

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 33 (662)



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

# КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 33 (662), ЧЕТВЕРГ, 22 СЕНТЯБРЯ 2016 г.

**ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:**  
БОЛЬНОЙ  
ВОПРОС

>>> [стр. 3]

**ИНВЕСТИЦИИ:**  
ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ  
НАХОДЯТСЯ  
В ОБОРОНЕ

>>> [стр. 4]

**ИНВЕСТИЦИИ:**  
IPO NUTANIX  
НА ФИНИШНОЙ  
ПРЯМОЙ

>>> [стр. 4]



**ПОТРЕБНОК/  
МАРКЕТИНГ:**  
КАК СЭКОНОМИТЬ  
НА ПЕЧАТИ

>>> [стр. 6]

## \* Бриф-новости

### Трансферт деятельности

«В сентябре нынешнего года ожидается перечень государственных функций, подлежащих передаче в конкурентную среду. До 1 января 2016 года в конкурентной среде находилось всего 20% экспертизы проектов, с начала этого года в конкурентную среду дополнительно передано еще 30% (всего – 50%)», — сообщил вице-министр национальной экономики Марат Кусаинов. Эксперты считают, что подобная мера достаточно эффективна.

>>> [стр. 2]

### Государство и музеи: кто должен платить по счетам?

На сегодняшний день государственного финансирования недостаточно для развития музеев. Впрочем, перейти на самофинансирование они пока тоже не готовы, а найти золотую середину мешает неподготовленная законодательная база. Это стало одним из предметов обсуждения на прошедшей в Алматы международной арт-бизнес конференции «Керемет».

>>> [стр. 3]

### Совершеннолетие ВУЗов

В Казахстане уже не первый год идут разговоры об академической и управленческой самостоятельности отечественных государственных ВУЗов. Не так давно в Министерстве образования заявили, что уже ведутся работы по внедрению данной практики. Представители власти считают, что подобные меры существенно повысят уровень образования в стране. Однако экспертное сообщество не столь оптимистично в своих прогнозах.

>>> [стр. 3]

### Алматинский апорт в ожидании поддержки

Яблоневый рай исчез, остались лишь осколки. До тех пор, пока правительство страны не примет программу по снижению капитальных затрат (сареж) на расширение фруктовых садов, казахстанцам не видать родных яблок, — считают эксперты. Большая проблема для производства соков заключается в том, что в основном высококачественное сырье производители поставляют из-за рубежа.

>>> [стр. 6]

### Трудный путь от идеи до бизнеса

30 победителей и финалистов TechGarden Fair получают возможность развить и реализовать свои проекты на базе ведущего акселератора региона Almaty TechGarden. Таковы итоги завершившегося в минувшие выходные технологического фестиваля для разработчиков и стартапов. Перед технопарком стоит несколько задач — в первую очередь, создание условий для компаний-участников. Отдельный вопрос заключается в том, насколько продуктивно удастся выполнить намеченные цели.

>>> [стр. 7]

### Повышая прозрачность

Ряд общественных организаций предлагает обществу принимать участие в обсуждении и контроле государственного бюджета. Такая практика существует во многих развитых странах. По мнению представителей НПО, это повысит прозрачность формирования местных бюджетов и общий уровень гражданского самосознания общества. Однако эксперты относятся к этой идее довольно скептически.

>>> [стр. 8]

## Невозвратный НДС

Экспортеры видят растущие риски с возвратом налога

### Налоги

**Споры вокруг возврата НДС по-прежнему остаются одной из наиболее острых проблем для отечественных экспортеров. Об этом на круглом столе, организованном PricewaterhouseCoopers Казахстан (PwC), рассказали менеджеры компании. Правоприменительная практика показывает, что декларируемое правительством право на налоговую льготу де-факто не работает, подрывая конкурентоспособность экспортеров, уверены эксперты. Это может создать дополнительные риски для бизнеса в условиях дефицита бюджетных средств.**

Арман ДЖАКУБ

9 сентября этого года в Астане прошел пресс-завтрак, организованный PwC Казахстан, на котором был поднят ряд актуальных вопросов в части налоговых споров между бизнесом и государством. Одной из острых проблем, по мнению спецгруппы PwC Казахстан, является возврат НДС экспортерам.

К слову, возврат НДС является одной из мер государства по фискальной поддержке отечественной продукции, идущей на экспорт. Однако получить эту льготу на практике — дело довольно сложное, считают в PwC.

#### Критерии с двойным дном

Одной из основных причин тому является принятое в марте 2013 года постановление правительства «Об утверждении Правил применения системы управления рисками в целях подтверждения суммы превышения НДС, предъявленной к возврату, и критериев степени риска».

По словам налогового менеджера PwC Казахстан Саида Галибаева, заложенные в этом акте критерии создают риски неполучения возврата по НДС.

«Налоговый орган (т.е. Комитет госдоходов, КГД, — прим. «Къ») придумал правила, по которым каждого [налогоплательщика], кто подает заявление на возврат НДС, надо проверить по данной системе и понять, является ли он рискованным или нет. Для этого в эти правила введены критерии. Эти критерии говорят, что если ты работаешь с определенной кастой налогоплательщиков и они признаны недобросовестными, то подающего на возврат налогоплательщика относят в зону риска и проверят не только непосредственных поставщиков, но и всех остальных поставщиков до последнего уровня. Причем, допустим, при выявлении нарушений на 15 уровне, которого



Проблема заключается в неточности формулировок критериев, которые позволяют налоговым органам по-разному трактовать те или иные факты

экспортер может и не знать вовсе, система выносит решение об отказе в возврате», — рассказывает г-н Галибаев.

«Поводом к проверке всей цепочки поставщиков, — продолжает собеседник «Къ», — является система баллов, которая в силу двойного толкования может «загнать» в зону риска практически любого предпринимателя».

«В постановлении [№ 279, от 27.03.2013 г.] есть, например, такой критерий — осуществление взаиморасчетов за последние 5 лет с налогоплательщиком и у вас проверяют 5 баллов. По этой системе, если вы набираете 35 баллов и больше, то вы признаетесь рискованным налогоплательщиком и у вас проверяют всех поставщиков по пирамиде. Если набираете менее 35 баллов и признаетесь менее рискованным, и в этом случае проверяются только непосредственные поставщики», — уточняет представитель PwC.

«Проблема, — продолжает он, — заключается в неточности формулировок этих критериев, которые позволяют налоговым органам по-разному трактовать те или иные факты, что создает риск попадания в «зону риска».

«Вы — компания-экспортер, подаете в этом году в III квартале заявление на возврат НДС, накопленного с 2011 года. Что это значит? Это значит, что вы просите налоговый орган вернуть вам 12% своего оборотного капитала за эти годы и возместить их

в текущем. Налоговый орган проверяет ваших поставщиков, и, к примеру, выясняет, что один из них в 2015 году обанкротился. Хотя вы, как компания, работали с ним только в 2013 году и на тот момент он не был банкротом. На сайте КГД есть соответствующие базы неблагонадежных предпринимателей. Тем не менее, это дает повод налоговым органам начислить 5 баллов. Другими словами, госорган прямо говорит, что мы оставляем без внимания тот факт, что на момент заключения сделки поставщик был добросовестным, и принимает во внимание лишь то, что в 2015 году его признали банкротом. Хотя обе компании могут иметь декларацию, что сделка прошла чисто, и легально было уплачено в бюджет», — поясняет Саид Галибаев.

Всего в постановлении закреплено 16 критериев. И, по мнению экспертов PwC Казахстан, 9 из них имеют двойное толкование, что потенциально создает риск невозврата положенной для экспортеров фискальной льготы.

«Налоговый орган не принимает во внимание тот факт, что на момент сделки все эти налогоплательщики были добросовестными. Вот в этом и заключается большая проблема, по которой проверяют поставщиков до последнего уровня. От поставщика скрепок до промышленного оборудования. И нарушение, выявленное на любом из этих уровней, будет являться основанием для невозврата НДС», — заключают эксперты компании.

Впрочем, даже если налогоплательщик в ходе проверки набрал менее 35 баллов, это не отменяет риск проверок по всей цепочке.

«В этих правилах есть еще и такой аргумент, что если вы как налогоплательщик не набираете 35 баллов, то вас все равно могут проверить до последнего поставщика. Для этого введен пункт — если налоговый инспектор усмотрит в вашей деятельности схему ухода от налогов. Здесь идет речь о том, что налоговому инспектору не обязательно доказывать такую схему. Не обязательно подтверждать ее документально. Соответственно, не имеет значения, сколько баллов по системе вы набрали, если обнаружена такая схема — вас проверят до последнего уровня», — добавляет старший налоговый менеджер PwC Дана Токмурзина.

#### Упрощенка выходит из моды

Есть и другая сторона вопроса. В Казахстане действует ряд крупных налогоплательщиков. Всего их порядка 300, по отношению к которым предусмотрена «упрощенная процедура» возврата НДС. То есть, если налогоплательщик входит в число 300 крупнейших по стране, ему после подачи заявления на возврат автоматически без проверки перечисляют до 70% от заявленной суммы.

Однако если налогоплательщик решает получить 100% от суммы возврата со сроком исковой давности, ему аналогично предстоит пройти проверку по данной системе со все-

ми вытекающими проблемами. И это также создает определенные риски.

«В ходе полных проверок есть риск, что подтвержденная сумма к возврату станет меньше, чем ранее была предоставлена в рамках упрощенной процедуры. Это не только может привести к тому, что вы будете вынуждены вернуть разницу государству. Формально на эту сумму могут назначить пеню за незаконное использование этих средств, вплоть до уголовного дела. Именно поэтому сейчас крупные налогоплательщики отказываются от «упрощенки» и идут на возврат всей суммы. Чтобы потом в будущем избежать проблем», — рассказывает на условиях анонимности сотрудник одной из нацкомпаний РК.

Примерно аналогичного мнения придерживаются и в PwC Казахстан.

«Почему эта проблема [с возвратом НДС] еще стала актуальной? Были возвраты, которые осуществлялись местными исполнительными органами. Потом проводились перепроверки, и налоговики говорили, что, якобы, незаконно вернули налог. И соответственно вы в бюджет еще должны вернуть пеню. Потому что вы незаконно попользовались этими деньгами. И второй момент — по таким делам может быть возбуждено уголовное дело. Потому что вы попросили возврат на ту сумму, на которую не имели права. Логика здесь такая — возможно, у вас был умысел незаконно получить деньги из бюджета», — подчеркивает Дана Токмурзина.

стр. 2 >>>



**При оформлении займа по 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)

# Трансферт деятельности

## Регулирование

**В сентябре нынешнего года ожидается перечень государственных функций, подлежащих передаче в конкурентную среду. Эксперты считают, что подобная мера весьма эффективна.**

**Ербол КАЗИСТАЕВ**

Очередным шагом Плана нации станет передача государственных функций в конкурентную среду. В мае нынешнего года вице-министр национальной экономики **Марат Кусаинов** заявлял, что передача будет осуществляться согласно готовности этой самой конкурентной среды. «Один из рисков это неготовность конкурентной среды. Например, конкурентная среда не имеет возможности реализовывать функцию, так как стоимость ее реализации невыгодна либо отсутствует конъюнктура для реализации. В целях кардинального улучшения условий для предпринимательской деятельности в Казахстане отдельные виды госэкспертизы, в зависимости от технологической сложности работ, поэтапно передаются частному сектору. До 1 января 2016 года в конкурентной среде находилось всего 20% экспертиз проектов, с начала этого года в конкурентную среду дополнительно передано еще 30% (всего — 50%)», — заявил Марат Кусаинов.

Именно поэтому передача госфункций будет осуществляться поэтапно. Первым этапом станет проведение инвентаризации функций на предмет их передачи саморегулируемым организациям. Вторым шагом станет проведение анализа готовности рынка. Третий и четвертый этапы заключаются в рассмотрении итогов первых двух шагов Правительством РК и в непосредственной передаче государственных функций.

Как заявил Марат Кусаинов, в ходе инвентаризации государственные функции будут поделены на постоянные и временные. Постоянные это функции и задачи, стоящие перед государством всегда. И временные это функции, несущие краткосрочный характер для решения той или иной задачи.

«При этом стратегические функции, являющиеся основополага-



Передача государственных функций будет проходить поэтапно

ющими в деятельности каждого государственного органа, к передаче рассматриваться не будут. Учитывая характер исполнения временных функций госорганов, данный вид функций также предлагается не рассматривать к передаче», — заявил Марат Кусаинов.

Экономист **Жарас Ахметов** считает подобные меры осуществимыми. «Из самых общих соображений понятно, что государство должно сокращать свои разрешительные и надзорные функции. Если посмотреть на аудиторов, которые сами регулируют свою деятельность — у них все получается. Почему не должно получиться у других?»

«Я думаю, за государством должны остаться контроль прекурсоров (химические вещества), производство и оборот наркотических препаратов, фармацевтика, оружие и боеприпасы. Возможно, что-то еще. А все остальное, в принципе, с точки зрения надзора и разрешений, можно передать в конкурентную среду», — добавил собеседник «КЪ».

Также свои предложения выдвигает и партия «Нур Отан». «Мы изучили опыт зарубежных стран, на основе этого функции нами разделены на несколько категорий. В первую входят уборка помеще-

ний, питание и другие задачи, не требующие высокой квалификации. Как правило, они передаются на аутсорсинг без особых сложностей. Вторая категория включает в себя более сложные функции, такие как обеспечение документооборота, юридические услуги, IT-технологии. Они должны быть переданы более квалифицированным компаниям», — заявил заместитель председателя фракции «Нур Отан» **Аскар Базарбаев**.

Не так давно в Национальной палате предпринимателей прошли общественные слушания по поводу передачи части государственных функций, реализуемых Министерством по инвестициям и развитию РК, «Атамекену». Речь идет о развитии местного содержания, предоставлении сервисной поддержки субъектам индустриально-инновационной деятельности по продвижению отечественных товаров и услуг, а также возмещению части затрат отечественных производителей.

«Основной идеей НПП является создание единой площадки для государственных закупок, закупок квазигосударственного сектора и недропользователей, которая позволит потенциальным поставщикам, зарегистрированным в «Бизнес-ре-

естре», отслеживать планируемые и проводимые закупки, участвовать в работе созданных в каждом регионе рабочих комиссий по увеличению местного содержания в закупках», — сообщил председатель правления НПП «Атамекен» **Ельдос Рамазанов**. «Сейчас действительно важно учесть все тонкости проводимой работы, потому что уже были выявлены некоторые недоработки. Как союз, мы готовы помогать отстаивать интересы отечественных производителей. Мы знаем, что в НПП есть люди, которые стоят у истоков разработки базы «Бизнес-реестр», и которые готовы принять на себя функции управления. Думаю, у них это должно получиться», — заявил представитель союза нефтесервисных компаний **Нияз Жумат**.

Представитель НПП «Атамекен» **Айжан Бижанова** заверила, что передача государственных функций будет проходить поэтапно. «Передача будет осуществляться по мере готовности той или иной сферы. В настоящее время нами предложено обязательное заполнение аналитической формы под названием «Анализ готовности рынка». Это позволит нам четко определить конкретный способ и форму передачи функций».

# Невозвратный НДС

<<< стр. 1

«Жалоб на возвраты много, но никто не идет до конца. Видимо, есть вопросы к поставщикам. В целом, они (жалобы) поступали лишь в 2014–2015 годы. В конце 2014 года были внесены изменения в эти критерии. Пока есть вопросы по периодам, которые не до конца оговорены. На практике налоговики как хотят, так и трактуют их», — рассказывает источник, близкий к КГД.

## По ком колокол звонит

Как выяснил «КЪ», по состоянию на 1 января 2015 года, размер накопленных обязательств по возврату НДС составил почти 1,5 трлн тенге (по данным КГД). Из них 868 млрд тенге приходится на возврат экспортерам, из которых 392 млрд было выплачено в I полугодии 2015 года. Еще 27% (405 млрд тенге) суммарно накопленного превышения по НДС пришлось на основные средства (товары, работы и услуги) в счет предстоящих платежей по НДС.

В число крупных статей, сформировавших превышения по НДС, вошли 66 млрд тенге по накопленному НДС по геологоразведочным работам. Еще около 10% (148 млрд тенге) обязательств перед налогоплательщиками — НДС, по которому истек срок исковой давности.

Получить обновленные данные по накопленному превышению по НДС в КГД «КЪ» не удалось. В ведомстве сослались на то, что подобные сведения являются «налоговой тайной». Не прокомментировали в ведомстве и возможные изменения в критерии и оценки СУР.

Тем не менее, известно, что примерно 50% всех возвратов по НДС приходится на предприятия горно-металлургической отрасли. Например, в 2014 году из бюджета был возвращен НДС на сумму 416,9 млрд тенге. 49% этих средств получили 120 предприятий ГМК на сумму 203,7 млрд тенге.

«Правоприменительная практика, сложившаяся в Казахстане, свидетельствует о фактической невозможности для налогоплательщиков возврата исторически накопленного НДС», — рассказывает «КЪ» заместитель исполнительного директора Ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий (АГМП) РК **Максим Кононов**.

«Данная ситуация обуславливается использованием налоговыми органами Правил применения си-

стемы управления рисками в целях подтверждения суммы превышения налога на добавленную стоимость, предъявленной к возврату, и критериев степени риска, в частности, СУР «Пирамида». У налогоплательщика, как правило, отсутствует возможность устранить нарушения в порядке оформления первичной и учетной документации у поставщиков ТРУ второго и последующего уровней, с которыми у налогоплательщика, требующего возврата НДС, не имеется прямых договорных отношений», — поясняет собеседник.

Одно из возможных решений данной ситуации, по мнению представителя АГМП, будет «исключение или изменение применения СУР «Пирамида» для компаний, реализующих масштабные инвестиционные проекты, либо для компаний, включенных в перечень крупных налогоплательщиков».

«Предлагаемые нами изменения подразумевают применение СУР и соответствующую проверку поставщиков только первого уровня. Это бы значительно упростило систему возврата НДС и сделало бы ее более понятной для инвесторов. При этом, безусловно, необходимы и меры по совершенствованию администрирования НДС, в частности, путем введения более жесткой системы выявления и предупреждения уклонения от исполнения налогового обязательства и создания схем незаконного возврата налога из бюджета, разработки и внедрения эффективных мер по борьбе с недобросовестными налогоплательщиками и организациями-однодневками. В качестве таких мер могут выступать: введение электронных счетов-фактур, создание специального счета по НДС, позволяющего государству становиться участником расчетов с каждым налогоплательщиком в части НДС, усиление ответственности за неисполнение налоговых обязательств», — аргументирует Максим Кононов.

В РвС Казахстан также предлагают отменить или переработать правила, внеся точность в критерии с целью единообразного толкования и применения данных критериев при возврате НДС.

По информации, имеющейся в распоряжении «КЪ», в КГД сейчас идет налоговая проверка по заявлению АО «РД «КМГ» на возврат накопленного НДС. «В нацкомпании ощущают риски и боятся, что им не вернут возврат», — заявил источник. В самой компании на момент написания материала не прокомментировали запрос «КЪ».

# Астана наполняется энергией

**Прошедший в столице форум «Энергия будущего» стал одной из трех запланированных встреч экспертов в рамках подготовки к ЭКСПО-2017. Интриги добавил глава выставки Ахметжан Есимов, рассказавший о том, что по ряду параметров событие следующего года в Астане может превзойти предшествующие аналогичные мероприятия.**

**Арман БУРХАНОВ**

Очередная постиндустриальная волна вновь захлестывает мировую экономику. Привычную энергетическую систему, основанную на угле и нефти, лихорадит. При этом, если уголь подводит его свойство выделять при горении массу загрязняющих веществ, что все большим количеством стран признается неприемлемым, то рынок нефти просто нестабилен, а в перспективе черному золоту грозит полное истощение.

Впрочем, такое развитие событий не застанет врасплох тех игроков рынка, кто играет на опережение и заранее готовится к приходу «эры зеленых технологий». Даже нефтяные короли, вроде семьи Рокфеллеров или французского нефтяного гиганта Total, инвестируют в альтернативную энергетику. Total при этом вообще заявляет, что намерен стать мировым лидером в солнечной энергетике.

О том, что развитые страны сделали свой выбор, говорит и тот факт, что по итогам 2015 г. совокупная установленная мощность ветряных электростанций в мире превзошла мощность АЭС. Наиболее стремительно доля возобновляемой энергетики в общем балансе энергопотребления растет в ЕС и США, и популярность электрокаров в этих странах вполне закономерное явление.

Примечательно, что в активное продвижение возобновляемых энергоисточников включились и развивающиеся страны, для них это шанс обеспечить себе доступ к дешевой



энергии, избежав при этом пагубных последствий для окружающей среды. Иными словами факт, что альтернативная энергия становится безальтернативной, уже никем не оспаривается, вопрос в том, как осуществить безболезненный переход к зеленой технологиям без ущерба для роста ВВП.

Все эти вопросы планируется обсудить на Международной специализированной выставке ЭКСПО-2017 в Астане, своеобразной репетицией которой стал завершивший свою работу международный форум «Энергия будущего: энергия для всех», где представленные исследовательские проекты так или иначе соответствовали тематике будущего ЭКСПО.

Это уже третье подобное мероприятие, ежегодно проводимое Национальной компанией «Астана ЭКСПО-2017» в преддверии выставки в Астане. Первые два форума на тему «Энергия будущего: сокращение выбросов CO2», прошедший в ноябре 2014 года и «Энергия будущего: энергоэффективный образ жизни», который состоялся в декабре прошлого года в Париже, и где обсуждалась проблема изменения климата на планете, позволили не только собрать вместе ведущих междуна-

родных экспертов в области защиты окружающей среды, но и сделать привычным для них обсуждать глобальные проблемы экологии и вопросы альтернативной энергетики под эгидой ЭКСПО-2017.

Вот и в этот раз собравшиеся в Астане эксперты энергетической отрасли, ученые, лидеры общественных и неправительственных организаций, представители государственного сектора обсудили вопросы развития потенциала устойчивой энергетики, энергосбережения и энергоэффективности, а также роль международных организаций в этом процессе.

По мнению председателя правления АО «НК «Астана ЭКСПО-2017» **Ахметжана Есимова**, международный интерес к выставке в Астане огромен благодаря актуальности стоящих на повестке дня вопросов. Так, свое участие уже подтвердили 103 страны и 18 международных организаций, а к началу выставки участников будет еще больше.

Потребность в авторитетной и эффективной площадке для многостороннего диалога в области альтернативной энергетики подтвердил и генеральный секретарь

международного бюро выставок **Висенте Лоссертаес**. По его словам, ЭКСПО-2017 вполне может стать той платформой, где эксперты со всего мира смогут обсудить проблемы обеспечения людей энергией и, возможно, найдут необходимое решение.

