Алматы, ул. Тимирязева, 42  
Вход: Бесплатный

## Визиты к мистру Грину

Время: 16 сентября, 19.00  
После смерти любимой жены 86-летний мистер Грин ведет жизнь затворника. В квартире запустение, в холодильнике — мышь повесилась. Казалось бы, ничто уже не связывает старика с этим миром. Но однажды уединение мизантропа нарушает незваный гость. По иронии судьбы, парень, едва не сбивший Грина на своей машине, приговорен судом к общественным работам. Раз в неделю, по четвергам, Росс обязан навещать «жертву ДТП» и помогать ему по хозяйству.  
Место: Театр им. Лермонтова, пр. Абая, 43  
Вход: 2000–3000 тенге

## Мероприятия в Астане

**III Международный конкурс артистов балета, гала-концерт.**  
17 сентября, 18.00

Гала-концерт завершит III Международный конкурс артистов балета, собравший артистов ближнего и дальнего зарубежья.  
Место: Театр «Астана Опера», ул. Кунеева, 1  
Вход: от 500 тенге

**Музыкальный спектакль «Скальные поют»**  
17 сентября, 19.00

Спектакль посвящен 100-летию Фрэнка Синатры и Эдит Piaф. Идея объединения линий жизни двух легенд мировой музыки, которые в реальности никогда не встречались, уникальна. Судьбы Piaф и Синатры всегда волновали историков, сценаристов, режиссеров, как в театре, так и в кино — существует множество прекрасных спектаклей и кинокартин о каждом певце в отдельности, но... не вместе!

Роль Фрэнка Синатры исполнит Чингиз Капин, Эдит Piaф — Айсулу Азимбаева.

Музыка будет исполнена прославленными джазовыми музыкантами Алматы — группой Jazz House, вокальные партии — Ирэн Аравинной и Алексеем Тимофеевым.

Место: Киноконцертный зал «КазМедиа Холл», ул. Д. Конаева, 4  
Вход: 5000–9500 тенге

**Концерт скрипичной музыки**  
18 сентября, 18.00

В рамках международного фестиваля «Шелковый путь» выступит известный российский музыкант, солист и первая скрипка камерного оркестра «Виртуозы Москвы», Заслуженный артист России Алексей Лундин.

Прозвучат произведения композиторов классиков в исполнении Алексея Лундина и Камерного оркестра «Астана Опера» под руководством Заслуженного деятеля Казахстана Абзала Мухитдинова.

Место: Театр «Астана Опера», ул. Кунеева, 1  
Вход: 500–1500 тенге

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ  
ЗА НОВЫМИ ВПЕЧАТЛЕНИЯМИ  
В ЗАГАДОЧНЫЙ ИРАН

Всего четыре часа полета перенесут Вас в удивительную страну со сказочно-красивой многовековой архитектурой и восточным гостеприимством. Бронируйте прямые рейсы из Алматы в Тегеран по сниженной стоимости от 72 500 тенге в обе стороны, включая сборы.

air astana