«Энергия играет одну из ключевых ролей в жизнедеятельности человечества, при этом почти 1,3 млрд людей не имеют доступа к электричеству. ЭКСПО-2017 станет площадкой, призванной соединить различные инфраструктуры и отрасли производства, где специалисты из разных стран мира смогут поделиться своими знаниями и мыслями, как можно обеспечить мир энергией и при этом сохранить здоровье окружающей среды», — заявил г-н Лоссертаес.

Вера в то, что открытый диалог и обмен идеями помогут вообще, распространена среди экологов, как и уверенность, что долгосрочные стратегические интересы должны превалировать над сиюминутными потребностями. Все, что нужно — лишь политическая воля, способная претворить эти идеи в жизнь. И похоже, у Астаны

такая воля есть, в частности, проведение ЭКСПО и масштабное строительство служит тому наглядным примером.

Выступая перед участниками форума, Ахметжан Есимов сообщил, что по состоянию на сентябрь на территории будущей выставки завершено 85% работ. При этом активный ход работ на строительстве выставочного комплекса можно наблюдать и «вживую». Деловито сноющая техника в количестве 560 единиц и свыше 17 тыс. рабочих, помноженные на пристальное внимание руководства страны гарантируют, что стройка будет завершена в полном соответствии с графиком.

О том, что выставка в Астане состоится, а ее результаты могут сулить человечеству долгосрочные преимущества, знают уже 200 млн человек. Такова на сегодня международная аудитория, охваченная «Астана ЭКСПО-2017» при помощи ведущих мировых информационных ресурсов. Как рассказал Ахметжан Есимов, уже к концу года эта цифра вырастет до 500 млн, а к началу самой выставки этот показатель достигнет 900 млн человек.

Наращивая аудиторную инфраструктуру, организаторы ЭКСПО-2017 надеются привлечь на нее не менее двух миллионов зарубежных гостей, старт международной продажи билетов на выставку уже начался. При этом на переговорах с Международным бюро выставок (МБВ) Казахстану удалось добиться минимальной стоимости входных билетов, на сегодня стоимость посещения выставки составляет от 6 тыс. тенге. По мнению А. Есимова, это должно привлечь на выставку максимальное число как казахстанцев, так и иностранных туристов.

Всего в дни проведения выставки в «Астана ЭКСПО-2017» ожидают порядка 5 млн посетителей, из которых большую часть могут обеспечить сами казахстанцы, а также гости из стран СНГ и Китая.

Впрочем, вне зависимости от того, кто составит основную костяк посетивших ЭКСПО-2017 в Астане,

она вполне может стать одной из самых доступных для посещения выставок за всю историю ЭКСПО.

В частности, предусмотрена целая система скидок для пенсионеров, многодетных матерей, студентов и школьников. Также свободный доступ на выставку будут иметь ветераны и инвалиды Великой отечественной войны, лица с ограниченными возможностями, дети-сироты и дети младше шести лет.

Для сравнения: билет на последнюю выставку ЭКСПО-2016 в турецкой Анталии был дороже, чем планировалось в Астане, правда, как в свое время отмечали казахстанцы, там бывавшие, стоимость билета в Турции значительно снижалась, если гости посещали ее всей семьей.

Впрочем, ставка делается не столько на цену, сколько на качественный отбор экспозиций, которые и должны обеспечить интерес к ней. Как рассказал Ахметжан Есимов, в компании уже подвели итоги конкурсного отбора на лучшие мировые практики в области энергетики для главного павильона «Зона лучших практик международного выставки ЭКСПО-2017».

Отбор работ, по словам руководителя «Астана ЭКСПО-2017», осуществлялся Международной отборочной комиссией, в которую вошли лауреат Нобелевской премии **Джордж Смут**, генеральный директор международного экспериментального термоядерного реактора (ИТЭР) **Бернар Биго**, директор направления энергетики и полезных ископаемых Всемирного банка **Чарльз Файнштейн**, а также генеральный директор Института энергии и ресурсов **Раджендра Пачаури**.

«Зона лучших практик — это, по сути, сердце выставки, где будут собраны лучшие зеленые технологии со всего мира. Это павильон поможет представить технологический и интеллектуальный прорыв в преодолении энергетических проблем XXI века», — заявил Ахметжан Есимов, подчеркнув, что ЭКСПО-2017 может дать начало новой эре в области энергетики.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВЪ**

Газета издается с июля 2002 г.

Собственность: ТОО «Altisco Partners»

Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 17, б/д «Нурлы-Тай», блок 5А, оф. 119

Тел./факс: +7 (727) 232-45-55.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

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

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

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

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

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

Служба распространения: Рамзан БАЙРАМОВ, g.baigatov@kursiv.kz

Технический редактор: Ольга ТРИТЕНКО

Корректорское бюро: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО, Евсения ТРЫШКОВА

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

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

Корреспондент в г. Астане: Ербол КАЗИСТАЕВ

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

Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан.

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

Отпечатано в типографии РПНК «Экспресс».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

# Государство и музеи: кто должен платить по счетам?

## Спор

На сегодняшний день государственного финансирования недостаточно для развития музеев. Впрочем, перейти на самофинансирование они пока тоже не готовы, а найти золотую середину мешает неподготовленная законодательная база. Это стало одним из предметов обсуждения на прошедшей в Алматы международной арт-бизнес-конференции «Керемет».

Елена ШТРИТЕР

Перед казахстанскими музеями сегодня стоит множество вопросов, от решения которых зависит их успешное функционирование. И самым острым из них был и остается вопрос финансирования.

Государственная поддержка — это обычная практика для музеев многих стран. В частности, в 2007–2008 годах Британский музей получал 56% своего бюджета за счет грантовой поддержки государства и 20% покрывал доходами от собственной деятельности. В эти же годы Национальная галерея в Лондоне получала 79% своего бюджета от государства и только 7% — от собственных продаж.

Основное отличие заключается в том, что в других странах важную роль в финансировании подобных музеев играют не только федеральные субсидии, но и корпоративные и частные пожертвования, иначе говоря — фандрайзинг.

«Мы разработали пакеты для спонсоров, создали список произведений искусств, которые хотели бы видеть в наших фондах. Однако, разослав почти 80 предложений нашим национальным компаниям, мы получили только один (!) отклик, который содержал очень корректный ответ, что во время финансового кризиса компания ничем музею помочь не может», — рассказывает директор Центра современного искусства Национального музея РК Роза Абенова. — Мы начали задумываться о том, почему этот очень эффективный на Западе инструмент не работает в Казахстане, и пришли к выводу, что главным в связке музей—бизнес—государство остается государство. Именно оно может дать какие-то преференции бизнесу, который участвует в жизни музея. На данный момент налоговая и законодательная базы Казахстана пока не



Музеи жаждут зарабатывать самостоятельно, но законодательная база этого не позволяет

имеют четко определенной позиции к спонсорам и меценатам».

Кроме того, многие зарубежные музеи имеют большую популярность среди туристов. К примеру, Эрмитаж ежедневно посещают до 25 тыс. человек. При этом стоимость входного билета туда — 580 рублей (около 3 тыс. тенге). Вход в Русский музей обойдется в 490 рублей (2,3 тыс. тенге). Входной билет в Лувр стоит 15 евро (5,7 тыс. тенге), в Версаль — 13 евро (4,9 тыс. тенге). Входной билет в Музей им. Кастеева стоит 500 тенге. Всего \$1,5 плюс отсутствие туристического потока.

При этом в условиях перехода из государственного сектора в статус РГКП музеи получили возможность иметь собственные источники дохода, чтобы развиваться, пополнять фонды, устраивать международные проекты, выплачивать более высокую зарплату сотрудникам. Но в купе с этим — неподготовленную законодательную базу.

«На данный момент государственное субсидирование — это 90% бюджета музея и 10% — наши собственные доходы. Поэтому перспективы полного перехода на самообеспечение (а такие мысли уже звучали) вызывают беспокойство, поскольку эти перспективы пока весьма туманны», — рассказывает Гульмира Шалбаева, директор Государственного музея искусств им. А. Кастеева. — На

сегодняшний день законодательная база нашего государства, к сожалению, не дает нам достаточной свободы для успешной коммерциализации. С одной стороны, нас призывают к государственно-частному партнерству, изысканию возможностей самофинансирования, чтобы облегчить госбюджет, с другой — нам нельзя заниматься коммерцией. Например, мы можем производить собственную сувенирную продукцию. Теоретически. Но мы не имеем права ее реализовывать. И нам приходится искать всевозможные компромиссные решения, для того чтобы вести коммерческую деятельность, но при этом не выходить за рамки закона».

Еще один камень преткновения — система госзакупок. По словам Гульмиры Шалбаевой, те, кто работает в госучреждениях, это прекрасно понимают. «Механически следуя букве закона, мы теряем в качественном и интеллектуальном наполнении. Вот простейший пример: если нам надо выпустить художественный альбом или каталог, мы должны провести тендер, а в тендере побеждает тот, кто предлагает наименьшую сумму. И хотя мы выставляем совершенно немислимые условия и требования к качеству, чтобы победила действительно достойная типография — для художественного каталога необходима, в частности, идеальная цветоко-

рекция и прекрасная полиграфия. Все участники тендера заявляют, что обладают всем необходимым оборудованием и опытом. Так, в одном из тендеров победила типография даже не областного центра, которая выпустила каталог, который смело можно было отправить прямоком в мусорную корзину... И такое в нашей практике было не единожды», — рассказывает спикер.

Кроме того, если говорить о покупке тех же произведений искусства, то здесь дешевле — не всегда лучше. Скорее наоборот. Да и тендеры не всегда... уместны.

По предоставленным Министерством культуры и спорта данным, на обеспечение сохранности историко-культурного наследия РК в 2015 году было выделено 2,613 млрд тенге, в 2016-м — 2,711 млрд тенге, а в 2017 и 2018 годах планируется выделить 2,678 млрд тенге.

Из них, к примеру, РГКП «Центральный государственный музей РК» получил 320,8 млн тенге — в 2015 году, 315 млн тенге — в 2016 году, 313,3 млн тенге запланировано на 2017 год и 310,8 млн тенге — на 2018-й. РГКП «Государственный музей искусств им. А. Кастеева» из государственного бюджета получил 238,6 млн тенге в 2015 году, 238,4 млн тенге — в 2016-м, а на 2017 и 2018 годы запланировано 238,4 млн тенге.

# Совершеннолетие вузов

## Образование

В Казахстане уже не первый год идут разговоры об академической и управленческой самостоятельности отечественных государственных вузов. Не так давно в Министерстве образования заявили, что уже ведутся работы по внедрению данной практики. Эксперты считают, что подобные меры существенно повысят уровень образования в стране.

Ербол КАЗИСТАЕВ

Согласно Государственной программе развития образования на 2016–2019 годы планируется поэтапное расширение управленческой и академической самостоятельности государственных и национальных вузов по опыту Назарбаев Университета. Таким образом, отечественные высшие учебные заведения будут преобразованы в некоммерческие объединения со стопроцентным государственным участием.

«Преобразование организационно-правовой формы высших учебных заведений в некоммерческие акционерные общества и другие организационно-правовые формы направлено прежде всего на расширение их управленческой самостоятельности, укрепление доходности и установление финансовой модели, приближенной к мировой практике. Кроме того, это возможно самостоятельного решения вопросов найма на работу, формирования студенческого контингента в разрезе специальностей и направлений подготовки (образовательных программ), определения вузами академической структуры», — заявил директор департамента высшего и послевузовского образования Министерства образования и науки РК Дархан Ахмет-Закв.

Как сообщает спикер, такая самостоятельность предполагает наделение вузов полномочиями в установлении форм взаимодействия между профессорско-преподавательским составом и студентами, а также определении собственных учебных планов и дисциплин.

Согласно плану Минобра при университетах будут созданы наблюдательные советы и фонды для финансирования образовательной деятельности. Также предусматривается ежегодная публичная отчетность и проведение финансового аудита. В Министерстве образования считают, что подобные меры повысят конкурентоспособность и социальную ответственность вузов.

Также будут проработаны механизмы по трансформации частных вузов в некоммерческие организации образования. Переход вузов на новые организационно-правовые формы будет предусматривать создание наблюдательных советов, эндаумент-фондов, ежегодную публичную отчетность и проведение аудита финансовой деятельности.

Политолог Жаксылык Сабитов считает, что программа самостоятельности вузов — это необходимый шаг к повышению качества образования в стране, а государственное регулирование лишь создает ненужную бюрократизацию, которая является бесполезной тратой времени и ресурсов.

«На мой взгляд, произойдет усиление сильных вузов и ослабление слабых. Это поможет потребителям понять, кто есть кто на рынке высшего образования. В долгосрочной перспективе это приведет к тому, что появятся бренды университетов, а сам рынок станет более понятен для простых обывателей», — заявил собеседник «Къ».

«Академическая и управленческая самостоятельность вузов позволит разрабатывать образовательные программы с учетом возможностей и особенностей профиля каждого

университета, формировать стратегию развития, ориентируясь на реальные тенденции социального и экономического развития. Гибкая управленческая структура даст университетам возможность диверсифицировать источники дохода, коммерциализировать результаты научных исследований, самостоятельно определяя приоритеты. Важно нововведение — выборность и публичная отчетность ректоров, деятельность наблюдательных советов. Это важный аспект прозрачности образования, показатель того, что общество сможет реально влиять на образовательные процессы, определяя соответствующие рамки и ориентиры», — считает политолог Елена Нечаева.

Как заявляют в Министерстве образования, уже сегодня предприняты первые шаги к самостоятельности вузов. С нынешнего года в 28 университетах страны функционируют наблюдательные советы, внедрена выборность ректоров и их отчетность перед общественностью. Также на согласовании в государственных органах находится концепция закона РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам академической и управленческой самостоятельности высших учебных заведений».

По мнению Жаксылыка Сабитова, реализуемая программа не решит всех проблем отечественного высшего образования. Политолог считает, что нужно полностью внедрять американскую систему, которая подразумевает кардинальные изменения.

«Во-первых, упразднение выделения грантов по государственному заказу. Сейчас абитуриентов заставляют сразу после 11-го класса выбирать себе специальность, а потом они 4 года учатся по программе Министерства образования. В американской же системе после окончания школы выпускники выбирают лишь направление, техническое или гуманитарное. А после 2-го курса студенты выбирают конкретную специализацию. Это ведет к тому, что выбор специальности является более осознанным, нежели выбор kota в мешке после 11-го класса», — заявил Жаксылык Сабитов.

«Во-вторых, — продолжает политолог, — придется устранить государственный стандарт специальностей. Это позволит университетам и преподавателям самим разрабатывать необходимые курсы для студентов для получения основной специальности (major). Также нужно разрешить получать дополнительные специальности (minor) при освоении обязательного объема знаний».

«И, в-третьих, придется упразднить стационарные группы, характерные для советской системы образования. При западной системе образования на каждом занятии студент сидит с «одноразовыми одногруппниками». Все это исходит из того, что не существует общих рабочих планов обучения для специальностей», — подытожил эксперт.

Елена Нечаева считает, что основная проблема казахстанского высшего образования заключается в том, что оно отстает от реальных потребностей общества, чересчур теоретизировано. По ее мнению, система высшего образования слабо интегрирована с образовательной программой общеобразовательной школы.

«Формирование государственного образовательного заказа не в полной мере учитывает тенденции социально-экономического развития страны и показатели трудоустройства выпускников. Новая финансовая модель развития вузов призвана сделать образование ориентированным на конечный результат — подготовку востребованных специалистов, отвечающих самым высоким стандартам. Многие при этом будут зависеть от самих университетов, уровень социальной ответственности которых существенно повысится», — считает собеседник «Къ».

Эксперты считают, что самостоятельность вузов не решит всех проблем высшего образования



Статистика

По данным Министерства образования, на сегодняшний день в Казахстане насчитывается 131 вуз, из которых 10 национальных, 32 государственных, 13 негосударственных, 1 международный, 19 акционированных, 55 частных и 1 вуз контролируется Верховным судом.

По данным комитета по статистике Министерства национальной экономики РК, в 2015/16 учебном году насчитывалось порядка 460 тыс. студентов, на которых приходилось 38 тыс. преподавателей.

# Больной вопрос

## Авто

В Алматы завершена работа по охвату периметра Зеленого базара зоной автоматизированной платной парковки. Всего в районе Центрального рынка для автолюбителей южной столицы доступно 549 паркомест. Алматинцы достаточно неоднозначно отнеслись к этой инициативе местных властей. По их мнению, это удобно для временных водителей, тогда как для «постояльцев» рынка это достаточно дорогое удовольствие.

Анна ЭМИХ

Платные парковки — тема для алматинцев животрепещущая. Особенно для тех, у кого нововведение «пришло» к дому или — что чаще всего — к офису. На форумах и всевозможных обсуждениях в баталиях, нужны платные парковки или нет, сломано не одно копье.

«Ну слава богу, побыстрее бы уже вводили платные парковки по всему городу, может, машин станет меньше наконец. Ходить невозможно, все заставлено», — пишет пользователь с ником «Замбони».

«А почему бы этот вопрос не вынести на голосование граждан? А обяжут работодателей компенсировать данные расходы, если они не обеспечивают офисы парковочными местами?» — вопрошает «15».

«Парковка должна стоить не более 25 тнг/час, за 8 часов, что длится рабочий день не более 200 тнг», — считает «Наблюдатель Астана».

«Платные парковки — своевременное решение, особенно вблизи торговых учреждений и других служб по обслуживанию населения: без проблем нашел место, сделал свое дело и уехал, площади используются не как гаражи», — пишет «судейман июнсов».

И таких обсуждений, ветвящихся комментариями, на просторах казнета великое множество, и они не утихают с течением времени.



Затраты на создание зоны парковочного пространства вокруг Зеленого базара составили более 324 млн тенге

Тем не менее в соответствии с решением, принятым Общественным советом города 15 июня, платные парковки продолжают потихоньку осваивать городское пространство. В частности, на данный момент полностью охвачен периметр Зеленого базара (квадрат улиц Макарова — Пушкина — Зенкова — Жибек жолы). Завершающим штрихом стали 123 парковочных места по проспекту Жибек жолы между улицами Пушкина и Зенкова.

Как отметил директор ТОО «Алматы спецтехпаркинг сервис» Марат Прибеков, самый сложный этап внедрения платных парковок остался позади, поскольку именно на Зеленом базаре была самая тяжелая дорожная ситуация: «Мы ежедневно проводим мониторинг дорожной ситуации на участках и следим за показателями. Одно из самых больших наших достижений — то, что мы разгрузили движение автотранспорта в этом районе: автомобилисты перестали парковаться вторым рядом, на тротуарах и под запрещающими знаками. Практика показывает, что автолюбители адаптируются к новым условиям и платные парковки становятся востребованными. Сейчас среднее время парковки в зоне составляет 1 час».

Кстати, по проекту Яна Геяла проспект Жибек жолы через какое-то время должен полностью стать пешеходным. Однако г-н Прибеков не видит в этом никаких проблем:

«Когда Жибек жолы станет полностью пешеходным, мы демонтируем оборудование и перенесем его на другую парковку».

Впрочем, это вопрос будущего, а сейчас первое, что бросается в глаза при подъезде к Зеленому базару, — свободная дорога и... чистота. Последнее не обязательно связано с парковкой, но тем не менее. С обочин действительно исчезли припаркованные в два, а то и в три ряда машины — соответственно, исчезла и вечная пробка. Раньше подобная обстановка здесь была только в понедельник — день, когда рынок не работает.

Ни один из находящихся в зоне парковки паркоматов не пустует. Завсегда даи уверенно оплачивают парковку, кто-то читает инструкцию. Впрочем, к услугам новичков — работник парковочной зоны, который между фоторейдами (контролеры «Алматы спецтехпаркинг сервис» снимают номера припаркованных автомобилей и отправляют их в общую базу данных, а на основании этих снимков водителям, не оплатившим парковку, выписывается штраф) объясняет, какими способами можно внести плату.

Внешне территория вокруг рынка приобрела вполне благоприятный вид. Что касается мнения водителей, то здесь все, как в Сети: кто-то доволен, кто-то — нет.

Водитель Жанна платную парковку у Зеленого рынка считает

делом хорошим и нужным. «Я часто приезжаю на Зеленый базар за продуктами и как платила 100–200 тенге стихийным стоянчикам, так и сейчас плачу. Только через паркомат. Так что для меня в этом смысле ничего не изменилось. Зато появились свободные места, и теперь я могу припарковаться поближе, а не идти с сумками пару кварталов», — говорит она.

А вот другого алматинца — Темирбека — платная парковка, напротив, вынуждает искать место для своего автомобиля где-то на соседних улицах: «Я тут работаю, приезжаю утром рано, уезжаю вечером. Сами посудите: платить 800–1000 тенге в день за парковку — накладно».

В принципе, идеальным вариантом, решающим эту проблему, был бы большой подземный паркинг, однако в ближайшее время подобные проекты реализовываться в Алматы не будут, поскольку не выгодны инвесторам. При стоимости часа парковки 4–5 евро (1140–1520 тенге) подобный проект может окупиться за 7–10 лет. В противном случае этот срок грозит растянуться на неопределенное время. Ну а вышеназванная стоимость вряд ли устроит горожан.

Затраты на создание зоны парковочного пространства вокруг Зеленого базара составили более 324 млн тенге. Кроме того, разработчики пообещали уделить внимание улицам, расположенным неподалеку от Зеленого базара, чтобы разгрузить и их (этот шаг, кстати, вызывает некоторую тревогу у жителей окрестных домов, которые опасаются, что водители начнут парковаться во дворах домов, на клумбах и детских площадках).

Впрочем, пока следующая парковочная зона появится не здесь, а на Новой площади (по улице Сатпаева между улицами Желтоксан и Фурманова). Там платными станут площадки по обеим сторонам от монумента Независимости и небольшая площадка рядом с торговым центром «Алматы».

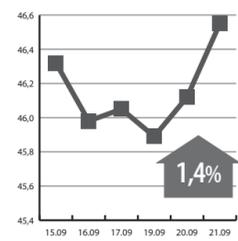
С момента запуска в рамках проекта единой автоматизированной системы платных парковок в Алматы установлено две парковочные зоны (вторая расположена у городского акимата) на 653 парковочных места и совершенно более 150 тыс. парковочных сессий.

# ИНВЕСТИЦИИ

## ОФИЦИАЛЬНЫЕ КУРСЫ ВАЛЮТ НА 21/09/16

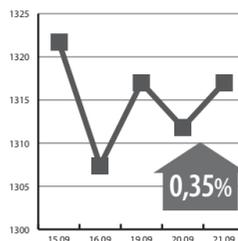
1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	256.28	1 ДИРХАМ ОАЭ	AED / KZT	92.4	1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN / KZT	88.36	1 ТАЙСКИЙ БАТ	THB / KZT	9.76	1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK / KZT	39.66
100 БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ	BYR / KZT	174.32	1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	339.4	1 РИЯЛ САУДОВСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	90.52	1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	113.99	1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	347.35
1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ	BRL / KZT	103.81	1 ЕВРО	EUR / KZT	379.48	1 МЕКСИКАНСКИЙ ПЕСО	MXN / KZT	17.27	100 УЗБЕКСКИХ СУМОВ	UZS / KZT	11.31	1 ЮЖНО-АФРИКАНСКИЙ РАНД	ZAR / KZT	24.4
100 ВЕНГЕРСКИХ ФОРИНТОВ	HUF / KZT	12.29	1 ИНДИЙСКАЯ РУПИЯ	INR / KZT	5.06	1 МОЛДАВСКИЙ ЛЕЙ	MDL / KZT	17.23	1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	13.13	100 ЮЖНО-КОРЕЙСКИХ ВОН	KRW / KZT	30.31
1 ДАТСКАЯ КРОНА	DKK / KZT	50.95	1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	50.88	1 НОРВЕЖСКАЯ КРОНА	NOK / KZT	40.97	1 ЧЕХСКАЯ КРОНА	CZK / KZT	14.05	1 ЯПОНСКАЯ ЙЕНА	JPY / KZT	3.33

### BRENT (15.09 – 21.09)



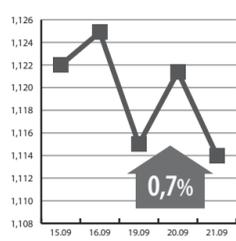
Рост нефти обусловлен опубликованными еженедельными данными Американского института нефти (API).

### GOLD (15.09 – 21.09)



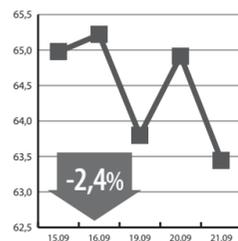
Золото находится под давлением на ожиданиях по решению Федеральной резервной системы США.

### EUR/USD (15.09 – 21.09)



Доллар находится под давлением на ожиданиях по решению Федеральной резервной системы США.

### USD/Rub (15.09 – 21.09)



Доллар подешевел к рублю на фоне роста цен на нефть.

## ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

### Драгоценные металлы найдутся в обороне

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

Золото и серебро существенно выросли в этом году, и «быки» любят белый металл, несмотря на крутые коррекции в последнее время. Но участники рынка драгоценных металлов взволнованы: они ждут итогов заседания FOMC, которое состоится на следующей неделе.

На прошедшей неделе драгоценные металлы вновь заняли оборонительную позицию. Процесс вытеснения спекулянтов, который начался на рынках облигаций и акций, в целом привел к снижению уровня риска на рынке. Заседания центральных банков США и Японии на следующей неделе должны сориентировать участников относительно будущего и дать направление.

Кривая доходности в США сделала самый крутой наклон за 10 недель на фоне ожидания повышения процентных ставок в сочетании с общим снижением интереса к риску в условиях волатильности. Это привело к тому, что реальная доходность по 10-летним облигациям США вернулась к максимуму на уровне 0,20%, который был до референдума о выходе Великобритании из ЕС.

Негативное влияние повышения ставок доходности по облигациям помешало золоту отреагировать на последствия падения курса доллара. Лучшее всего ситуация понятна на примере золота, цена которого выражена в евро.

В результате снижения цены золота и падения курса доллара к евро контракт XAU/EUR вернулся к ключевому уровню поддержки 1170 евро за унцию. Прорыв ниже может сигнализировать о продолжении нисходящего движения к 1153 евро за унцию, что может оказать дополнительное давление на XAU/USD, где торговля сейчас относительно спокойная.

Золото, цена которого установлена в евро, находится под давлением из-за неспособности найти поддержку в снижении курса доллара.

Несмотря на то что риск повышения ставки Федеральным комитетом по операциям на открытом рынке на следующей неделе равен 20%, участников рынка не покидают опасения, что Джанет Йеллен и ее коллеги в FOMC могут решить действовать. Несколько заявлений в поддержку повышения ставки и одно в поддержку сохранения мягких условий от официальных представителей ФРС на прошедшей неделе создали перспективу сохранения политики «без изменений» в очередной раз, а это может пошатнуть репутацию банка.

Вне зависимости от того, на что будут обращать внимание участники рынка в поисках направления, золото уже несколько раз превалило попытку вырваться из диапазона, сформированного после роста, произошедшего после референдума в Великобритании 24 июня.

Серебро во второй раз в этом году пережило коррекцию, которая составила более 10%. Это в 2 раза больше самого последнего падения золота в процентах.

Тем не менее белый металл подорожал с начала года на 38% против роста золота на 25%. Это объясняет, почему «быки» любят серебро. Когда золото идет, серебро бежит. Серебро сильно страдает во время коррекций, но зато значительно выигрывает во время роста цен на металлы.

## Члены ОПЕК планируют обсудить заморозку добычи нефти

**Арай АУЛЬБЕКОВА**

За неделю цены на нефть снизились на 2,59%. Цена на ноябрьские фьючерсы нефти марки Brent составила \$45,88 за баррель, а цены нефти WTI опустились до \$43,44 за баррель. Это наблюдалось на фоне падения американского эталона до более чем 5-недельного минимума, так как признаки сохраняющегося восстановления буровой активности в США в сочетании с увеличением экспорта из ОПЕК усилили обеспокоенность по поводу мировой перенасыщенности предложения.

Участники рынка по-прежнему сосредоточены на числе буровых установок в США после недавних сигналов его увеличения. На прошлой неделе научно-исследовательский центр нефтегазовой сервисной компании Baker Hughes сообщил, что число буровых нефтяных установок в США выросло на 2 на прошлой неделе, до 416, увеличиваясь 11-ю неделю из последних 12. В фокусе дня будут обновленные данные по буровым установкам.

Все внимание рынка сосредоточится на предстоящей встрече крупных производителей, где они будут обсуждать ограничение добычи.

Члены ОПЕК намерены обсудить потенциальное ограничение производства в ходе неформальной встречи на полях Международной энергетической конференции в Алжире 26–28 сентября.

Но многие участники рынка сомневаются, что предстоящее в конце сентября заседание завершится принятием каких-либо мер по сокращению мирового перепроизводства. Большинство из них считает, что вместо этого производители нефти будут продолжать следить за рынком, отложив переговоры по вопросу заморозки до официальной встречи ОПЕК в Вене, запланированной на 30 ноября.

Генеральный секретарь ОПЕК Мухаммед Баркиндо выразил мнение, что в случае если сделка состоится, то она может связать участвующие в ней государства соглашением на год.

Другие официальные лица стран ОПЕК также дали понять, что какое-либо связующее соглашение по ограничению добычи неизбежно, хотя длительность возможной заморозки, по их словам, будет меньше.

ОПЕК и крупные производители нефти, не входящие в картель, в первую очередь Россия, ведут переговоры относительно перспектив замораживания добычи на определенном уровне. Несмотря на то что такая возможность обсуждается уже несколько месяцев, нет даже примерно плана, как и базового уровня.

Министр энергетики Алжира Нуреддин Бутерфа заявил, что любое замораживание добычи обеспечит балансировку на рынке как минимум в течение шести месяцев.

Ранее в этом году попытка совместно заморозить уровень производства не увенчалась успехом из-за отказа Саудовской Аравии подписывать соглашение без участия Ирана.

21 сентября трейдеры сосредоточат все внимание на данных по запасам в США в поиске свежих указаний на предложение и спрос на нефть.

На предстоящей неделе участники рынка также будут отслеживать новости вокруг неформальной встречи крупных экспортеров нефти.

## ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (15.09 – 21.09)

### KASE

рост	изм. %	падение	изм. %
АО «Банк ЦентрКредит»	1,40%	АО «КЕБООС»	7,90%
KAZ Minerals PLC	-3,40%	АО «Казактөлеком»	-0,50%
АО «Народный сберегательный банк Казахстана»	-0,20%	АО «КазТрансОйл»	-2,10%
АО «Космет»	%	АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз»	-1,10%

### NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
Oneok Energy	1,55	Horman Int. Industries	-1,07
Southwestern Energy	1,41	Deumont Mining	-0,48
Platorthon Oil	1,45	Var	-0,4
Murphy Oil	2,51	Aurodesk	-0,95
Range Resources	3,21	Passoq	-1,13
Transocean	0,72	Skyvaca Solutions	-1,43
ONEOK	2,3	FS Petroski	-2,09
Freerport-McMoRan	0,67	Starbucks	-1,4
Apache	3,34	Allergan	-5,8
Devon Energy	1,91	Micron Technology	-0,28

### MMVB

рост	изм. %	падение	изм. %
Бошнелль АНК	2,21	TRK	0,4
Норвель	1,99	ААРОСА	0,35
Нобвек	1,7	Сбербанк	0,25
АДК «Система»	1,66	ФосАгро	0,22
Трансконверт (руб.)	1,61	PHK	0,12

### PTC

рост	изм. %	падение	изм. %
Норвель	2,67	ФосАгро	0,22
Бошнелль АНК	2,13	TRK	0,2
Нобвек	1,82	Роснефть	0,14
ВТБ	1,81	PHK	0,12
СОВЕРС	1,81	Нефтьон	0
АДК «Система»	1,77	Сбербанк (руб.)	-0,01
Бошнелль АНК (руб.)	1,71	Polymint International	-0,46
Сургутнефтегаз	1,63	PHK	-0,63
Трансконверт (руб.)	1,55	PL Budeo	-0,69
ЛУКОЙЛ	1,46	Вернекс-Ойлсервис МПД	-1,03

### DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Deutsche Bank AG	6,16%	Deutsche Wohnen AG	0,51%
ThyssenKrupp AG	5,54%	Pharmazie/Medical Care AG & Co KGaA	0,54%
Volkswagen AG	4,43%	ProSiebenSat.1 Media SE	0,58%
Commerzbank AG	4,16%	Vonovia SE	0,60%
Boehringer Ingelheim Biotec AG	3,81%	Deutsche Lufthansa AG	0,97%
Daimler AG	3,60%	Henkel AG & Co KGaA	1,05%
Continental AG	3,15%	Bayer AG	1,31%
BASF SE	2,94%	adidas AG	1,40%
Linde AG	2,88%	Freemove SE & Co KGaA	1,53%
Infineon Technologies AG	2,57%	Merck KGaA	1,80%

### БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	-0,42%
Dow	-0,78%
FTSE 100	0,35%
NASDAQ	-0,46%
Nikkei 225	-3,11%
S&P500	-0,87%
PTC	-3,43%
Hong Kong	-1,85%
ММВБ	-1,21%
IBOVESPA	-2,43%

### СЫРЬЕ

	изм. %
Light	0,74%
Natural Gas	0,11%
Алюминий	0,41%
Медь	0,89%
Никель	0%
Олово	0%
Палладий	0,66%
Платина	0,38%
Серебро	-0,24%
Цинк	0%

### FOREX

	изм. %
Eur/Chf	-0,08%
Eur/JPY	-0,58%
Eur/Kzt	0,00%
Eur/Rub	0,04%
Eur/USD	0,01%
Usd/Chf	-0,11%
Usd/JPY	-0,59%
Usd/Kzt	0,00%
Usd/Rub	-0,04%

## ИНВЕСТИДЕЯ

# IPO Nutanix на финишной прямой

**Аналитики ИК «Фридом Финанс» предлагают казахстанским инвесторам поучаствовать в IPO американской компании Nutanix, которое состоится 29 сентября. Основанная в 2009 году выходцами из Google, Amazon и Facebook компания лидирует на 22-миллиардном рынке виртуальных платформ и за последние 3 года увеличила выручку в 8 раз. Эксперты оценивают потенциал роста в 30%.**

**Сакен УСЕР, директор департамента корпоративных финансов ИК «Фридом Финанс»**

— Расскажите, что это за компания — Nutanix и почему нужно участвовать в первом размещении ее акций?  
— Это первопроходец нового растущего сегмента. Компания со-

дает платформы для развертывания дата-центров, объединяющие в себе как вычислительные ресурсы (софт), так и ресурсы хранения («железо») в единый очень эффективный и быстро масштабируемый блок. У компании уже 3111 активных клиентов, в том числе Kellogg, Best Buy, NASDAQ, Toyota, Yahoo Japan. Благодаря платформам Nutanix компании могут очень быстро развернуть свои масштабные центры обработки данных для любых задач, аналогичные тем, которые используют Amazon и Google, но без создания собственного аппаратного и программного обеспечения. Плюсы этих систем — большая эффективность на малых мощностях, высокая гибкость и скорость выполнения задач. По данным IDC, использование платформ Nutanix в среднем на 30,6% снижает затраты на IT-инфраструктуру.

— Каковы последние финансовые показатели компании?  
— За 3 последних года выручка Nutanix выросла в 8 раз, до

\$241 млн по итогам 2015 года. По прогнозам, данным исследовательскими компаниями, рынок инфраструктурных услуг достигнет в 2016 году объема в \$22,4 млрд. Компания пока убыточна, однако движется к прибыльности — маржа прибыли сейчас на уровне 39 против 147% в 2013 году. Причина — высокие маркетинговые затраты: Nutanix активно усиливает свое присутствие на рынках Азии. Также компания много инвестирует в исследования.

В 2014 году оценка компании на венчурном рынке выросла более чем в 2 раза, с \$950 млн в январе до \$2 млрд на инвестиционном раунде в августе 2014 года. Крупнейшими акционерами Nutanix являются LightSpeed Venture Partners (23%) и Khosla Ventures (11%). На данный момент это последний инвестраунд перед IPO.

— Какой потенциал роста вы видите?  
— Мы оцениваем потенциал роста акции более чем в 200%. Что ка-

сается нашего прогноза по выручке компании, наш стресс-тест оценки исходил из замедления роста с нынешних 90% в 2015 году до 24% роста через 5 лет. Это соответствует росту базы до 14 тыс. клиентов и росту доли от огромного 50-миллиардного рынка за 5 лет.

Мы прогнозируем выход в прибыльность исходя из трендов в 2017 году и рост скорректированной маржи EBIT до 19%, что примерно соответствует аналогичным уровням зрелых компаний отрасли.

Из этих предположений мы выходим на диапазон оценок компании от \$2 до 2,6 млрд при этом мы склоняемся к оценке на уровне \$2,35 млрд что соответствует P/S от x5,3. Потенциал роста в среднесрочной перспективе и при среднем аппетите к риску на рынке равен 33%.

Планируемый объем размещения на IPO — \$209 млн, биржа — NASDAQ, количество размещаемых акций — 16,1 млн, диапазон цен на IPO — \$11–13.

## ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

### Заседание ФРС определит дальнейшую динамику активов

**Михаил ПОДДУБСКИЙ, аналитик ГК TeleTrade**

Скоро будут объявлены итоги двухдневного заседания Федеральной резервной системы. За последние полторы недели большая часть рисков активов продемонстрировала некоторую коррекцию и теоретически готова продолжить рост при благоприятном исходе заседания.

Фьючерсы на ставку на данный момент оценивают вероятность поднятия ставки на ближайшем заседании на уровне в 12–15%. Около 85% экономистов, опрошенных Financial Times, также прогнозируют сохранение ставки на текущем уровне по итогам заседания. Слабые последние данные по рынку труда США, слабые две предварительные оценки американского ВВП за второй квартал, снижение индексов PMI, делающее все менее вероятной идею об увеличении темпов роста экономики в третьем квартале, — все это (вкупе опять же с предстоящими президентскими выборами) вряд ли можно считать идеальными условиями для повышения ставки. Поэтому с тем, что базовый сценарий — сохранение ставки на текущем уровне, мы, разумеется, согласны.

Однако последние заявления отдельных представителей регулятора говорят о том, что определенная группа голосующих членов (Йеллен, Фишер, Дадли, Розенгрэн, Джордж Вестер) готова серьезно рассмотреть вопрос о скором поднятии ставки. Таким образом, даже при сохранении ставки на текущем уровне высока вероятность увидеть ужесточение тона комментариев в тексте сопроводительного заявления и последующей пресс-конференции Йеллен.

### Доллар США

Позиции американской валюты в преддверии заседания смотрятся достаточно крепко. Если по итогам заседания мы увидим ужесточение тона комментариев регулятора, то доллар может продемонстрировать умеренный рост по отношению к большинству конкурентов. Идея того, что тенденция к максимально плавному повышению ставок в любом случае сохранится, означает, что нет смысла ожидать какого-либо масштабного укрепления американской валюты, но на некоторый импульс при таком сценарии можно будет рассчитывать.

### Евро

Отдельных драйверов в курсе евро сейчас немного. Следовательно, динамика пары евро/доллар будет определяться в первую очередь именно американскими драйверами. Пока пара евро/доллар сохраняет диапазон в \$1,10–1,14, и драйверов для выхода из этого диапазона не хватает. Постепенное плавное снижение к нижней границе диапазона

ожидаемо большей частью инвестиционных домов.

### Иена

Еще одно ожидаемое инвесторам событие — заседание Банка Японии. В целях борьбы с низкой инфляцией японскому регулятору, вероятно, в ближайшие месяцы придется пойти на расширение стимулов, и, возможно, первые шаги будут сделаны уже на этой неделе. Исходя из последних заявлений представителей Банка Японии, можно сделать вывод о том, что банкиров крайне беспокоит сильный курс национальной валюты. Следовательно, имеется огромное желание способствовать ослаблению курса иены на валютном рынке. В случае запуска новых стимулов история с иеной может стать одной из ключевых идей на валютном рынке.

### Рубль

С конца июля пара доллар/рубль находится в диапазоне 63,50–67,50 руб/долл, и велика вероятность того, что этот диапазон будет сохраняться на горизонте ближайшей недели.

Разумеется, если мы рассуждаем о перспективах рубля, нельзя обойти стороной рынок нефти. Диапазон в 45–50 долл/барр по смеси марки Brent сохраняет актуальность. Одной из ключевых историй для краткосрочных перспектив нефтяного рынка остается предстоящая встреча ОПЕК и России в Алжире, на которой будет обсуждаться вопрос заморозки объемов добычи нефти на текущем уровне. Появилась информация о том, что встреча перенесена на 28 сентября.

К самой встрече мы относимся очень скептически: 1. Встреча в Дохе весной этого года показала, что сторонам сложно договориться. 2. Даже если представить, что какое-либо соглашение будет достигнуто, то есть большие вопросы к дисциплине в ОПЕК и сомнения в соблюдении этих договоренностей. 3. Даже если представить, что все договоренности будут выполняться, то благоприятные ценовые уровни могут быть использованы североамериканскими производителями для увеличения своей доли на рынке и повторного наращивания объемов добычи. Мы склонны считать, что факторов для какого-либо резкого изменения в динамике цен на нефть сейчас скорее нет.

Таким образом, пара доллар/рубль, вероятно, в ближайшие недели сохранит тот диапазон, в котором находится в последние месяцы. Краткосрочным трейдерам разумно в такой ситуации либо использовать различные флетовые стратегии, либо строить опционные позиции в целях удержания диапазона в 63,50–67,50 руб/долл.

## Николай РАДОСТОВЕЦ,

общественный деятель

Родился 15 декабря в 1955 году в г. Алматы. На сегодняшний день – исполнительный директор Объединения юридических лиц «Республиканская ассоциация горнодобывающих и горно-металлургических предприятий», Президент Объединения юридических лиц «Союз товаропроизводителей и экспортеров Казахстана», Член президиума Национальной палаты предпринимателей Казахстана «Атамекен».

Образование: Алматинский институт народного хозяйства, 1976 год, диплом с отличием; Докторантура института экономики академии наук СССР, 1988 год; Обучение в Австрии, Англии, Венгрии, Польше, США, Турции. Ученая степень: доктор экономических наук, профессор.

1976–1991 гг. – Академия наук Республики Казахстан (экономист, младший сотрудник, заведующий отделом, ученый секретарь Института экономических наук КазССР);

1990–1991 гг. – Консультант Верховного Совета РК по вопросам проведения экономических реформ;

1991–1994 гг. – Заместитель председателя Государственного Комитета по поддержке новых экономических структур и ограничению монополистической деятельности;

09.09.1994 г. – Заместитель председателя Государственного комитета по ценовой и антимонопольной политике;

21.11.1997 г. – Председатель комитета по ценовой и антимонопольной политике агентства по стратегическому планированию и реформам РК;

03.06.1998 г. – Председатель комитета по регулированию естественных монополий и защите конкуренции Министерства энергетики, индустрии и торговли РК;

02.07.1998 г. – Председатель комитета РК по регулированию естественных монополий и защите конкуренции, министр;

25.01.1999 год – Председатель агентства РК по регулированию естественных монополий и защите конкуренции;

13.10.1999–2000 гг. – Министр труда и социальной защиты населения РК;

2000–2004 гг. – Председатель, вице-президент «Евразийской промышленной ассоциации»;

20.01.2003 г. – Генеральный директор объединения юридических лиц «Ассоциация экспортеров Казахстана»;

12.10.2004–2015 гг. – Президент объединения юридических лиц «Союз товаропроизводителей и экспортеров Казахстана»;

03.08.2005–2015 гг. – Исполнительный директор объединения юридических лиц «Республиканская ассоциация горнодобывающих и горно-металлургических предприятий»;

2014–2015 гг. – Член Президиума Национальной палаты предпринимателей Казахстана «Атамекен».

Награжден орденом «Құрмет», медалью «20-летие ассамблеи народа Казахстана», юбилейной медалью «Конституция Республики Казахстан 20 лет»; государственной наградой – орденом «Парасат».

# «Мы хотели бы, чтобы Кодекс о недрах был самым прогрессивным»

Горно-металлургическая отрасль в Казахстане является одним из наиболее конкурентоспособных и динамично развивающихся секторов промышленности. Однако сегодня, как во всем мире, так и локально в Казахстане, этот сектор переживает критические времена. О том, как обстоят дела по некоторым наиболее актуальным для отрасли темам, «Къ» рассказал исполнительный директор Ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий Казахстана Николай Радостовец.

Элина ГРИНШТЕЙН

— Николай Владимирович, скажите, сейчас, в кризисное для горно-металлургического сектора время, какие вопросы особенно остро стоят перед предприятиями отрасли?

— Сейчас предприятия ГМК, прежде всего, нуждаются в четком понимании будущего и стабильных взаимоотношениях с правительством. Потому что проекты в горно-металлургическом секторе требуют больших инвестиций и нередко окупаются только через 7–10 лет. То есть, это долгосрочные проекты, часто они связаны со вскрышными работами, с длительной подготовкой самого процесса добычи, обогащения. Поэтому очень важно как можно скорее определиться с Налоговым кодексом, в какой степени он будет меняться, и Кодексом о недрах. Это два фундаментальных документа, очень важно, чтобы они воплотили в себе лучшие мировые практики и, может быть, даже давали нашим компаниям большие конкурентные преимущества, нежели тем компаниям, которые находятся ближе к рынку сбыта. В этой связи мы большие надежды возлагаем на правительство, на Парламент.

— Эти два кодекса будут синхронизированы?

— Да, мы очень просили правительство их синхронизировать, особенно в финансовой части. Мы понимаем, что нужно ввести стандартные нормы в Налоговый кодекс, которые бы позволили нам правильно посчитать налоговую нагрузку. Сейчас очень многие затраты, которые делают компании, не являются налоговыми, но они стали уже практической обязательными. И финансовая нагрузка компаний ГМК значительно выше, чем налоговая нагрузка. Если мы считаем финансовую нагрузку, мы должны отнести к ней очень многие отчисления, которые вынуждены производить горнорудные компании. Например, ежегодно крупные компании заключают меморандумы с акиматами областей и городов и перечисляют деньги на содержание инфраструктуры. В международной практике это не считается правильным, поскольку это договоренности, которые идут мимо казны, мимо бюджета. И, в то же время, предприятия во многих случаях не могут отказаться от проведения данных выплат, поскольку это стало фактически обязательной практикой. Об этом необходимо поговорить в парламенте, в правительстве, пригласить акимов посовещаться.

На наш взгляд, правильное было бы увеличить размер производимых компаниями отчислений, которые могут идти на вычеты по социальным проектам. Тогда предприятия будут сами заинтересованы реализовывать в городах важные для населения проекты. В этом случае можно было бы, отказавшись от заключения меморандумов — практики, которая, в общем-то, не соответствует международной, — перейти к практике более правильной. И при этом многие компании не уменьшили бы свои вложения в развитие городов, населенных пунктов, но это бы осуществлялось по более стандартным схемам.

— А насколько велик риск увеличения налоговой нагрузки на предприятия ГМК в связи с возможным введением налога с продаж? Как эта проблема может быть решена?

— Я считаю, что вообще обсуждение налога с продаж необходимо снять с повестки дня. Потому что когда обсуждается новый налог, все сразу замирают, банки перестают давать кредиты, поскольку не рассчитывают модель возврата денег. Налог с продаж, в любом случае, не



Предприятия ГМК нуждаются в четком понимании будущего и стабильных взаимоотношениях с правительством

имеет широкого распространения в странах ОЭСР, все наши соседи применяют НДС. И изобретать велосипед в виде налога с продаж, работая в едином пространстве с теми странами, которые применяют НДС, на мой взгляд, некорректно.

Потом мы все равно почувствуем отсутствие каких-либо преимуществ и наличие только роста цен и, в конечном счете, снизится наша конкурентоспособность. Это связано с тем, что налогом с продаж облагается каждая последующая продажа. И, естественно, цена закупки товарно-материальных ценностей у недروпользователей возрастет, и вообще продукция казахстанских производителей окажется более дорогой. Надо ли это нам сейчас, когда мы добиваемся достижения наибольшей конкурентоспособности, чтобы наращивать производство? Я думаю, не надо. Поэтому АГМП уже неоднократно просила прекратить дискуссии по вопросу введения налога с продаж и сконцентрировать усилия на улучшении практики взимания НДС, улучшении администрирования. Такого же мнения придерживаются эксперты Всемирного банка, эксперты ОЭСР.

— В правительстве к Вам прислушались по этому вопросу?

— Да, к нам прислушиваются и, надо сказать, Куандык Бишимбаев, новый министр национальной экономики, протокольно зафиксировал, что налог с продаж по каскадному методу внедряться не будет. Это уже большой шаг вперед. И мы надеемся, что правительство, посовещавшись с главой государства, с парламентом, примет решение вообще прекратить дискуссии по теме налога с продаж.

— В последнее время недропользователей также волнует тема уменьшения размера обязательного ежегодного финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), который на сегодня составляет не менее 1% от совокупного годового дохода (СГД) недропользователя. Как по этому вопросу есть подвижки? Какой позиции придерживается АГМП?

— Это 1% является очень усредненным, и это тот процент, который привязан даже к выполнению контрактных обязательств недропользователя. И сейчас получается так, что, например, в угольной отрасли, 1% от СГД, который компании должны вкладывать в науку, составляет очень большие суммы. И, чтобы не получить нареканий со стороны проверяющих органов, эти суммы начинают всячески пытаться извлечь из оборота, использовать на какие-то сторонние научно-исследовательские работы, потом возникают даже различные теневые обороты. На самом деле каждая компания должна сама ориентироваться, сколько тратить на науку. Ведь есть производство, где в тот или иной период времени на нее требуются огромные затраты средств. А есть компании, которые уже применили ту или иную технологию, закупили оборудование, и для них уже сложно что-либо кардинально изменить.

И в этой связи многие начинают придумывать: «Пусть недропользователи отчисляют от 1% СГД какие-то суммы на стороне, вообще не

связанные с ГМК, цели». Это еще больше настораживает, особенно, инвесторов. Поскольку, если инвестору нужна научная группа, он ее создаст и профинансирует.

Мы считаем, что механизм обязательного отчисления 1% СГД на НИОКР вообще нужно пересмотреть. Многие предлагали в качестве базы для исчисления платежа использовать не совокупный годовой доход, а прибыль предприятия. Это были бы уже более рациональные и более понятные суммы. А такой усредненный, единый для всех подход все равно не может быть правильным. Иностранцы инвесторы также уже неоднократно высказывались об этой практике отрицательно.

Позиция АГМП по этому вопросу очень конкретная, и мы все время на ней настаиваем: или 1% от прибыли, или вообще дать предприятиям ГМК возможность проводить самостоятельную политику в области науки и научных исследований.

— Вопрос, касающийся нового Кодекса о недрах и недропользовании. Он разрабатывается уже не первый год. Какие на сегодняшний день остались острые нерешенные вопросы?

— Кодекс — это документ, который, действительно, должен готовиться несколько лет. Закон о недрах, который сейчас в нашей практике применяется, небольшой, и не детализирует многие процедуры, в которые, так или иначе, втянут недропользователь. И поэтому многое отбрасывается на откуп чиновникам. Мы хотели бы (и нам советуется международные эксперты), чтобы Кодекс был объемным, самым прогрессивным. Многие отмечают, что его внедрение даст толчок притоку иностранных инвестиций. Но для этого необходимо очень многое обдумать, прописать такие вопросы, которые на практике часто остаются нерешенными.

Потому сейчас совместно с Министерством энергетики и Министерством по инвестициям и развитию мы прорабатываем такие темы, которые слабо отработаны, слабо раскрыты законодательно, которые необходимо прописать. Допустим, что делать, когда заканчивается срок использования месторождения? Как собирать деньги, чтобы недропользователь смог восстановить экологию, когда месторождение исчерпано? Законодательно это требование прописано, но как накапливать средства, где, в каких суммах — не проработано.

Или вопрос по земле. Появляется необходимость продолжить разработку месторождений, но они оказываются расположены под земельными участками уже конкретных владельцев, которые, зная, что там есть месторождения, в несколько раз повышают цены на участки. Фактически купить у них землю оказывается очень сложно. И на сегодняшний день целый ряд месторождений не разрабатывается именно по этой причине — неурегулированности вопросов с землей. Мы предлагаем создать такой механизм, при котором государство играло бы в этом процессе регулятивную роль. Впрочем, механизм должен быть понятен и владельцам земельных участков, и тем, кто претендует на расширение участка

недропользования.

Очень много неясных моментов по первичной переработке. Например, что относится к первичной переработке сырья, а что — к вторичной? От этого зависит порядок уплаты налогов. Также пока еще не отработан целый ряд технических параметров.

Проект Кодекса уже имеется. Но в рамках прошедшего в конце мая VII Международного горно-металлургического Конгресса Astana Mining & Metallurgy мы провели круглый стол, на котором определили около семи приоритетных вопросов, по которым дорабатываем сейчас Кодекс вместе с министерствами правительства.

Я надеюсь, что с привлечением еще ряда экспертов мы доработаем Кодекс, и он вступит в действие или в конце следующего года, или в 2018 году. Но торопиться с ним нельзя, поскольку такие документы должны быть детально отработаны в соответствии с лучшими стандартами.

— Вы упомянули про восстановление экологии после окончания разработки месторождений. Что можете сказать относительно косвенного метода экономической оценки экологического ущерба, насколько эта методика объективна?

— Конечно, она не всегда объективна, и мы признаем наличие недостатков в данной методике. И очень часто у нас есть расхождения с руководителями тех или иных нефтяных компаний, которые придерживаются мнения, что необходимо считать только прямой эффект. В то же время мы понимаем озабоченность правительства, понимаем, что не всегда возможен прямой подсчет. Поэтому мы выступаем за то, чтоб сохранить косвенный расчет, но размеры штрафов, конечно, нужно соизмерять с реальными возможностями бизнеса. И в данном случае необходимо очень хорошо доработать эту методику. Поскольку даже по отдельным товарным группам в горно-металлургическом комплексе расчет именно косвенного ущерба по тем или иным выбросам может быть разным. Необходимо серьезно работать с привлечением ученых и международных экспертов, чтобы найти правильное компромиссное решение.

— Что Вы думаете о разрабатываемых сейчас правилах торговли квотами на выбросы парниковых газов? Неужели действовавшая система была настолько недоработана?

— Практика продажи квот, которую начали два года назад, имела свои недостатки. Для многих компаний квот не хватало, потом увеличение их количества стало предметом различного рода дискуссий, обсуждений. Мы понимаем, что Казахстан взял на себя обязательства по снижению выбросов, но двигаться к этому надо очень обдуманно. Необходимо, чтобы Министерство энергетики, в первую очередь, серьезно отработало модель продажи квот и их функционирования в экономике. Я думаю, что нужно провести обучение, серию специальных конференций вместе с недропользователями, чтобы специалисты компаний поняли, как

должен работать этот механизм.

Возможно, стоит задействовать Государственный совет РК по экологии и природопользованию, усилить его функцию в части игровой имитации рынка торговли квотами и уже на тех или иных игровых моделях отрабатывать возникающие слабые места.

Очень много было обсуждений вокруг того, каким должно быть производство тепла и электроэнергии в Казахстане. Многие предлагают перейти на возобновляемые источники. Но в то же время мы прекрасно понимаем, что они очень дорогие, на этот счет идет активная дискуссия. И как нам создать стимулы для подпитки малого и среднего бизнеса, если порой цена на электричество, вырабатываемое за счет возобновляемых источников, достигает 50 тенге за 1 киловатт? Каким должен быть баланс между энергией, выработанной за счет сжигания угля, солнечной и ветровой электроэнергией?

Этот вопрос должен быть очень серьезно отработан вместе с НПП «Атамекен», с различными ассоциациями, чтобы было понятно, в какой мере мы пойдем на компромисс в развитии угольной отрасли и дополнении ее нетрадиционной энергетикой.

От того, в конечном счете, зависит и вся система выдачи квот. Поскольку квоты выдаются для того, чтобы стимулировать снижение выбросов. Здесь очень важно понять, что сейчас идет падение производства угля. И вот пример. 6 августа бывший премьер-министр РК Карим Масимов провел в Павлодаре совещание по вопросам развития угольной промышленности. Он был очень обеспокоен, не получил ли так, что на фоне снижения темпов развития угольной отрасли, мы замедлим развитие всей энергетики и, может быть, и промышленности в целом?

Увеличение уровня добычи угля, его переработка в Казахстане, продажа на экспорт — это необходимо правильно сочетать с теми направлениями работы, которыми занимается Министерство энергетики по ВИЭ. Чтобы не получилось так, что, с одной стороны, нам надо развивать рынок квот, с другой, ограничивая выделение квот, мы можем ограничить спрос на уголь и, в конечном счете, сократить очень хорошую отрасль, которая не требовала дотаций от государства и которая являлась экспортно-ориентированной — казахстанский уголь занимает 18% в энергетическом балансе России.

Мы успешно продавали уголь раньше, и продаем сейчас, но его экспортная доля снижается. Поэтому необходимо очень хорошо все обдумать. Я считаю, что созданная в итоге совещания в Павлодаре рабочая группа по вопросам угольной промышленности внесет положительный вклад в решение вопросов функционирования не только топливно-энергетического комплекса, но и в обсуждение вопросов введения и модели действия по квотам на выбросы.

— Кстати, на том же совещании в Павлодаре поднимался и вопрос углекислоты и обогащения угля. Было сказано, что основная проблема этой отрасли — отсутствие отдельной государственной программы ее развития. Будет ли такая программа вообще разрабатываться?

— Мы в Ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий Казахстана абсолютно убеждены, что без государственной поддержки развитие коксохимии не пойдет. Потому что уже просчитано, что развиваться эта отрасль будет только при условии, что цена на нефть достигнет \$100 за баррель. В том случае, если она будет ниже, уголь выгоднее сжигать. Поэтому, чтобы развивать, поддерживать отрасль коксохимии, необходимо выработать примерно такие же меры поддержки, какие имеются, например, по ВИЭ или ряду других направлений. Угольные компании предлагают создать долгосрочные механизмы поддержки коксохимии, которые позволили бы ряду компаний внедрить новые технологии независимо от того, как будут идти продажи угля. По этой теме мы прорабатываем и налоговые вопросы, и инвестиционные, и ряд других. Они будут вынесены на заседание рабочей группы по развитию угольной промышленности.

— Что Вы можете сказать относительно перспектив введения налога на добычу полезных ископаемых на уголь?

— Мы считаем, что этого делать не надо. В конечном итоге введение этого налога увеличит цену угля, а, следовательно, и цену тепла

и электроэнергии в Казахстане, коммуникационные платежи. Уголь — это социальный товар. Достаточно того, что угольщики и так имеют высокую налоговую нагрузку. Вводить дополнительный налог, стимулирующий инфляцию, не следует.

Сейчас в Казахстане действует рентный налог на экспорт угля, но, в условиях единого таможенного пространства, его, конечно, надо отменить. И со стороны российских структур такие требования поступают.

— К слову, об экспорте. Как сейчас обстоит ситуация с предоставлением равного доступа для казахстанской продукции горно-металлургического сектора в российские порты?

— В этом вопросе все зависит не только от Республики Казахстан. Кстати, правительство Казахстана в лице премьер-министра Бақытжана Сагинтаева этот вопрос неоднократно ставило перед Россией. И на уровне правительства РФ были даны обещания, что будут приняты разработанные Федеральной антимонопольной службой правила недискриминационного доступа к услугам субъектов естественных монополий в портах. Однако до сих пор эти правила не были введены.

Тем не менее, мы абсолютно убеждены, что казахстанскому правительству нужно проявить жесткость в отстаивании интересов не только угольщиков, но и других участников сектора ГМК. Поскольку продажи через порты очень важны. И мы считаем, что предоставление недискриминационного доступа должно быть главным требованием. При создании единого рынка мы, в первую очередь, надеемся на обеспечение более простого, быстрого прохода через российские порты на внешние рынки. Из-за удаленности Казахстана от моря страна, конечно, имеет серьезные потери.

В этой области уже сделан очень важный шаг. С 1 января 2015 года мы имеем тарифы на экспортную перевозку грузов через морские порты на уровне российских. Это дало нам возможность даже продавать уголь в Японию. Это большое достижение.

— Но в то же время вопрос по доступу в порты пока остается открытым.

— Это следующий этап. Если Россия не введет правила недискриминационного доступа, то необходимо будет срочно сформировать дополнительный раздел в договоре о Евразийском экономическом союзе, который будет касаться морских портов и прописывать наши права по доступу к ним на тех же условиях, что имеет и Россия.

— А что насчет железнодорожных перевозок? С 7 августа в Казахстане отпущены цены на дизельное топливо. Как в этой связи увеличится стоимость локомотивной тяги? Повлечет ли это за собой удорожание тарифов на перевозку по железной дороге угля, руды и металлов?

— Эта тема нас очень беспокоит. Недавно мы собрались по этому вопросу в НК «Казахстан Тимир Жолы». Если в связи с либерализацией рынка цена на дизельное топливо вырастет не более чем на 25–30%, то КТЖ готовы за счет внутренних ресурсов обеспечить сохранение тех цен на грузоперевозки, которые были зафиксированы и решением Комитета по регулированию естественных монополий и защите конкуренции РК, и меморандумом КТЖ с НПП «Атамекен».

Поэтому мы очень надеемся, что правительство сможет ввести механизмы, предусмотренные антимонопольным законодательством, которые сделают этот рынок конкурентным. Проконтролировать, насколько корректно себя ведут на этом рынке крупные игроки, не навязывают ли они необоснованные условия, не имеется ли у них монополия высокая прибыль?

Только после проведения комплекса мер по формированию этого рынка конкурентным можно понять, какая сформируется цена. И это нужно делать незамедлительно, в сентябре, чтоб в октябре уже было понятно — сколько все-таки будет стоить дизель по региону.

Поскольку, несмотря на обещания Министерства энергетики, что цена составит около 115 тенге за литр, в России дизтопливо все-таки стоит дороже. И мы, конечно, опасаемся, что рост цены может быть выше, чем ожидает правительство. И здесь, как я уже говорил, очень важно поддержание конкуренции.

## ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК/МАРКЕТИНГ

Алматинский апорт  
в ожидании поддержки

Производители вынуждены покупать дорогостоящее импортное сырье

## Рынок соков

**Яблоневый рай исчез, остались лишь осколки. До тех пор, пока правительство страны не примет программу по снижению капитальных затрат (сарех) на расширение фруктовых садов, казахстанцам не выдать родных яблок, — считают эксперты. Большая проблема для производства соков заключается в том, что в основном высококачественное сырье производители поставляют из-за рубежа.**

## Мадия ТОРЕБАЕВА

Алматы отметил свой 1000-летний юбилей. Символом города до сих пор считается знаменитый алматинский апорт, которому по размерам, цвету, вкусу и аромату не было равных. Сегодня самое большое яблоко, которое еще можно найти в садах, принадлежащих частному бизнесу, весит не более 500 граммов. А ведь еще несколько лет назад алматинский апорт вытравивал чуть ли не 1 кг.

Некогда цветущие яблоневые цветком склоны Заилийского и Джунгарского Алатау могут остаться лишь на памятных фотографиях да в фильмофонде страны. По официальным данным, только в период с 1932 по 2007 год площадь яблоневых садов центральной части Заилийского Алатау сократилась на 80% (!), в малонаселенном приграничном районе — Джунгарском Алатау — за последние 40 лет уничтожено 28%, а в Тарбагатае до 50% горноплодовых лесов.

Кто-то лишь машет рукой, мол, фруктовые горные сады одичали и, следовательно, не подлежат восстановлению. Другие же, напротив, пытаются возродить экспериментальные, интенсивные сады, построив на этом неплохой бизнес.

Проект стоимостью свыше 200 млн тенге реализуется компанией Raimbek Group при софинансировании АО «КазАгроФинанс» и активной поддержке акимата Алматинской области. Высаженные почти 8 лет назад в Уйгурском районе Алматинской области саженцы яблонь дают неплохой урожай.

«В этом году планируется собрать 350 тонн яблок. Яблоки в нашем саду выращиваются по современной интенсивной технологии, которая позволяет получать урожай больше с 1 га земли и намного раньше, чем при традиционной технологии. Технология представляет из себя комплекс элементов: специальные карликовые саженцы, система капельного орошения, определенная схема посадки, поддерживающая шпалерная система, защитные

сетки и комплекс мероприятий по уходу, питанию водой, минералами и защите от вредителей», — рассказал в комментариях «Къ» исполнительный директор Raimbek Group Рустем Сыдыков.

По словам эксперта, сохранение товарного вида фруктов обеспечивается, в первую очередь, выбранными сортами, поскольку далеко не все сорта обладают свойствами сохранения своих качеств вплоть до 10 месяцев.

Сохранить яблоки помогает и сортировка их перед закладкой, а также периодическая переработка фруктов в период хранения и само собой специальные камеры, обеспечивающие температурный режим.

«15–20% объема из нашего сада будет отправлено на переработку. В первую очередь, это яблоко, имеющее нетоварный вид: либо по своему размеру, либо поврежденное», — отметил также эксперт.

Отбракованные и отправленные на переработку фрукты попадают на завод Raimbek Bottlers, производящий соки для казахстанских и зарубежных потребителей. На сегодня доля компании на рынке соков составляет 32%. В настоящее время Raimbek Bottlers владеет пятью брендами: Juicy, Junior, Frutta Mix, Palma и Fantan. Некоторые из них экспортируются в Россию, Таджикистан, Туркменистан, Кыргызстан, Монголию, Китай и Грузию.

По словам представительницы компании, большая проблема для производства соков заключается в том, что в основном высококачественное сырье они вынуждены доставлять из-за рубежа. Даже карликовые саженцы для интенсивных садов все импортируют из стран Европы, в которых затратили длительное время на развитие соответствующих питомников. Лидеры в этом направлении Польша, Италия, Германия, Нидерланды и Турция. В последние годы на рынке саженцев появились и такие страны как Сербия, Китай и Узбекистан. В ближайшее время в Казахстане также планируется развитие таких питомников. Но это, скорее, из области стратегических планов, а не реальных производств.

«Мы и рады были бы расширяться, но для этого должны быть созданы экономические условия. Пока мы не примем комплекс мер, которые снижают сарех (капитальные затраты), говорить о том, что 50–60 тыс. долларов на га фермеры способны и готовы финансировать — это все иллюзии. Таких, быть может, единицы. Поэтому что бы там ни говорили — это государственная задача. Нужна государственная программа, пуская в рамках государственно-частного партнерства, но нужна четкая программа по снижению сарех.

До тех пор, пока мы будем покупать саженцы за рубежом, пока не будет создана нормальная конкурентная

среда, пока не будут качественные безвирусные саженцы по разумной цене, потому что себестоимость их достаточно высокая, пока у нас не будет своего производства капельного орошения, а также производства собственных материалов, говорить о массовом разведении садов не приходится. Я не говорю о большой технике — сборе комбайнов, тракторов. Нужно наладить производство хотя бы элементарного. Мы ведь даже питомные столбы, шпалеры и сетку возим из-за рубежа. Может быть, сейчас правительство услышит и начнет комплекс мер, мы готовы в этом случае его поддержать и заходить в проекты по расширению», — отметил «Къ» председатель совета директоров АО Raimbek Group Рустем Баталов.

Между тем, зарубежные исследователи тоже уже не раз говорили об уникальности яблоневых садов Казахстана и мировом значении их генофонда. Рассказывая о своем первом посещении Казахстана, французский исследователь, доктор биологии и режиссер фильма «Происхождение яблок, или Райские сады Эдема», снятого по заказу немецко-французского общественного телеканала Arte Катрин Пэкс (Catherine Peix) говорит: «Мы были в восторге от этой красоты! Неужели, — думали мы, — до сих пор существует такое чудо на земле! Ведь дикорастущую яблоню Сиверса можно использовать для улучшения культурных видов яблонь. На яблоневые сады в Европе сегодня выливают буквально тонны химикатов и все же не могут спасти их от вредителей, и такая беда — во всем мире. Спасти их можно, если использовать эти яблоки и делать из них, например кальвадос (яблочный бренди). Но важно указывать, что этот кальвадос из яблонь Сиверса. Сегодня на Западе бутылка кальвадоса стоит 10 евро. Но если им предложить такую экзотику, как кальвадос из яблонь Сиверса, люди с удовольствием будут брать и за 30 евро. Экзотика и правильно выстроенная маркетинговая политика привлекает людей. Это всегда работает», — заметила Катрин Пэкс.

Однако, по мнению спикеров «Къ», вся проблема в том, что хозяйственная деятельность на территории Казахстана ведется так, что яблоневый генофонд и достоинство всего человечества может бесследно исчезнуть. Мы же будем покупать не свой сочный и ароматный апорт, который сегодня помнят, возможно, лишь люди старшего поколения, а китайские яблоки с вяжущим травяным вкусом.

## Как сэкономить на печати

## Офис

**Необходимость работать в условиях жесткой экономики бюджетов заставляет бизнес считать деньги и оптимизировать практически все расходы, включая те, которыми не так давно, казалось, не придавали значения. Все чаще тенденция к оптимизации расходов в компаниях распространяется на печатную инфраструктуру.**

## Анна РЕЗНИК

«В Европе перевод печати на аутсорсинг особенно актуален для мелких и средних компаний. Это имеет свои плюсы, в также проблемные моменты, в частности, возникает вопрос, как гарантировать стабильность печати. Для этого делается акцент на отказоустойчивость решений. В странах СНГ аутсорсинг печати пока не пользуется популярностью, но ситуация изменится, ведь и здесь компании стремятся сократить расходы и найти новые статьи экономии», — уверена Марина Санаева, менеджер компании ThinPrint по продажам в Восточной Европе.

По мнению экспертов рынка, причины тенденции к переводу печати на аутсорсинг легко объяснимы. Дело в том, что какие бы новые программы и электронные «фишки» ни появлялись, объем печати увеличивается, что в большинстве случаев автоматически означает рост затрат. И здесь единственным выходом из положения представляется оптимизация печати, которая, по разным оценкам, позволяет уменьшить расходы на 10–30%, в зависимости от специфики деятельности компании, стоящих перед ней задач, а также предлагаемого решения.

«Опыт работы на зарубежных рынках, — отметил региональный руководитель продаж компании Y Soft Corporation Максим Сычевый, — свидетельствует, что в Европе, например, продажа клиентам конкретных решений выходит на первый план по сравнению с продажами аппаратов. По данным компании IDC, в 2014 году на мировом рынке было продано систем управления печатью на \$280 млн а в 2015 году эта цифра выросла в 2 раза».

«Практически все вендоры придерживаются такой политики и стараются продвигать ее в регионах. Но на рынке СНГ у партнеров вендоров, работающих непосредственно с заказчиками, сложился определенный стереотип, они полагают, что с продажей решений сократится их прибыль, а значит, есть резон продать больше расходных материалов и заработать на этом. В результате вендор хочет продать решение, заказчик заинтересован в том, чтобы это решение получить, а партнерское звено продолжает продавать аппараты, и в этом главная проблема



Оптимизация печати по разным оценкам позволяет уменьшить расходы компании на 10–30%

управления печатью», — констатирует Максим Сычевый.

Однако, отмечают участники рынка, капля точит камень, и сегодня даже на консервативном рынке СНГ спрос на решения и системы управления печатью порой начинает превышать спрос на оборудование и расходные материалы. Результаты анализа развивающихся рынков, проведенного экспертами компании Canon, свидетельствуют, что сегодня цифровизируется 51% офисных документов, 61% офисных сотрудников стал чаще сканировать документы по сравнению даже с периодом трехлетней давности, но лишь немногим меньше, 56%, отметили, что стали больше печатать. 79% респондентов согласились с тем, что новые технологии повышают безопасность работы, но 40% сотрудников беспокоятся о потере печатных документов. Лишь 15% предприятий, принявших участие в опросе, используют системы умного управления печатью, тогда как 39% пользователей не знают о системах управления печатью.

Дать однозначный ответ на вопрос, готов ли казахстанский рынок внедрять решения, сегодня непросто. К этому не располагает и структура бизнеса. По словам главы представительства Ricoh в Казахстане Тимура Нигматова, компания, которая активно работает на рынках развитых стран и давно предлагает решения, выйдя на рынок стран СНГ, столкнулась с необходимостью переделывать свои решения в коробки и выпускать элементарные устройства. «В Японии, например, аппараты не покупают уже лет 20, предпочитая покупать услуги прохождения документа от начала производства до архива. Здесь рынок не готов принимать решения, людям нужны дешевые «коробки», чтобы попасть в тендер и выиграть его», — поделился собственным опытом представитель Ricoh.

Менее пессимистичными в своих оценках оказались представители Konica Minolta. Руководствуясь либо собственными опасениями, либо опытом коллег из других компаний, Konica Minolta, готовясь к выходу на

развивающиеся рынки, подготовила линейку более простых продуктов, но, по словам бизнес-консультанта по странам СНГ Аскара Сатыбекова, ставка не оправдала себя. По мнению специалиста, рынок хочет получить умные решения, хотя шаг назад по сравнению с «продвинутыми» рынками делать все-таки надо — как по причине дефицита специалистов, готовых работать с системами управления печати, так и из-за того, что заказчики зачастую не могут сформулировать четкие требования к печатной инфраструктуре. Например, сегодня далеко не все заказчики могут четко оценить объемы печати.

Впрочем, в компаниях не всегда разделяют такое мнение, считая, что корни многих проблем лежат в сложности коммуникации между вендорами и местными партнерами. Но, так или иначе, а новые системы постепенно находят путь и на наш рынок. «Наша работа связана с необходимостью печати большого количества документов, и в прошлом году мы запустили совместно с компанией Konica Minolta большой проект с корпоративной печатью, благо, работающие на рынке компании предлагают такие услуги. Мы не пожалели об этом, потому что, во-первых, повысилось качество услуг, а во-вторых, сотрудники и студенты оказались в выигрыше, улучшился сервис.

Но не все принтеры, которые установлены в наших подразделениях, подключены к единой системе централизованного управления, так что и корпоративные решения мы тоже применяем», — рассказывает Жанал Мамыкова, директор Института информационных технологий и инновационного развития КазНУ им. аль-Фараби. Словом, какие бы трудности периода экономического кризиса ни испытывали компании, задача сократить офисные расходы на печать не в ущерб качеству работы — выполнима. Главное — выбрать решения, с которыми легко работать, и которые легки в администрировании. Что касается вендоров и их партнеров, то по их словам, они готовы вести диалог с заказчиком.

## Внешнеторговый курс

## Торговля

**Прошел год после августовской девальвации тенге, уронившей стоимость национальных валюты почти в два раза. Это не могло не сказаться и на объемах международной торговли Казахстана, чьи показатели за январь-июль 2016 года сократились на треть по сравнению с показателями годичной давности. Редакция «Къ» попыталась выяснить, насколько эти цифры реально отражают взаиморасчеты Казахстана с внешним миром.**

## Арман ДЖАКУБ

За 7 месяцев 2016 года объем внешней торговли Казахстана составил \$33,07 млрд тенге. Это на треть или \$13,9 млрд тенге меньше, чем за аналогичный период прошлого года. При этом наибольшее «проседание» испытал на себе казахстанский экспорт — «минус» \$8,6 млрд. Торговый баланс за отчетный период остался в положительной зоне — \$6,8 млрд. Однако его значение за аналогичный период снизилось на треть (с \$10,1 млрд).

## Нефтяное пятно на экспорте

Несмотря на столь внушительное падение отечественного экспорта за январь-июль текущего года (\$8,6 млрд, основной вклад в столь неутешительные цифры внес лишь один товарный продукт — сырая нефть. Ее экспорт в долларовом выражении сократился на \$7 млрд за отчетный период. Тогда как в физическом выражении ее поставки на внешний рынок упали всего на 6,5%, или 2,6 млн тонн. Причем, в страновом ракурсе поставки «черного золота» обрушились в российском направлении — на 1,8 млн тонн, до 108 тыс тонн.

По аналогии с сырой нефтью упали поставки на внешний рынок таких товаров, как «нефтепродукты» (на 26,7% или 666 тыс. тонн) и макулатура (на 25,3% или 605 тыс. тонн). Наименьшему падению физического экспорта подверглись «руды и концентраты железные» и «необработанный цинк». Их поставки за рубеж упали по сравнению с показателями годичной давности соответственно на 11,4% (639 тыс. тонн) и 3,6% (6,2 тыс. тонн).

По остальным ключевым экспортным позициям наблюдается если не стабильность, то динамичный рост. К числу «среднячков» можно поправку отнести на «газовый конденсат» (рост на 0,5%), «природный газ» (+5,1%), серебро (–0,5%), а также продукты неорганической химии (включая редкоземельные металлы и радиоактивные элементы) — «плюс» 2,9%.

Говоря о каждом из них в отдельности, стоит заметить, что рост экспорта природного газа произошел за счет почти двукратного роста поставок в Польшу (до почти 2 млн м<sup>3</sup>), тогда как поставки неорганической химии выросли за счет России (+23,5 тыс. тонн).

Что же до лидеров по наращиванию реального экспорта, то тут безусловное первенство держит сектор АПК и отчасти ГМК. В частности, экспорт пшеницы, а также муки показал соответственно рост по 1,5 раза. По пшенице наибольший прирост пришелся на соседние Россию (в 3 раза, до 277 тыс. тонн), Китай (в 3,3 раза, до 225 тыс. тонн), Афганистан (в 660 раз, до 108 тыс. тонн) и Иран (в 1,7 раз, до 222 тыс. тонн). Экспорт муки рос за счет афганского направления, который вырос более чем в 2 раза, до 732 тыс. тонн.

В сфере ГМК лидерами роста стали ферросплавы, плоский прокат из железа и рафинированная медь. Среди стран-партнеров наиболее впечатляющие на увеличение поставок оказал Китай, который нарастил в 1,6 раза (до 342 тыс. тонн, став крупнейшим покупателем) ферросплавы и медь в 1,5 раза (до 116,2 тыс. тонн). Отече-

ственный железный прокат, в свою очередь, активно закупали в России (+15%), до 446 тыс. тонн) и Иране (+11,8%), до 603 тыс. тонн).

В совокупности вышеуказанные 12 товарных позиций составляют примерно 92% всего казахстанского экспорта. Не утратили они свою долю и в 2016 году, снизившись до 87%.

## Импорт ближе к телу

Импорт в Казахстан за январь-июль текущего года составил \$13,1 млрд, что на \$5,3 млрд меньше уровня годичной давности. Наибольший вклад в статистику (\$1,8 млрд) внесли Россия (\$1,3 млрд) и Китай. При этом доли основных стран-импортеров в Казахстан в структуре сильно не изменились.

В числе основных импортных товаров значатся трубы из черных металлов, легковые автомобили, медикаменты и нефтепродукты. В динамике, в частности, ввоз труб в реальных объемах сократился на 10,7%, легковых авто — в 4,2 раза, лекарства — 13% и нефтепродуктов — на 21,2%. Причем, среди автомобилей обвалился импорт преимущественно из России и Узбекистана, составлявший 88% натурального и 77% денежного объема.

На этом фоне выросли поставки из казахстанский рынок зарубежных гигиенических средств (на 4,2%, до 31,8 тыс. тонн), гербицидов (на 2,8%, до 16,7 тыс. тонн), автомобильных шин и покрышек (на 5%, до 3,12 млн штук), а также бумаги, картонных и других изделий из целлюлозы (на 3,1%, до 119,4 тыс. тонн).

Незначительно сократились поставки холодильников и другого морозильного оборудования (минус 8%, до 20,7 тыс. штук). Однако наибольший интерес вызывает динамичный рост импорта машин и устройств для подъема, перемещения, погрузки и разгрузки (включая лифты, эскалаторы, конвейеры и другое) — на 36%, до 30,3 тыс. штук. Среди стран-резидентов наибольший вклад внесли поставки такой техники из России — в 1,5 раза, до 23,3 тыс. штук.

**flyqazaq.com**

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

➔ Алматы – Семей  
➔ Алматы – Қызылорда  
➔ Алматы – Қостанай  
(аптасына 2 мәрте/ 2 раза в неделю)

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

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

**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
АЗИАТСКИЙ  
WALL STREET

>>> [стр. 8]

**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
ОДИН ШАГ  
ДО МОНОПОЛИИ

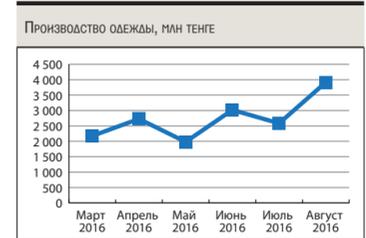
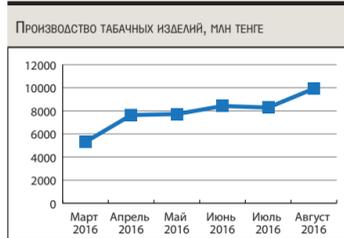
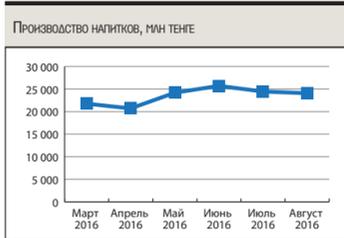
>>> [стр. 9]

**ИНДУСТРИЯ:**  
ГОД РОСТА  
НЕ ВИДАТЬ

>>> [стр. 10]

**HI-TECH:**  
UBER УБЕРЕТ  
ТАКСИСТОВ

>>> [стр. 11]



## Трудный путь от идеи до бизнеса

### Стартапы

**30 победителей и финалистов TechGarden Fair получат возможность развить и реализовать свои проекты на базе ведущего акселератора региона Almaty TechGarden. Таковы итоги завершившегося в минувшие выходные технологического фестиваля для разработчиков и стартапов. Перед технопарком стоит несколько задач — в первую очередь, создание условий для компаний-участников. Отдельный вопрос заключается в том, насколько продуктивно удастся выполнить намеченные цели.**

Анна ШАТЕРНИКОВА

Организаторы фестиваля в этом году рассмотрели более 500 заявок, а партнеры мероприятия представили более 60 задач по таким направлениям, как финтех, «Индустрия 4.0», «Умная среда». По мнению инициаторов фестиваля, задача подобных мероприятий заключается не только в том, чтобы отобрать лучшие проекты, но и создать необходимые условия для того, чтобы стартап не остался стартапом.

#### «Прописка» — не главное

По словам генерального директора Almaty TechGarden Санжара Кеттебекова, администрация специальной экономической зоны пошла навстречу разработчикам инновационных проектов и расширила само определение понятия СЭЗ, включив в него норму по экстерриториальности. Таким образом, в настоящее время число участников СЭЗ «Парк инновационных технологий» в поселке Алатау достигло



Стартапы могут принести пользу бизнесу «серьезных» игроков и помочь увеличить их прибыль

145, при этом 47 участников работают экстерриториально. «Компании могут быть зарегистрированы в СЭЗ, но работать в другом месте. Если профиль их деятельности охватывает информационные технологии, они имеют все основания получить те же преференции, что и компании, работающие непосредственно на территории СЭЗ ПИТ. Это стандартная практика, хотя некоторые игроки, например, те же «Сколково», придерживаются другой позиции. Нам достаточно того, что в СЭЗ должны находиться производственные мощности компании, а сами ийтишники могут работать в более привычной для себя обстановке», — прокомментировал руководитель Almaty TechGarden.

Перед технопарком стоит несколько задач: создание условий для компаний-участников, привлечение инно-

вационных проектов, аккумуляция стартапов, поиск и сотрудничество в развитии инновационных проектов высокотехнологичными предприятиями инновационно-индустриальной деятельности Казахстана и зарубежных стран. Отдельный вопрос заключается в том, насколько продуктивно удастся выполнить намеченные цели. По словам Санжара Кеттебекова, сегодня в республике реализуются программы по развитию двух инновационных кластеров, один из которых будет действовать на базе СЭЗ ПИТ, а второй — на базе «Назарбаев Университета».

Совсем недавно состоялся запуск программы «Стартап Казахстан», с которой руководство страны и представители инновационного сектора связывают большие ожидания в том, что касается перспектив развития высокотехнологичной индустрии.

В преддверии подготовки к запуску программы состоялся расширенный тур по казахстанским регионам, включая Алматы, Астану, Шымкент, Южный Казахстан, Караганду и западные области, а также по городам России, Украины и Беларуси. Впрочем, отмечают организаторы «Стартап Казахстан», в течение первого года едва ли стоит проявлять большие амбиции в отношении нового проекта. К настоящему времени отобрано 800 высокотехнологичных стартапов, и теперь предстоит определить, какие из них присоединятся к программе международной акселерации в Алматы, а какие будут усовершенствованы в лабораториях Кремневой долины.

#### Казахстанские стартапы и зарубежные рынки

«Программа «Стартап Казахстан» рассчитана не просто на то, чтобы

зарубежные компании приезжали в Казахстан, но для того, чтобы они приводили на рынок нашей страны высокотехнологичный бизнес и развивали его в Казахстане под конкретный спрос и в соответствии с требованиями законодательства, привлекали казахстанских специалистов», — отмечает г-н Кеттебеков. В настоящее время СЭЗ ПИТ сотрудничает с коллегами из Новосибирска, Астраханского технопарком, бизнес-инкубатором в Санкт-Петербурге, прорабатывается возможность партнерства с серией китайских технопарков в области электронной коммерции. По мнению представителей казахстанской стороны, это, во-первых, откроет отечественным компаниям выход на китайский рынок, а во-вторых, будет способствовать развитию индустрии e-commerce на родине.

Если проект с китайскими технопарками пока во многом остается делом будущего, то акселераторы из стран ближнего зарубежья, судя по всему, готовы более предметно рассматривать сотрудничество с казахстанскими стартапами. Свидетельством тому стало участие в TechGarden Fair крупного российского акселератора GenerationS от Российской венчурной компании (РВК).

По мнению Анастасии Атькиной, представляющей GenerationS, в последнее время крупные корпорации пришли к пониманию, что проекты молодых предпринимателей могут принести пользу бизнесу «серьезных» игроков и помочь увеличить их прибыль. «В этом году мы разделили акселератор на несколько треков, которые ищут стартапы по конкретным направлениям — умный город, разработка лекарственных препаратов и диагностических систем, новые технологии горнодобычи и переработки драгоценных металлов. И поскольку у каждого трека

есть свой корпоративный партнер, можно сказать, что GenerationS открывает для казахстанских стартапов возможности сотрудничества с крупными российскими корпорациями», — пояснила Анастасия Атькина.

В СЭЗ ПИТ рассчитывают на то, что роль инкубаторов для казахстанских стартапов возьмут на себя и центры новых технологий, которые позиционируются как важное звено в политике продвижения инноваций. На сегодня практически действует центр компетенций по ГКМ, инвестором в котором выступает компания «МакКинзи», и основной задачей которого является развитие индустрии 4.0. Ключевой компетенцией центра по финансовым технологиям станет внедрение технологии блокчейн.

Возможно, стартапы, которые получают поддержку государства и акселераторов, пока не столь разнообразны с точки зрения отраслевого представительства, но в СЭЗ ПИТ считают, что ценность имеет не только идея сама по себе, но и почва, на которой она может быть реализована. «Мы начинаем рассматривать стартапы, связанные с энергетикой и чистыми технологиями, но понимаем, что для их развития необходим совсем другой уровень базы, на которой они могут быть реализованы, и другой уровень затрат», — отмечает Санжар Кеттебеков. Пока инфраструктура, нацеленная на развитие инноваций, идет от конкретного спроса, и проект центра по финансовым технологиям, например, появился после того, как со своими предложениями обратились финансовые структуры, СЭЗ же выступает как площадка для реализации идей.

## Алматинским автолюбителям предложили альтернативу

С запуском в Алматы автоматизированного велопроката «Almatybike» проект охватил уже три города, включая Астану и Шымкент. Ожидается, что прокатные велосипеды помогут снизить транспортную нагрузку, а также повысить качество жизни горожан в целом.

Развитие велосипедного проката в мире набирает обороты, чему способствовало развитие цифровых технологий. Впервые муниципальный велопрокат запустили в голландском Амстердаме еще в далеких 1960-х годах, однако вандализм и кражи быстро заставили власти прикрыть проект.

По-настоящему массовым это движение стало только годы спустя, когда в Париже была запущена умная система Vélib, делающая кражу прокатных велосипедов крайне непростой задачей, но позволяя простым горожанам оценить все преимущества этого вида транспорта. Этот пример стал заразительным и для других европейских городов, так что с запуском прокатной системы в Казахстане наша страна в этом плане значительно приблизилась к ведущим странам мира.

Инициатором создания системы велопроката в крупнейших городах РК стал АО «Самрук-Қазына», позиционирующий этот проект исключительно как социальный. Ожидается, что в ходе его реализации у горожан появится альтернатива личному автомобилю и общественному транспорту, поскольку велосипед наилучшее средство передвижения для кратковременных поездок. При этом сами байки универсальны, подходят людям любого пола и возраста, а также снабжены



противоугонными системами, включая необычную компоновку деталей.

Астанчане уже оценили удобство передвижения по левобережью города, ведь раньше передвигаться пешком по протяженным и пустынным улицам было не так уж просто, а потому с появлением «Astana bike» суровые астанчане немного расслабились и стали чаще улыбаться, отслеживая свободные байки при помощи специального приложения прямо на смартфоне.

По данным Фонда развития социальных проектов «Samruk-Kazyna Trust», ответственного за воплощение проекта в жизнь, за два года действия проекта в Астане жители столицы уже «намотали» свыше 37 тыс. километров. Всего в городе действует 150 станций с парком велосипедов в 1000 единиц.

Не смотря на то, что проект некоммерческий, прокат небесплатный. Свыше 30 минут — 100 тенге.

в час, второй час 250 тенге. Впрочем, есть один маленький, но очень приятный нюанс — первые полчаса пользования велосипедом абсолютно бесплатны, а это значит, можно без ограничений передвигаться от станции к станции, что с успехом и делают жители Астаны.

В Шымкенте, ставшим вторым после Астаны городом, где «Samruk-Kazyna Trust» запустил проект, он так понравился местному градоначальнику Габидулле Абдрахимову, что еще до официального запуска Shymkent Bike он отказался от служебного автомобиля и пересел на велосипед. Возможно, этому примеру последуют и простые шымкентцы, благо, хорошие погодные условия на юге Казахстана позволяют крутить педали практически круглый год.

Как рассказала официальный представитель «Samruk-Kazyna Trust» Лима Диас, жителям Шымкента будут доступны 200 велосипедов на 44 парковочных станциях.

Из них 18 велостоянок уже установлены на улицах города.

Однако, пожалуй, самым ожидаемым был запуск проекта в крупнейшем городе страны — Алматы, где официальная церемония открытия велостанций прошла с участием акима города Бауыржана Байбека и генерального директора Фонда развития социальных проектов «Samruk-Kazyna Trust» Ерлана Даринова. Прокатившись на новом байке, аким Алматы не поскупился на похвалу, отметив высокое качество велосипеда и пообещав продолжить строительство новых велодорожек, чтобы велосипед по-настоящему смог стать альтернативой автомобилю, которым все еще грезят простые алматинцы.

По плану, проект «Almaty bike» будет реализовываться в три этапа. На первом этапе в Южной столице уже открылись 50 станций, где к услугам аматинцев 270 велосипедов. На втором этапе парк велосипедов будет увеличен до 1730 единиц, а количество велостанций до 200. Третий этап охватит уже 300 станций с велосипедом в 2410 велосипедов, что, по оценке Samruk-Kazyna Trust, вполне достаточно, чтобы охватить наиболее оживленные районы Алматы.

И хотя, извечный спор между водителями и пешеходами далекий от завершения, общедоступные велосипеды, возможно, снизят накал страстей, поскольку проблему пробок в мегаполисах пока не способны решить ни новые развязки, ни метро, ни даже разрекламированный Uber. Все это подталкивает горожан к поиску новых альтернативных способов передвижения, и прокатный велосипед здесь вполне может занять свою нишу.

## R-Style Softlab представит Assesco в Казахстане

### Выход

**R-Style Softlab, ведущий российский разработчик и интегратор банковского программного обеспечения, член международной группы компаний, выходит с продуктами холдинга на рынок Казахстана. Компания получила эксклюзивные права на поставку, внедрение и сопровождение решений для автоматизации бизнеса кредитных организаций и начинает продажи для банковского сектора республики.**

Марина ГРЕБЕНЮК

На казахстанском рынке R-Style Softlab займется продвижением ИТ-продуктов линейки DEF3000 в государственных и коммерческих банках по нескольким направлениям: дистанционно-банковское обслуживание для физических и юридических лиц и фронт-офисное обслуживание на базе единой омниканальной платформы, BI-аналитика, риск-менеджмент, фрод-мониторинг, автоматизация бэк-офисной деятельности, управление наличными денежными средствами. Кроме того, компания начнет поставлять различные технологические решения, такие, как мобильные токены и другие.

В Алматы более двух лет успешно функционирует подразделение Assesco Group, специализацией которого является предоставление услуг по консалтингу и внедрению ИТ-решений для крупных и средних предприятий

различных отраслей экономики. Направление деятельности представителя не затрагивает банковский сектор республики, поэтому руководством холдинга принято решение о продвижении решений Assesco специалистами R-Style Softlab.

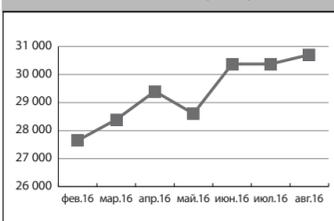
«Assesco Group предлагает свое ПО в 55 странах по всему миру и стремится наращивать объемы бизнеса, в том числе в банковской сфере. Владельцы холдинга полностью уверены в серьезных компетенциях своего российского представителя, более 20 лет занимающегося комплексной автоматизацией банков. R-Style Softlab давно и успешно сотрудничает с кредитными учреждениями на территории Казахстана и отлично знакома с особенностями финансового рынка республики», — сообщила Марина Дробышевская, генеральный директор R-Style Softlab.

«Среди кредитно-финансовых учреждений в странах СНГ существует спрос как на российское ПО, так и на программное обеспечение западных производителей. Поскольку теперь R-Style Softlab предлагает банковским организациям Казахстана не только линейки продуктов собственной разработки, но и решения компаний группы Assesco, мы рассчитываем на существенное расширение присутствия в этой стране», — отметила Диана Рахмани, заместитель генерального директора R-Style Softlab.

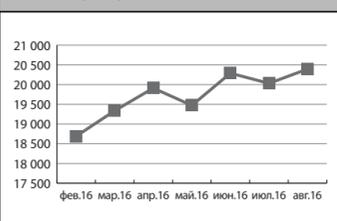
Assesco Group — группа компаний, предлагающая собственные ИТ-решения для многих отраслей экономики, включая финансовый сектор, энергетика, транспорт и другие. Assesco Group входит в первую десятку поставщиков программного обеспечения в Европе, осуществляет свою деятельность в большинстве европейских стран, а также в Израиле, США, Японии и Канаде

# БАНКИ И ФИНАНСЫ

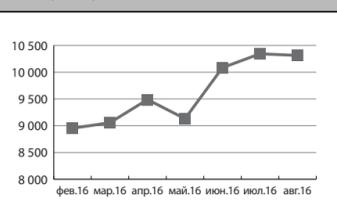
ВАЛЮНЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



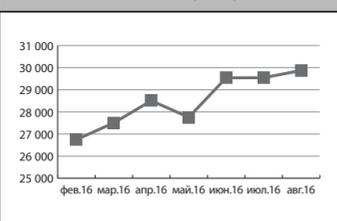
АКТИВЫ В СКВ, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



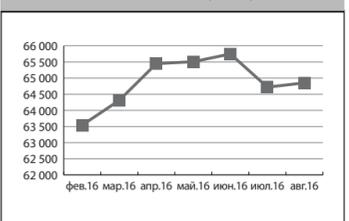
ЗОЛОТО, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



ЧИСТЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



АКТИВЫ НАЦИОНАЛЬНОГО ФОНДА РК, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



## Повышая прозрачность

### Контроль

Ряд общественных организаций предлагает обществу принимать участие в обсуждении и контроле государственного бюджета. Такая практика существует во многих развитых странах. По мнению представителей НПО, это повысит прозрачность формирования местных бюджетов и общий уровень гражданского самосознания общества. Однако эксперты относятся к этой идее довольно скептически.

Михаил ЦОЙ

В частности, с инициативой контролировать бюджет выступили такие НПО, как ОО «Центр поддержки правовых и экономических реформ» при поддержке Фонда Сорос-Казахстан, ОФ Zertteu Research Institute, ОО «Общество инвалидов с высшим образованием «Намыс», входящие в Национальную бюджетную сеть Казахстана (НБСК).

По словам представителей НПО, бюджетный процесс в любом государстве крайне важен и демонстрирует реальную государственную политику, которая может отличаться от заявленных стратегических ориентиров.

Тем не менее население не вовлекается в процесс обсуждения проекта бюджета и не имеет возможности влиять на его формирование. Участие населения в проекте бюджета и вовлечение общественности на ранних стадиях бюджетного планирования и рассмотрения, по мнению экспертов Национальной бюджетной сети Казахстана, будет содействовать эффективному социально-экономическому развитию страны и каждого отдельного человека.

По словам директора ОО «Общество инвалидов с высшим образованием «Намыс» **Кайрата Иманалиева**, зачастую важные общественные объекты строят там, где их достаточно, а где они необходимы, их вообще нет либо при рассмотрении бюджета не всегда правильно расставляют приоритеты.

Сегодня участники бюджетной сети формируют предложение мажориты, чтобы население могло участвовать в планировании местных бюджетов.

«Повышение прозрачности формирования местного бюджета, создание обратной связи государственных органов с населением позволит направить бюджет именно на решение тех вопросов, которые оказывают существенное воздействие на всех граждан страны», — утверждает Кайрат Иманалиев.

В законе «Об общественных советах» предусмотрена законодательная возможность проведения общественных слушаний для публичного обсуждения проектов бюджетных программ, которые должны проводиться общественными советами. Согласно Бюджетному кодексу РК



### НПО призывают общество участвовать в обсуждении проекта госбюджета

рассмотрение и определение проекта областного бюджета, а также бюджетов Алматы и Астаны завершается не позднее 15 сентября текущего финансового года и до 15 октября проект местного бюджета должен быть внесен в соответствующий масштаб. В связи с этим директор Центра поддержки правовых и экономических реформ **Асель Крываетова** призывает местные исполнительные и представительные органы, а также общественные советы организовать проведение общественных слушаний по проекту бюджета.

Так, в 2011 году эксперты НБСК совместно с Министерством финансов РК представили Методику гражданского бюджета с учетом реалий Республики Казахстан, международных норм и стандартов, а также рекомендаций гражданского общества. По мнению экспертов, наличие гражданского бюджета является первым шагом для вовлечения общества в решение социально значимых вопросов по улучшению общественного контроля над финансовыми потоками.

Как говорит координатор программы «Прозрачность и подотчетность» Фонда Сорос **Динара Погодина**, гражданский бюджет позволил улучшить отчетность на национальном и субнациональном уровнях путем установления планов правительства по налогообложению и расходам в таком формате, который бы легко понимался и неспециалистами. Наряду с повышением прозрачности эта инициатива способствует участию общественности в бюджетном процессе, что дает возможность казахстанцам понимать бюджетные данные в сфере государственных расходов.

Сегодня на портале «Открытые бюджеты» ([www.budget.egov.kz](http://www.budget.egov.kz)) размещаются проекты бюджетных

программ местных и центральных государственных органов с возможностью внесения комментариев и предложений, где любой желающий может включиться в процесс обсуждения, но, по мнению директора ОФ Zertteu Research Institute **Шолпан Айтеновой**, этого недостаточно.

«Министерство финансов разместило на своем сайте проект республиканского бюджета на 2017–2019 годы и регулярно публикует гражданский бюджет и инфографики, демонстрируя высокий уровень прозрачности и подотчетности. К сожалению, этого нельзя сказать о местных исполнительных и представительных органах. На местном уровне мажориты и управления финансов не имеют практики размещения проектов местных бюджетов на своих сайтах, не проводят общественных слушаний. Вовлечение граждан в обсуждение бюджета на этапе формирования и утверждения является одним из механизмов повышения эффективности и рационального использования бюджетных средств», — говорит Шолпан Айтенова.

По мнению главы Центра макроэкономических исследований **Олжаса Худайбергенова**, идея красивая, но технически не реализуемая. «Реальный контроль бюджета через обсуждение требует навыков, времени и т. д., что, естественно, должно предполагать специализацию человека исключительно на этом вопросе. Если же участие в обсуждениях будет между делом, то это будет не контролем, а профанацией. Реальный контроль возможен, лишь когда выделены на это определенные люди и ресурсы», — считает эксперт.

По его словам, в развитых странах основной контроль идет через реальную борьбу с коррупцией, а общественный контроль обеспе-

чивается за счет прозрачности каждого участка принятия решений по бюджету. «Собственно, у нас на сайте госорганов выкладывается полная информация по бюджету. И если кто-то говорит, что нет данных, то это значит, что он сам не владеет знаниями о том, где найти такую информацию», — говорит он.

Собеседник «Къ» считает, что в идеале нужна реальная борьба с коррупцией, а общественный контроль имеет большую вероятность быть неэффективным.

Директор аналитического департамента «Golden Hills — КапиталЪ АМ» **Михаил Крылов** считает, что в идеале обсуждать бюджет не нужно. «Принятие решений обеспечивается достаточно сведущими людьми. В России, например, многие статьи бюджета совершенно непубличны, по крайней мере расходные. Без знания реалий, относящихся к компетенции тех, кто готовит и принимает важные решения, вряд ли можно адекватно судить о бюджете и тем более его контролировать», — считает аналитик.

Финансовый аналитик Группы компаний «ФИНАМ» **Тимур Нигматуллин** в целом негативно относится к данному предложению. «Правительство (а значит, и Минфин, кабинет министров) формируется на основе избранных парламента и президента. Не понятно, почему к формированию бюджета должны иметь отношение никак не избранные представители НПО», — говорит аналитик «Финам».

По его словам, в России отсутствует подобная практика. Вместо этого распространена практика лоббирования бюджетных потоков посредством совместной работы кабинета с организациями, представляющими различные отрасли (ритейл, банки и т. п.).

## Азиатский Wall Street Насколько интересны азиатские финансовые рынки?

### Фондовый рынок

Согласно данным Bloomberg, за последние 12 месяцев Азиатский регион стал лидером по сделкам IPO с общим объемом в \$378,06 млрд, что составляет 51% сделок от общего количества проведенных IPO в мире. Среди наших крупнейших IPO в текущем году отмечается Postal Savings Bank of China, PSBC, JR Kyushu и Xiaomi Technology Co Ltd. Редакция «Къ» попыталась разобраться, с чем связана привлекательность азиатских бирж.

Михаил ЦОЙ

Часть азиатских фондовых бирж смогла за непродолжительное время достичь достаточного успеха, их капитализация и прибыльность могут конкурировать с зарекомендованными биржами мира, считает аналитик компании Centras Securities **Анна Соколова**.

По мнению Анны Соколовой, привлекательность азиатских бирж связана с рядом причин, в частности с наименьшими рисками для иностранных инвестиций (например, Singapore Exchange), динамичным развитием экономик стран Азиатско-Тихоокеанского региона, а также стремлением институтов создать высоколиквидный рынок для вводимых финансовых инструментов. Кроме того, предоставление комфортных и выгодных условий сотрудничества корпоративным и частным инвесторам для ведения биржевой торговли делает азиатские площадки популярными среди участников рынков.

По словам руководителя отдела анализа мировых рынков ГК «ФИНАМ» **Михаила Аристекиана**, успешное развитие бирж в Азиатском регионе обусловлено несколькими факторами, главный из которых — экономический рост.

Растущая экономика подразумевает развитие и расширение бизнеса, и, соответственно, компаниям необходимо привлекать средства. Если малый бизнес может обойтись собственными средствами владельца, средний — банковскими кредитами, то крупным компаниям практически не остается альтернативы, как выходить на фондовый рынок, который не может обойтись без бирж. Вторая причина — это то, что азиатские биржи могли копировать лучшие практики западных бирж. Это позволило сэкономить время на создание и развитие инфраструктуры национальных фондовых рынков, отвечающих требованиям настоящего времени.

Однако главный аналитик компании STFOREX **Илья Асанов** считает азиатские рынки (большинство которых относится к развивающимся) более волатильными и, соответственно, более рискованными, чем фондовый рынок США. В то же время азиатские рынки, в особенности китайский,

более подходят для долгосрочных инвесторов.

Как отмечает главный инвестиционный консультант компании TELETRADE Тимур Таипов, азиатские эмитенты, безусловно, должны присутствовать в любом хорошо диверсифицированном портфеле. Спикер отмечает, что на азиатских рынках можно подобрать активы практически под любые инвестиционные цели, как акции с низким значением P/E, так и компании с высокими темпами роста выручки, как инфраструктурные, так и высокотехнологичные компании. Консервативным инвесторам предлагается обратить внимание на REIT (фонды, инвестирующие в недвижимость), дивидендная доходность по которым может достигать 5–6% годовых.

По данным World Federation of Exchanges, по рыночной капитализации и объемам торгов Азиатский регион превосходит Европу, однако отстает от Америки. Так, по состоянию на конец августа этого года рыночная капитализация азиатских фондовых рынков составила \$23,2 трлн по сравнению с \$16 трлн для Европы, Ближнего Востока и Африки в совокупности и \$30,1 трлн для Северной и Южной Америки.

По оборотам торгов с начала года только на Шанхайской и Шеньчэнской биржах торговали больше, чем в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке, вместе взятых, — \$13,3 трлн и 8,1 трлн соответственно. США на первом месте, совокупный оборот на NYSE и NASDAQ составил \$19 трлн.

Как считает Анна Соколова, азиатские и западные биржи имеют между собой ряд отличий в связи с индивидуальными особенностями формирования площадок. Среди положительных отличий она отмечает перспективы развития фондовых площадок Азии, наличие высоколиквидных эмитентов в сфере новейших технологий. Кроме того, азиатские площадки являются альтернативным вариантом западным рынкам по заимствованию капитала для развивающихся экономик.

Среди отрицательных сторон заметна неглубокая емкость азиатских площадок по сравнению с западными, а также дороговизна заемных средств. При этом азиатские и западные площадки объединяют сложное регулирование фондовых сделок и высокие требования к эмитентам.

«Если смотреть с точки зрения инвестора, то в век интернета отличий между азиатскими и западными рынками нет. Инвесторы могут из Казахстана с одного счета утром торговать на азиатских площадках, днем — в Европе, а вечером — в США», — говорит Михаил Аристекиан.

По его мнению, большее значение для инвестора имеет количество рынков, доступ к которым инвестору может предоставить брокер, какой сервис для торговли брокер предоставляет инвестору и насколько надежна будет торговая система. Всеми техническими моментами в торговле, такими как расчеты по сделке, поставка бумаг, их хранение и т. п., занимается брокер, и инвестор просто не имеет необходимости вникать в нюансы инфраструктурных различий фондовых рынков.

## Сколько пенсионных денег на валютном рынке?

### Активы

Приобретение иностранной валюты за счет пенсионных денег казахстанцев осуществляется вне биржи. На сегодняшний день объем приобретенной Единым пенсионным фондом валюты составляет \$430 млн (146 млрд тенге). Об этом заявили в Национальном банке, комментируя «Къ» запрос о степени участия ЕНПФ на валютном рынке Казахстана.

Сергей КИМ

Напомним, что экспертное сообщество не раз поднимало вопрос прозрачности инвестиционной политики Национального банка в отношении активов Единого накопительного пенсионного фонда (ЕНПФ). В частности, крайне интересным остается степень участия ЕНПФ как одного из самых крупных институциональных инвесторов на валютном рынке Казахстана.

Так, на прошедшей в августе пресс-конференции Народного банка

председатель правления **Умут Шахметова** заметила, что было бы хорошо, если бы регулятор публиковал объемы участия ЕНПФ на валютном рынке.

«Ситуация по интервенциям Нацбанка стала более открытой и понятной, не то что было в предыдущие годы. Но при этом регулятор не говорит, сколько денег ЕНПФ участвует в торгах на бирже, хотя это крупный участник валютного рынка. Информация о том, какие объемы средств ЕНПФ идут на покупку и продажу валюты, была бы очень полезна», — пояснила глава Народного банка.

Подобные заявления и просьбы были высказаны и другими финансистами. В связи с этим редакция «Къ» отправила запрос в Нацбанк, для того чтобы регулятор разъяснил свою позицию по этому вопросу.

Что касается приобретения иностранной валюты за счет пенсионных денег казахстанцев, в НБ РК отметили, что оно осуществляется вне биржи. «Пенсионные активы ЕНПФ напрямую не участвуют на валютном рынке. Контрпартнером по сделкам выступает Национальный банк», — сообщила пресс-служба НБ РК.

В сообщении указывается, что «в рамках направленных инвестирования на 2016 год, одобренных Сове-

том по управлению Национальным фондом РК, для защиты накопленных вкладчиков предусмотрено приобретение иностранной валюты за счет пенсионных активов ЕНПФ в размере до 500 млрд тенге».

На сегодняшний день, по данным регулятора, объем приобретенной валюты составляет \$430 млн (146 млрд тенге). Покупка была осуществлена за счет золотовалютных резервов Национального банка. «Дальнейшее приобретение иностранной валюты за счет пенсионных активов ЕНПФ планируется осуществлять планомерно при наличии благоприятной внутренней и внешней конъюнктуры и при отсутствии негативного влияния на стабильность валютного рынка», — говорится в отчете на запрос «Къ».

В настоящее время доля активов ЕНПФ в иностранной валюте составляет 19,5% от всех пенсионных активов, что эквивалентно \$3,5 млрд. Также регулятор отметил, что любое инвестирование пенсионных активов ЕНПФ осуществляется на возвратной основе по рыночным процентным ставкам. Отмечается, что пенсионные активы ЕНПФ инвестированы в облигации, в том числе средства пенсионного фонда используются на финансирование субъектов квазигосударственного

сектора для стимулирования важных секторов экономики.

По вопросу о доходности пенсионных активов ЕНПФ в Нацбанке ответили, что за 7 месяцев 2016 года она составила 6,4% при инфляции за этот период в размере 5,2%. Между тем по итогам 2015 года доходность пенсионных активов ЕНПФ, распределенная на счета вкладчиков, составила 15,65% при уровне инфляции 13,6%.

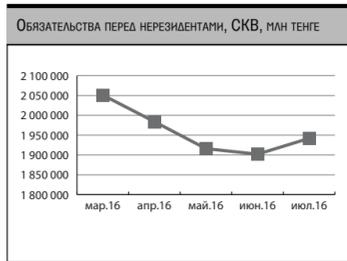
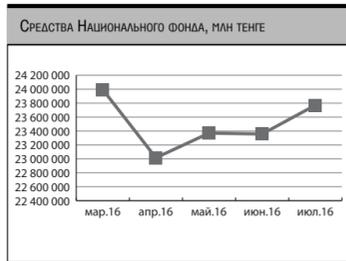
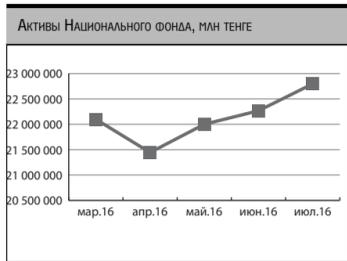
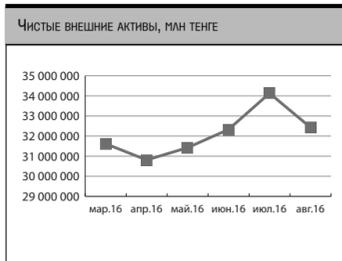
Напомним, что в рамках исполнения поручений главы государства, данных 10 февраля 2016 года на расширенном заседании правительства Республики Казахстан, пенсионные активы ЕНПФ в размере 1450 млрд тенге планируется инвестировать по ряду направлений. Это приобретение государственных ценных бумаг РК в размере 350 млрд тенге; покупка иностранной валюты в размере до 500 млрд тенге для инвестирования на зарубежных рынках; приобретение обусловленных долговых ценных бумаг субъектов квазигосударственного сектора в размере 400 млрд тенге; приобретение обусловленных финансовых инструментов банков второго уровня для финансирования субъектов малого и среднего предпринимательства в размере 200 млрд тенге.

### По мнению экспертов, в век интернета особенных отличий бирж не существует



Топ-5 голубых фишек азиатских эмитентов

Название компании	Стоимость акции	Рыночная капитализация компании, в \$
Singapore Telecommunications Limited	3,950 сингапурского доллара	62,5 млрд
Sony Corp	3 373,00 японской иены	4,26 млрд
Alibaba Group	101,45 доллара США	247,13 млрд
Singtel	100,87 доллара США	14,934 млн
Tencent и Line Corporation	4 515,00 японской иены	595,38 млрд



# Брокеры борются за эффективность

## Тенденции

**Казахстанские инвестиционные компании в первом полугодии 2016 года заработали на 55% больше, чем за тот же период 2015-го. Однако средняя эффективность использования активов в секторе немного снизилась, сохранив тенденцию разнонаправленного изменения показателя у участников. По мнению эксперта, эта тенденция связана с последними девальвациями тенге.**

### Арайлым АУЛЫБЕКОВА

Совокупная нераспределенная прибыль профессиональных участников фондового рынка Казахстана в первом полугодии текущего года определилась в размере 4,38 млрд тенге, что на 55% больше по сравнению с соответствующим периодом 2015 года. А средний объем активов сектора составил 128,18 млрд против 87,98 млрд тенге в прошлом году. Как уже отмечалось выше, средняя эффективность использования активов в секторе немного снизилась.

Комментируя эти показатели, директор общественного фонда Financial Freedom **Расул Рысмамбетов** отмечает, что в 2015 году многие фирмы понесли убытки, так как недооценили величину девальвации и пытались создать инвестиционные портфели, сбалансированные по валютам, включая тенге.

В 2015 году тенге упал с 182 до 339 тенге, то есть стал однозначно токсичной валютой для брокеров. Потери по портфелю и дефицит ликвидности сказались на клиентах, которые, вероятно, начали фиксировать убытки и выходить в наличность — чтобы пустить ее в оборот.

«Снижение эффективности в секторе в первой половине 2016 года означает, что многие компании вложились в тенговые инструменты, которые не могут компенсировать убытки за прошлый год и остаются высокорисковыми инвестициями. Денег у брокеров настолько мало, что они не могут начать рекламные кампании. Вместе с тем малый размер брокеров ограничивает их выход на внешние рынки, чтобы иметь возможность вкладываться в инструменты в иностранной валюте», — комментирует г-н Рысмамбетов.

Лидером по эффективному использованию своих активов несколько периодов подряд является АО «SkyBridge Invest». Согласно отчетности компании, наибольший доход принесли переоценка иностранной валюты и доходы от изменения стоимости финансовых активов. При этом если расходы на переоценку немного превысили доходы, то на втором удалось заработать около 1,49 млрд тенге. По информации Казахстанской фондовой биржи, компания является активным участником рынка корпоративных облигаций.

По мнению г-на Рысмамбетова, крупные структуры, такие как «Казкоммерц Секьюритиз» и BCC Invest, имеют доступ к хорошему финансированию и специалистам и по этой причине остаются наверху списка. Эффективность управления активами у BCC Invest в первом полугодии составила 7,6%. Рост показателя связан со значительным ростом прибыли в 2,95 раза на фоне умеренного роста среднего объема активов за анализируемый период — 16,37%. Так, чистая прибыль брокера определилась в размере 751,62 млн тенге, а активы — в размере 8,66 млрд тенге. По данным биржи, инвестиционная компания занимает второе место по активности на рынке корпоративных облигаций.

До конца года представители Казахстанской фондовой биржи ожидают снижения активности на рынке акций. «Если говорить про объемы, то совокупный объем торгов акциями, вероятнее всего, окажется ниже в 2016 году в сравнении с 2015 годом за счет сделки АО «НК «КазМунайГаз». Однако в настоящий момент мы фиксируем существенное увеличение торговой активности по акциям, входящим в список Индекса KASE. Вследствие стабилизации валютного рынка и снижения базовой ставки данные инструменты стали более привлекательными как для физических лиц, так и для институциональных инвесторов. За 8 месяцев текущего года Индекс KASE вырос на 29,4%,



Лидером по эффективному использованию своих активов несколько периодов подряд является АО «SkyBridge Invest»

«Рост «Фридом Финанс» однозначно связан с активностью компании и избранной бизнес-моделью», — считает Расул Рысмамбетов. А по данным Казахстанской фондовой биржи, компания по итогам первого полугодия 2016 и 2015 года является самой активной на рынке акций РК. Больше всего брокеру удалось увеличить доходы на купле-продаже финансовых активов. К примеру в первом полугодии 2015 года эти доходы равнялись 223,49 млн тенге, а по итогам того же периода 2016 года — 1,46 млрд тенге. А убыточной статьей доходов стали операции с иностранной валютой — 57,98 млн тенге, об этом говорят данные отчетности компании.

У «Казкоммерц Секьюритиз», который является лидером по абсолютному значению заработанной прибыли (1,43 млрд тенге), эффективность использования активов составила 10,37%. Это немного ниже результатов первого полугодия 2015 года, когда ROA составлял 11,08%.

Стоит заметить, что компания с начала прошлого года стала наращивать активы. Так, средний объем активов компании вырос с 4,70 млрд до 13,75 млрд тенге в текущем периоде. Согласно отчетности компании, наибольший доход принесли переоценка иностранной валюты и доходы от изменения стоимости финансовых активов. При этом если расходы на переоценку немного превысили доходы, то на втором удалось заработать около 1,49 млрд тенге. По информации Казахстанской фондовой биржи, компания является активным участником рынка корпоративных облигаций.

По мнению г-на Рысмамбетова, крупные структуры, такие как «Казкоммерц Секьюритиз» и BCC Invest, имеют доступ к хорошему финансированию и специалистам и по этой причине остаются наверху списка. Эффективность управления активами у BCC Invest в первом полугодии составила 7,6%. Рост показателя связан со значительным ростом прибыли в 2,95 раза на фоне умеренного роста среднего объема активов за анализируемый период — 16,37%. Так, чистая прибыль брокера определилась в размере 751,62 млн тенге, а активы — в размере 8,66 млрд тенге. По данным биржи, инвестиционная компания занимает второе место по активности на рынке корпоративных облигаций.

До конца года представители Казахстанской фондовой биржи ожидают снижения активности на рынке акций. «Если говорить про объемы, то совокупный объем торгов акциями, вероятнее всего, окажется ниже в 2016 году в сравнении с 2015 годом за счет сделки АО «НК «КазМунайГаз». Однако в настоящий момент мы фиксируем существенное увеличение торговой активности по акциям, входящим в список Индекса KASE. Вследствие стабилизации валютного рынка и снижения базовой ставки данные инструменты стали более привлекательными как для физических лиц, так и для институциональных инвесторов. За 8 месяцев текущего года Индекс KASE вырос на 29,4%,

что приравнивается к доходности в 44% годовых. Объем торгов индексными акциями увеличился на 34,4%.

Большинство акций Индекса KASE в настоящее время торгуется ниже балансовой стоимости, в то время как эмитенты данных бумаг публикуют положительные результаты деятельности, — прокомментировали ситуацию в пресс-службе KASE. — Помимо этого в июле 2016 года состоялось успешное IPO Актобинского завода металлоконструкций, заметно оживившего вторичный рынок KASE. Мы не исключаем, что до конца года будут еще размещения. Приведенные факты позволяют надеяться на дальнейший рост Индекса KASE и увеличение торговой активности в текущем году.

Снижение объемов торгов также наблюдается на рынке корпоративных облигаций. По словам представителей KASE, это вызвано спадом активности в первичном и вторичном сегментах рынка. За 8 месяцев 2015 года 16 эмитентов разместили

собственные облигации, тогда как на текущий момент в 2016 году их было 6. Объемы первичных размещений снизились на 35,5%. Столь заметное снижение объясняется значительным удорожанием денег, которые предоставлял ЕНПФ, прежде всего банкам, в обмен на размещаемые ими на бирже облигации. В текущем году пенсионные деньги уже не предоставлялись банкам дешевле значения базовой ставки, поэтому банки второго уровня не проводили аукционов по размещению своих облигаций. Из банков в текущем году финансирование привлекало только АО «Банк развития Казахстана». Снижение активности на первичном рынке корпоративных облигаций оказало соответствующее влияние и на вторичный рынок, где объемы торгов снизились на 71%.

По мнению г-на Рысмамбетова, ряд компаний сейчас стоят на пороге закрытия — потому что не могут привлечь капитал под управление.

№	Наименование организации	Сред. объем активов	Нераспределенная прибыль/убыток	ROA 1 полугодия 2016	ROA 1 полугодия 2015
1	АО «SkyBridge Invest»	811,78	184,74	22,76%	80,02%
2	АО «Брокерская компания «Астана-Финанс»	104,92	22,20	21,15%	6,53%
3	АО «Фридом Финанс»	8 588,82	1 178,23	13,72%	6,42%
4	АО «Казкоммерц Секьюритиз» (ДО АО «Казкоммерцбанк»)	13 746,57	1 426,09	10,37%	11,08%
5	АО «BCC Invest» (ДО АО «Банк ЦентрКредит»)	9 884,46	751,62	7,60%	3,00%
6	АО «ДО АО «Нурбанк» «MONEY EXPERTS»	1 218,59	76,46	6,27%	1,51%
7	АО «Сенат Секьюритиз»	1 599,95	92,72	5,79%	6,34%
8	АО «Цено Капитал»	5 187,67	261,23	5,04%	1,29%
9	АО «SABG INVESTMENT GROUP»	988,79	47,67	4,82%	-5,47%
10	АО «Евразийский Капитал»	1 223,11	42,51	3,48%	17,66%
11	АО «ИД «Астана-Инвест»	6 627,06	220,33	3,32%	-1,36%
12	АО «Верный Капитал»	1 627,24	49,24	3,03%	9,90%
13	АО «УК «Нефтегаз-Дем»	973,89	29,41	3,02%	9,64%
14	АО «Halyk Finance»	33 324,63	975,85	2,93%	0,35%
15	АО «Алиби Секьюритиз»	1 228,48	14,67	1,19%	0,28%
16	АО «АСП-ИНВЕСТ»	819,13	-0,29	-0,04%	-9,35%
17	АО «УК «ОРДА-Капитал»	814,23	-2,61	-0,32%	2,62%
18	АО «Private Asset Management»	619,46	-7,04	-1,14%	0,37%
19	АО «БТА Секьюритиз»	37 036,06	-825,66	-2,23%	3,24%
20	АО «ИВД «RESMI»	942,78	-38,56	-4,09%	-0,79%
21	АО «Lancaster Invest»	358,27	-34,55	-9,64%	0,26%
22	АО «Gold Investment Group» («Фонд Инвестмент Групп»)	454,84	-88,17	-19,38%	-9,41%
Всего		128 180,74	4 376,07	3,53%	6,10%

# Один шаг до монополии

## Кредиты

**НПП «Атамекен» пытается объединить под своим крылом все функции единого оператора сервисной поддержки части микрокредитования по всем госпрограммам развития регионов. В этой связи предлагает новые условия по микрокредитованию бизнеса.**

### Мадия ТОРЕБАЕВА

9 сентября 2016 года главой государства одним из главных приоритетов работы правительства РК обозначено стимулирование массового предпринимательства и обеспечение занятости. В связи с чем НПП «Атамекен» занялся расширением микрокредитования бизнеса.

В настоящее время микрокредиты бизнесу предоставляются в рамках Дорожной карты бизнеса 2020 (до 10 млн тенге под 6% годовых), Дорожной карты занятости 2020 (до 3 млн тенге под 5% годовых), инструментов НУХ «КазАгро» (кредитование через МКО до 3 млн тенге под 9,5/12% годовых).

Однако, как отмечают представители НПП, несмотря на выгодные финансовые условия, предприниматели по данным программам сталкиваются с проблемами залогового обеспечения, большого количества требуемых документов и отсутствия сопровождения проекта.

К примеру, для получения микрокредита по Дорожной карте бизнеса 2020 предпринимателю необходимо предоставить 13 документов.

Сложность получения микрокредитов заключается еще и в том, что для большинства начинающих предпринимателей они являются недоступными в связи с высокими процентными ставками, в среднем до 40% годовых.

В частности, согласно анализу рейтингового агентства Ranking.kz, микрофинансовые организации снижают стоимость своего основного продукта — коротких розничных займов. По итогам I квартала 2016 года средне-взвешенная ставка вознаграждения по краткосрочным кредитам физлиц снизилась до 37,9 с 43,4% в предыдущем квартале. Доля займов, предоставленных торговым организациям со стороны МКО, по итогам I квартала 2016 года выросла до 43 с 3% в IV квартале 2015 года.

Высокие процентные ставки МКО понять можно. Ведь далеко не все являются добросовестными плательщиками. Так, согласно исследованиям аналитического центра сервиса «Робот Займер», по количеству дефолтных займов в областях РК наименьший процент просрочки наблюдается в Кызылординской области, где зафиксировано лишь 5,62% дефолтных займов.

В целом количество займов, уровень просроченной задолженности по которым превысил 90 дней, составляет 12% от общего объема выданных онлайн-микрокредитов.

С небольшой разницей отмечена Атырауская область, здесь проблемных кредитов 6,32%, а с показателем в 6,69% замыкает тройку лидеров по наименьшему уровню просрочки Мангистауская область.

В то же время наибольшее количество займов с просрочкой первого дня зафиксировано в Акмолинской области — 25,36%. На втором месте по количеству дефолтных займов Алматинская область с показателем в 12,84%. Третье место по уровню просроченной задолженности заняла Восточно-Казахстанская область, в данном регионе этот показатель составил 9,50%.

«Города Астана и Алматы являются лидерами по количеству займов с просроченной задолженностью — 27,15 и 14% соответственно. Астана и Алматы являются лидерами и по количеству оформленных займов — на столицу приходится 31,30% от общего объема выданных онлайн-микрокредитов в РК, по Алматы этот показатель равен 15,58%. Именно поэтому здесь отмечается наибольший уровень просроченной задолженности в целом. Но, несмотря на это,

данные показатели все же являются хорошим результатом, постепенно идущим на спад», — отмечает генеральный директор ТОО «Займер» **Индра Кенесарина**.

Между тем, по данным НПП «Атамекен», на 1 июля 2016 года в Казахстане активными являются 342 МКО, при этом около половины рынка микрокредитов занимает ТОО «Микрофинансовая организация «КМФ (КМФ)», которое первоначально фондировалось USAID, а затем было выкуплено казахстанскими учредителями.

За 2015 год МКО выдано 567 тыс. микрокредитов на сумму всего 12,0 млрд тенге. Но МКО в основном выдают кредиты в городах РК — 99%, тогда как охват сельской местности микрокредитными услугами остается низким.

В сельской местности активно работают только 75 МКО. К примеру, в Атырауской области МКО на селе не работают вообще, в Актобинской области активны только 2 МКО, в Мангистауской области — 1 МКО.

По данным Ranking.kz, в текущем году весь объем кредитов МКО, выданных в сфере торговли, ушел в Южно-Казахстанскую область. Региональные предприятия торговли являются основными бенефициарами кредитных средств МКО на протяжении последних трех лет, с 2013 года. В течение указанного периода доля торговых организаций ЮКО в общем объеме выданных отрасли микрокредитов не опускалась ниже 67%. Несмотря на сокращение общего числа участников регионального рынка микрокредитования в целом, уровень конкуренции в ЮКО за качественных заемщиков остается высоким. В регионе активно функционируют порядка 60 микрокредитных организаций.

В связи с этим с начала текущего года НПП «Атамекен» за счет привлечения частных инвестиций и средств местных бюджетов приступила к микрокредитованию в пяти пилотных областях: Алматинской, Актобинской, Кызылординской, Костанайской и Мангистауской.

Ключевым преимуществом реализуемых НПП «Атамекен» подходов микрокредитования стали гибкость по залогу, предоставление поручительства, сопровождение бизнес-проектов от обучения предпринимателей до их реализации, возможности кооперации и прямого сбыта.

Микрокредиты выдаются в сумме до 15 млн тенге под 6% годовых сроком до 5 лет без отраслевых ограничений. При этом для получения микрокредита предпринимателю необходимо предоставить всего 5–6 документов.

Преимуществом НПП в отличие от частных МКО является и развитая инфраструктура, позволяющая охватить большее количество районов РК. На сегодняшний день функционирует 23 ЦОП на областном уровне и 188 ЦПП на районном уровне — в 152 районных центрах, 9 малых городах и 27 моногородах РК.

В настоящее время в пяти пилотных областях в МКО поступило 365 заявок на сумму 1942 млн тенге, по 185 проектам на сумму 825 млн тенге уже предоставлено финансирование.

НПП «Атамекен» предлагает для дальнейшего расширения микрокредитования в рамках государственных программ развития регионов применить свой опыт микрокредитования в части суммы, процентных ставок, предоставления гибкости по залогу, упрощения требований к документам, а также передать палате функции единого оператора сервисной части микрокредитования по всем госпрограммам: Дорожной карте бизнеса 2020, Дорожной карте занятости 2020 — в виде госзадания (3 млрд тенге ежегодно на усиление районных ЦПП): обучение, составление бизнес-плана, сопровождение проекта, сервисные услуги (бухгалтерские, юридические и др.).

Вопрос передачи функций сервисной поддержки в рамках инструментов НУХ «КазАгро» предлагается обсудить с представителями НУХ «КазАгро» в рамках специальной рабочей группы. НПП «Атамекен» уверенно заявляет, что через свою систему микрокредитования готова освоить в 2017 году 10 млрд тенге из общего объема сумм, направляемых по поручению главы государства.

## Статистика

В настоящее время на рынке микрофинансирования зарегистрировано около 1700 организаций, из них реальную деятельность осуществляют 800 компаний, из них активно действующих в разы меньше. В соответствии с новым законодательством после 2016 года деятельность МКО/МФО будет осуществляться под надзором Нацбанка РК. В то же время закон предоставляет возможность новым финансовым организациям регистрироваться в качестве микрофинансовых организаций. Согласно Реестру микрофинансовых организаций по состоянию на 17 сентября 2016 года, опубликованному на сайте Нацбанка РК, в нем зарегистрировано пока лишь 133 организации.





# Арифметика киберпреступности



40% казахстанских компаний пострадали от инцидентов в области информационной безопасности

## Угрозы

**В период с весны 2015 года по весну 2016-го 40% казахстанских компаний пострадали от неправомерного использования IT-ресурсов сотрудниками либо от заражения вредоносным ПО, что привело к снижению производительности бизнеса. В мировом же масштабе ущерб от одного инцидента в области информационной безопасности оценивается в среднем в \$891 тыс. для крупной компании и в \$86,5 тыс. для компаний, работающих в сегменте МСБ.**

**Анна ШАТЕРНИКОВА**

Таковы данные, опубликованные экспертами по информационной безопасности. Сотрудники «Лаборатории Касперского», например, чтобы оценить масштабы ущерба, попросили участников инициированного компанией опроса оценить потери, понесенные в результате наиболее серьезного киберинцидента. Компании оценивали объем прибыли, который они теряли в результате упущенных сделок, а также суммы, затрачиваемые на борьбу с последствиями кибератак — в том числе траты на выплату сверхурочных, улучшение системы безопасности, привлечение специалистов со стороны, найм новых штатных сотрудников и организацию тренингов по информационной безопасности, а также расходы на дополнительные PR-активности, вызванные необходимостью исправлять репутацию.

Выяснилось, что крупные организации в среднем тратят \$86 тыс. на

услуги внешних экспертов и немного меньше, \$79 тыс., на обучение сотрудников тому, как в будущем не допустить подобные атаки. Для небольших компаний эти показатели составляют \$11 тыс. и \$7 тыс. соответственно. Эти две статьи расходов составляют примерно одну пятую от общей суммы ущерба.

«Владельцы бизнеса достаточно хорошо представляют, к каким последствиям может привести единственный киберинцидент. Так, 59% небольших компаний и 62% крупных собираются развивать корпоративную систему информационной безопасности вне зависимости от того, окупятся эти расходы или нет. Но для успешной борьбы с атаками нужны не только надежные защитные средства, но и умение быстро реагировать: чем дольше в компании не подозревают об инциденте, тем дороже обойдется устранение его последствий. Бизнесу нужно развивать скорость реакции на вредоносные действия, а для этого необходимы определенные навыки. Именно поэтому мы стремимся не только предоставлять компаниям эффективные инструменты вне зависимости от размера корпоративного бюджета на IT-безопасность, но и делиться опытом и знаниями в области обнаружения кибератак», — рассказывает Сергей Земков, управляющий директор «Лаборатории Касперского» в России, странах Закавказья и Средней Азии.

Специалисты отмечают, что в последние годы вектор кибератак изменился, и компаниям, работающим в сегменте МСБ, больше не следует заблуждаться относительно того, что их деятельность не представляет интереса для злоумышленников. Традиционно подвержены угрозам банковские структуры, и сегодня киберпреступники, атакующие банки, нацелены на «улов» в миллиарды долларов. При этом на смену груп-

пировкам, которые создают для того, чтобы похитить деньги у всех, приходят группы, которые могут создаваться для атаки на конкретный банк и его уязвимости. Масштабы киберпреступности заставили банки за последние пять лет потратить более \$150 млрд на антифрод-решения.

В случае с финансовой отраслью человеческий фактор играет не меньшую роль, чем в других отраслях: сотрудники банков могут потерять смартфон с записанной на нем служебной информацией или оказаться жертвой мошенников, подключившихся к публичным сетям wi-fi. Серьезную угрозу для банковских институтов представляет и внутреннее мошенничество. Как отмечают специалисты одного из лидеров в области клиентской аналитики компании SAS, если еще несколько лет назад киберпреступления готовились как минимум несколько дней, то сегодня у мошенников на подготовку может уйти несколько минут. Расширяется рынок хищений через POS-терминалы, увеличиваются масштабы атак на банкоматы, а также отмечается усиление интереса к брокерским системам.

В Казахстане остро стоит проблема внутреннего мошенничества в банках. Согласно данным исследовательской компании КРМГ, озвученным старшим консультантом SAS Россия/ СНГ Алексеем Коняевым, сотрудники оказываются замешанными в 42% случаев мошенничества. 42% преступлений совершают непосредственно работающие в организации люди, в 25% случаев фрод исходит от внешних источников, а в остальных случаях противоправные действия совершают сотрудники в сговоре с третьими лицами. «Выявить внутренний фрод сложно в первую очередь из-за большого количества данных, плохого управления доступами и унификации обязанностей», — считает Алексей Коняев.

# Uber уберет таксистов

## АВТО

**Компания Uber давно ставшая символом онлайн бизнеса, запустил проект, который может полностью изменить будущее служб такси и городского автотранспорта. Сервис предлагает клиентам добраться до места назначения на самоуправляемом автомобиле. Специалисты уверены — такая модификация неизбежна и пойдет только на пользу городской культуре: самоуправляемый транспорт сможет снизить аварийность на дорогах практически на 100%.**

**Богдан ЕЛАГИН**

Пилотный проект сервиса реализуется на трассах Питтсбурга в Пенсильвании: на улицы города вышли четыре «роботакси» — внедорожники Volvo XC90, оборудованные системой автопилота и массой датчиков.

Однако, пока автомобили двигаются не полностью самостоятельно, на случай критической ситуации на передних креслах сидят два человека, а рядом с блоком коробки передач располагается красная кнопка, которая немедленно отключает функцию «искусственного интеллекта».

По наблюдению репортера Reuters, на протяжении часовой поездки автомобиль-беспилотник двигался плавно, без рывков. Соблюдая сигналы светофора и правила дорожного движения, машина Uber переезжала через мосты и объезжала почтовый грузовой, а на оживленной улице — сама сбавила скорость, все без участия человека.

В Питтсбурге «умные» машины назначаются на заказы случайным образом, а поездки на них первое время будут бесплатными.

## Движение будущего

По мнению директора по развитию Crystal Spring Константина Пака, уже нет сомнений в том, что роботакси заменят живых таксистов, вопрос состоит только во времени и объемах реализации проекта. «Некоторые виды транспорта — самолеты, поездка, метро уже в разной степени автономны. Вплоть до полного отсутствия человека. Автомобиль просто продолжает ряд», — поясняет он.

Сооснователь российский-казахстанской IT-компании «Report.kz» Максим Толмачев считает, что автопилотируемый транспорт избавит людей от необходимости покупать автомобили — личный транспорт будет просто не нужен, а уличное движение будет регулироваться и без участия сотрудников ГАИ.

По мнению г-на Толмачева, вложения в развитие автономного транспорта stanno одним из ключевых и перспективных направлений. В настоящее время уже создается единая сеть связи



По мнению экспертов, большинство аварий именно от человека, а не от машины

между автомобилями, и проводится тестирование робототестистов, в цепочке которой не будет присутствовать переменная — человек.

Однако внедрение такого транспорта требует множества законодательных изменений, связанных со стандартизацией улиц, а также правил дорожного движения. Помимо этого, компания может встретиться и с другими препятствиями.

## Роботы безопаснее людей

Г-н Пак отмечает, что идея самоуправляемого транспорта не представляет угрозы для городского населения. «Это понятный, давно предсказанный путь прогресса. Понятно, что до идеальной реализации еще далеко, но приемлемые проекты мы уже можем видеть даже на наших улицах. Что надежнее — техника или человек, сложно сказать без цифр. Но самолеты давным-давно летают и даже садятся на автопилотах. Так что, я не вижу тут проблем, люди — тоже вид механизма, и не сильно надежны», — комментирует спикер.

Г-н Толмачев убежден, что роботакси будут абсолютно безопасны для пешеходов, поскольку автомобиль будет контролироваться специальными датчиками, GPS-навигацией, а в критическом случае автомобиль может отключиться, о чем будут проинформированы и другие роботводители и заберут пассажира. А аварийный автомобиль, находящийся в поломке, заберет другой автомобиль.

«Большинство аварий именно от человека, а не от машины. В целом мир получит улучшение по количе-

ству аварий и наездов на пешеходов на 99,9%», — отмечает г-н Толмачев.

По мнению г-на Пака, роботакси могут быть не слишком затратны для Uber. «Сейчас это популизм — очередную способ привлечь к себе внимание, в первую очередь, инвесторов, но в будущем автоматы наверняка будут эффективнее людей». Причины этого понятны: во-первых, самоуправляемый автомобиль, в отличие от человека, способен работать круглосуточно; во-вторых он будет иметь более удобную систему управления, распределять заказы по такси можно гораздо точнее, не будет ситуации, когда все собралось вокруг аэропорта, а в центре города заказы не принимаются. Ну и в-третьих, сработает эффект масштаба. Любая техника со временем совершенствуется и дешевеет, объясняет он. «Честно говоря, я приветствую такой прогресс, другое дело, что он должен сопровождаться разумной программой перенаправления людей в другие, более творческие области экономики. Этого, к сожалению, пока не видно», — добавил он.

«В будущем трафик будет весь автопилотируемый, и это будет на 99,9% безопаснее, чем при управлении человеком», — заключил г-н Толмачев.

«Умное» такси — главный вектор развития стартапа из Сан-Франциско, оценивающегося в \$68 миллиардов. Как ранее заявил соучредитель и глава Uber Трэвис Каланик, его компания ставит перед собой амбициозную цель — заменить 1,5 миллиона водителей-людей роботами как можно скорее. При участии Volvo уже к 2021 году Uber рассчитывает создать полностью автономную машину-робота.

## Uber Technologies Inc. (Убер)

Международная компания из Сан-Франциско, создавшая одноименное мобильное приложение для поиска, вызова и оплаты такси или частных водителей. По данным на август 2016 года сервис через приложение доступен более чем в пятистах городах мира. С помощью приложения Uber заказчик резервирует машину с водителем и отслеживает её перемещение к указанной точке, оплата производится с помощью данных банковской карты или наличными. В большинстве случаев водители используют свои собственные автомобили, а также машины таксопарков или партнёров. В большинстве стран 80% оплаты переходит водителю, 20% перечисляется Uber. Компания Uber привлекла около \$11,5 млрд в 14 раундах от венчурных инвесторов и фондов частных инвестиций. В августе 2016, по некоторой информации, Uber достигла договоренности о продаже своей дочерней компании Uber China компании Didi. Didi, в свою очередь, собирается инвестировать \$1 млрд в Uber Global. Выручка компании в 2014 году составила \$495,3 млн, в 2015 — \$1,5 млрд, в первом квартале 2016 года — \$960 млн, во втором квартале 2016 года — \$1,1 млрд.

# Кадры решают все

## Интернет-бизнес

**Ведущие игроки казахстанского рынка электронной коммерции — холдинг Chosofamily, объединенная компания «Колеса, Крыша, Маркет» и компания Aviatka — объявили о запуске некоммерческой инициативы в области IT-образования Open IT. Таким образом инициаторы проекта рассчитывают восполнить дефицит специалистов в интернет-бизнесе, поскольку действующие отечественные вузы, готовящие специалистов в области высоких технологий, пока не в состоянии решить эту проблему.**

**Анна ШАТЕРНИКОВА**

«Наша цель заключается в том, чтобы создать экосистему для устойчивого развития интернет-коммерции, машину по подготовке кадров как для себя, так и для всего IT-рынка», — подчеркнул сооснователь холдинга Chosofamily Рамиль Мухоряпов. Не секрет, что вузовские программы подготовки IT-специалистов не успевают за потребностями рынка, на котором сегодня как никогда востребованы интернет-маркетологи, разработчики мобильных приложений или интернет-предприниматели. Но на работу в диджитал-сферу приходят вчерашние выпускники вузов, прошедшие теоретический курс, но не имеющие практических навыков, либо люди без профильного образования.

По словам директора по маркетингу Aviatka.kz Мадины Мазиной, компаниям приходится переобучать таких специалистов в соответствии со своими стандартами, что требует времени и средств, ведет к удорожанию услуг и снижению их качества. «У нас есть стартапы, но нет критической массы профессионалов,

которые знают интернет-маркетинг и менеджмент, из-за этого нет людей, которые могут фундаментально заниматься этими направлениями. При этом существуют определенные стандарты, есть программа «Цифровой Казахстан — 2020», одной из задач которой является увеличение доли IT-сектора в ВВП, а для этого необходимо большое количество специалистов», — считает эксперт.

Рамиль Мухоряпов рассказал, что идея проекта возникла в ходе одной из поездок в США, где опытом запуска подобной инициативы поделились представители Болгарии. Спустя несколько лет болгарская интернет-индустрия получила хороший эффект от реализации регионального проекта. Серьезная системная работа в области интернет-образования способствовала тому, что высокие результаты в сфере IT демонстрируют специалисты из Израиля и Беларуси.

В рамках Open IT обучение будет вестись в течение трех месяцев по четырем направлениям: интернет-маркетинг, интернет-предпринимательство, веб-программирование и мобильная разработка. Проведя исследование рынка, инициаторы проекта поняли, что именно эти специалисты сегодня в дефиците. «Решение запустить курс по мобильной разработке было принято позже, когда мы поняли, что у нас есть ресурсы для его организации. Сегодня 60% пользователей заходят на наши ресурсы с мобильных устройств, и мобильный разработчик — одна из самых дефицитных специальностей на рынке, средний возраст работающих в этой области не превышает 22–23 лет. В наш курс войдет проект, который каждый студент напишет индивидуально, и это должен быть не просто учебный материал, а проект, который в перспективе будет легко поддерживать», — пояснила HR-директор «Колеса, Крыша, Маркет» Ксения Торопова.

Студентов научат работать в команде, будущим интернет-маркетологам прочитают лекции казахстанские эксперты и специалисты Google, Netpeak, с которыми уже достигнуты

договоренности. Тем, кто решил пройти курс по интернет-предпринимательству, наверняка будет интересно услышать о практиках из опыта руководителей ведущих отечественных интернет-компаний. «Судя по комментариям тех, кто подал заявки на обучение, людям очень важно учиться локальному опыту. На сегодня подано более 700 заявок, при этом 5% поступило из регионов. Не все имеют возможность приехать в Алматы, но нас просили масштабировать опыт на республиканский уровень, и мы поняли, что регионы — это новое развитие истории», — отмечает Ксения Торопова.

Инициаторы проекта отмечают, что осознанно делали обучение бесплатным. «У наших компаний и так были бюджеты на переподготовку кадров. В то же время мы хотели бы собрать лучших из лучших, не отсеивая людей, которые не смогли пойти на курсы, потому что обучение им не по карману. Мы намерены решить проблему подготовки по тем специальностям, которые актуальны для нас и редки для рынка. На первый курс мы набираем более 100 человек, и физически мы не сможем всех взять в свои команды, но появятся десятки сотрудников для других компаний», — пояснил Рамиль Мухоряпов. Возможность пройти бесплатное обучение обусловила жесткость критериев отбора: приоритет отдадут ответственным, обучаемым, умеющим работать в команде кандидатам, по некоторым направлениям необходимо наличие специальных навыков, а неупевающие слушатели отсеются в процессе обучения.

Попробовать свои силы в качестве участника проекта Open IT могут претенденты в возрасте от 16 до 60 лет. Подать заявку и выполнить тестовое задание для поступления можно на сайте [www.openit.kz](http://www.openit.kz). Отбор на курс проходит в два этапа — техническое задание и личное собеседование. На первых порах набор планируется проводить два раза в год, но инициаторы проекта не исключают, что впоследствии будут набирать слушателей чаще.

## СВЯЗЬ

**Корпорация Samsung объявила о беспрецедентном отзыве всех планшетов Galaxy Note 7, поставленных в каналы сбыта и проданных покупателям. Причиной отзыва около 2,5 млн устройств стало 35 случаев самовозгорания гаджета, вызванных проблемами с аккумуляторной батареей. Как сообщили «КЪ» в Samsung Kazakhstan, на отечественном рынке официальные продажи Galaxy Note 7 еще не стартовали.**

**Ирина ТРОФИМОВА**

Еще в конце августа Samsung объявила о решении приостановить поставки Note7, чтобы провести дополнительные тесты. Представители Samsung заявили о начале расследования, в котором принимают участие производители батарей. Результаты расследования, надеются в компании, позволят выявить причину возгорания.

«Главной задачей Samsung является производство продуктов высочайшего качества. Компания очень серьезно относится ко всем сообщениям об инцидентах с устройствами. В связи с поступившей информацией об инцидентах с Galaxy Note 7, мы провели тщательное расследование, которое выявило возможные проблемы с аккумулятором. По состоянию на 1 сентября было зафиксировано 35 инцидентов по всему миру. Вместе с нашими поставщиками мы проводим тщательную и всестороннюю проверку, чтобы выявить потенциальные дефекты. Продажи устройства приостановлены, потому что безопасность пользователей для нас на первом месте», — говорится в официальном заявлении Samsung.

В заявлении, размещенном на сайте компании, говорится о том, что компания заменит все проданные экземпляры Galaxy Note 7. Пользователи могут заменить возделенное устройство на другую флагманскую модель с компенсацией разницы в цене, на новый исправный экземпляр или получить назад потраченные деньги.

Аналитики уже подсчитали, в какую сумму обойдется глобальная кампания по отзыву флагмана. По данным информационных агентств, Samsung потеряла \$22 млрд рыночной стоимости на фоне информации об отзыве Galaxy Note 7. Многие аналитики придерживаются мнения, что любые краткосрочные финансовые потери будут легче перенести, чем долгосрочный ущерб для бренда.

Как сообщили «КЪ» в Samsung Kazakhstan, на отечественном рынке официальные продажи Galaxy Note 7 еще не стартовали, случаи возгорания аккумулятора были зарегистрированы в других странах, так что проблемы с неисправностями флагмана от Samsung более актуальны в мировом, чем в локальном масштабе. Как сообщил менеджер по маркетингу Samsung Kazakhstan

Ильяс Абишев, казахстанские поклонники устройств от Samsung могут не опасаться за собственную безопасность: специалисты определят причину неисправности, и партии устройств Galaxy Note 7, которые будут в официальном порядке поставлены на казахстанский рынок, подвергнутся тщательной проверке.

«Из-за глобальной кампании по отзыву придется сдвинуть старт официальных продаж Galaxy Note 7 в Казахстане, потому что перепроверка большого количества устройств на заводах — изготовителю потребует времени», — отметил Ильяс Абишев. Он не уточнил срок, на который сдвинется старт продаж, но отметил, что компания ни в коем случае не намерена отменять предзаказ на Galaxy Note 7.

«Покупатели, оформившие предзаказ, получат свой девайс чуть позже, но в любом случае станут первыми на казахстанском рынке обладателями Galaxy Note 7, они также получат подарки, которые положены в соответствии с условиями оформления предзаказа», — прокомментировали в Samsung Kazakhstan. Стоимость модели на 64 Гб памяти на условиях предзаказа составляет 330 тыс. тенге

**АО «СК «Альянс Полис»** (далее — Общество), в соответствии с пунктом 1 статьи 16 Закона РК «О страховой деятельности», извещает своих страхователей об изменении местонахождения постоянного действующего органа.

Место нахождения постоянного действующего органа Общества: Республика Казахстан, 050014, город Алматы, Жетысуский район, ул. Северное кольцо, д. 3 Б.

**«Альянс Полис» СК» АҚ** (бұдан әрі — Қоғам), ҚР «Сақтандыру қызметі туралы» Заңының 16-бабының 1-тармағына сәйкес, өз сақтанушыларына тұрақты жұмыс істейтін органның мекенжайының өзгергенін хабарлайды.

Қоғамның тұрақты жұмыс істейтін органның орналасқан жері: Қазақстан Республикасы, 050014, Алматы қаласы, Жетысу ауданы, Северное кольцо к-сі, 3 Б үйі.

## КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

# «Жених»: что русскому хорошо, то немцу...



## Кино

**Немец Гельмут (Филипп Рейнхардт) со своей русской возлюбленной Аленой (Светлана Смирнова-Марцинкевич) едет в ее родную деревню для того, чтобы познакомиться с ее родственниками, а заодно и попросить у них ее руки. И все бы ничего, да происходит это все аккуратно на 9 мая. А до кучи появляется еще и бывший муж Алены Толик (Сергей Светлаков).**

Елена ШТРИТЕР

Я думаю, не стоит говорить, что дебютный режиссерский проект экс-резидента Comedy club **Александра Незлобина** под завязку забит неполиткорректным юмором и гротескным провинциальным бытом. И присутствие иностранного гражданина (порой совершенно не понимающего происходящего вокруг бедлама) только оттеняет неприглядную действительность. В каком-то смысле это напомнило «Особенности национальной охоты» (в «Охоте», правда, юмор поизящнее). Особенно, если учесть, что и тут без воды не обошлось.

Откровенно говоря, после фильмов «Горько!» и «Скорый «Москва-

Россия», «Жених» никакого воодушевления не вызвал. Однако совершенно неожиданно фильм оказался смешным. Действительно смешным (во всяком случае, зал смеялся много и дружно). И каким-то очень уж живым (еще бы — веселая компания неплохих актеров полтора часа валяла дурака и не сла все, что в голову взбредет). Но одноразовым.

По большому счету, «Жених» — это такой набор смешных гэгов, встроены в один сюжет. Что и неудивительно, если учесть, что большинство его создателей — выходцы из КВН. За исключением, пожалуй, **Филиппа Рейнхардта**, исполнившего роль Гельмута. Кстати говоря, роль ему совершенно удалась. Впрочем, складывается ощущение, что дело на самом деле в том, что многое происходящее на площадке действительно вызывало у актера некоторое непонимание.

Ведь весь фильм — это такая большая русская гулянка, где все сначала пьют, потом выясняют, кто кого уважает, потом бьют друг друга морды (причем в сражениях «стенка-на-стенку» застольные разногласия временно забываются, делая основным принцип «наших бьют»), потом, конечно же, мирятся и снова пьют. Все вышперечисленное со всей широтой русской души нарастает (кстати, от широты этой самой загадочной русской души Алена предпочитает алкоголика-неудачника Толика состоятельному и уважаемому

бюргеру Гельмуту). И вот это уже не смешно. Возможно потому, что во многом — это реальность русской глубинки...

## Но давайте вернемся к фильму.

На фоне сватовства Гельмута разворачивается история любви деревенской девушки (все как полагается: коня оставив, избу подожжет, курицу зарубит) **Балаша (Наталья Паршенкова)** и чеченского паренька **Маги (Магомед Муртазаалиев)**, а также грандиозный праздник у местного нувориша **Ерофеева (Сергей Бурунов)** с проститутками в немецкой форме и азиатскими гастарбайтерами в картонных танках. Кстати, как выясняется, степень интеллигентности на Руси от состояния не зависит. От него зависит только стоимость развлечения. А так, что инице Люба и Леша (**Ольга Картунова** и **Дмитрий Никулин**), что господин Ерофеев и компания... Разница в том, что Алексей обливает Ерофеева помоями из ведра, а тот обстреливает недруга из пейнтбольных ружей с вертолета.

По большому счету, фильм Незлобина получился более легким, чем фильмы того же **Крыжовникова**. Его можно посмотреть пятничным вечером в компании друзей за бутылочкой хорошего пива. Если же вы поклонник арт-хауса и цените непременно тонкий юмор, то вам «Жених» категорически противопоказан.

# Мы здесь, чтобы победить: истории о лидерстве в бизнесе и спорте

В Москве в издательстве «Эксмо» вышла в свет книга «Мы здесь, чтобы победить. Семь историй о лидерстве в бизнесе и спорте», в которых рассказывается о становлении известных бизнесменов через призму их выдающихся спортивных достижений. Один из героев книги — известный казахстанский предприниматель **Айдын Рахимбаев**, контролирующей акционер компании BI Group, он входит в 20-ку национального списка Forbes и в топ-10 лучших гонщиков мира в классе внедорожников по итогам ралли-марафона «Дакар-2015».

Шесть других историй посвящены канадскому и российским предпринимателям-спортсменам, в арсенале которых серьезные спортивные трофеи. **Алексей Панферов** (New Russia Growth, компания прямых инвестиций с активами \$500 млн, 13 раз финишировал в гонке Ironman, став первым из России, преодолевшим дистанцию Ultraman. **Эдуард Безуглов** (основатель Smart Recovery, главный врач сборной России по футболу) пробежал 12 марафонских дистанций в восьми странах мира. **Дмитрий Москалев** (группа компаний «МОНТ») — второй человек в России, покоривший высочайшие вершины всех семи континентов. **Леонид Богуславский** (основатель RU-Net, крупный инвестор в IT) — призер в шести гонках Ironman. **Майкл Коглин** — основатель школы триатлона Discomfort Zone, Чемпион мира Ironman 2015. **Леонид Новицкий** (владелец компании «Аватар», один из самых титулованных гонщиков планеты, двукратный обладатель



Кубка мира по ралли-рейдам.

Это вдохновляющие истории о том, что выдающийся успех в спорте сродни успеху в бизнесе — он проходит через тернистый путь поражений и достижений, преодоление препятствий и личной трансформации. О том, какой ценой достигается успех и о том, что он не бывает случайным, а является результатом тяжелого труда и в любом случае предполагает выход из зоны комфорта. Книга «Мы здесь, чтобы победить. Семь историй о лидерстве в бизнесе

и спорте» — своего рода руководство к действию, лейтмотивом к ней стал эпиграф и предисловие выдающегося спортсмена планеты **Криса Маккормака**, легендарного триатлета с максимальным количеством наград в истории триатлона, он 15 раз побеждал в гонке Ironman и 4 раза становился чемпионом мира в этом виде спорта.

Крис Маккормак: «Эта книга наполнена рассказами удивительных людей, которые постоянно поднимают свою планку в жизни, ставят новые задачи и отвечают на свои вопросы через участие в невероятных испытаниях. Многие из них являются самыми успешными бизнесменами, и в конечном счете, все они благодаря соревнованиям растут и как предприниматели, и как спортсмены. Каждая из этих историй дает базу — некий срез мыслей, приводящих к успеху. Все мы можем мыслить подобным образом, если у нас найдется достаточно мужества, чтобы неотступно следовать своим желаниям. Это истинный дар данной книги».

Книга доступна в продаже в России, в Казахстане ее можно будет приобрести в книжных сетях уже в этом месяце.

# «Kazakhstan Open-2016»: неделя до старта

## Стиль жизни

**В преддверии 12-ого Международного турнира по гольфу среди профессионалов «Kazakhstan Open» журналисты собрались в гольф-клубе «Жайляу», чтобы поговорить о предстоящем турнире, вспомнить самые яркие моменты предыдущего и, конечно же, приобщиться к этому интереснейшему виду спорта.**

Елена ШТРИТЕР

Начнем, пожалуй, с того, что нынешний турнир собрал сразу несколько юбилеев. Он пройдет в год 25-летия Независимости Республики Казахстан, 20-летия гольфа в Казахстане и 10-летия гольф-клуба «Жайляу».

Призовой фонд «Kazakhstan Open-2016» составит 450 тыс. евро, что является одним из самых крупных в European Challenge Tour. С 29 сентября по 2 октября на 18-ти полях гольф-клуба «Жайляу», которые полностью соответствуют всем требованиям European Tour, соберутся 132 гольфиста из различных стран мира. В том числе первая «сотня» профессионалов по рейтингу European Challenge Tour, а также 5 игроков, представляющих Казахстан.

Надо сказать, что «Kazakhstan Open» — знаковый турнир не только из-за рекордного призового фонда в серии, но и из-за того, что он проходит под занавес гольф-сезона, а победа в нем открывает двери в European Tour — в элиту европейского гольфа (рейтинг игроков European Challenge Tour составляется из суммы призовых, заработанных игроками на турнирах данной серии, и спортсмены, вошедшие



по итогам сезона в первую двадцатку рейтинга, т.е. заработавшие наибольшее количество призовых, получают путевку в высшую лигу европейского гольфа — European tour).

Кроме того, если вспомнить прошлогодний турнир, то в его историю вошло сразу два удара hole-in-one (попадание в лунку с ти-бокса — с одного удара) в течение буквально 5 минут. Такого в истории мирового гольфа еще не было. Ими отметились датчанин **Йеп Хулдал** и голландец **Мартен Лафебер**, получившие в качестве призов новенькие автомобили AUDI. Так что нет ничего удивительного в том, что поклонники гольфа с нетерпением ожидают нынешний турнир.

Нынешняя традиционная встреча с журналистами началась с приветственного слова директора гольф-курорта «Жайляу» **Бахтияра Агабекова**, в котором он поблагодарил журналистов за поддержку, которую они оказывают турниру на протяжении многих лет. А потом гольф директор «Жайляу» **Станислав Стаськов** провел для журналистов гольф-клинку, в ходе которой он рассказал об основных правилах и принятом этикете.

Одним из интересных событий вечера стала турнир среди журна-

листов по мини-гольфу, который прошел в захватывающей борьбе. На тренировочном грине были отмечены четыре лунки, в которые каждый участник должен был забить мяч. По правилам игры, для победы необходимо было забить мяч в лунку с наименьшим количеством ударов.

В результате напряженной борьбы победителем состязаний стал **Манарбек Ермуханов**, второе место заняла **Сауле Темирбаева**, и почетное третье место завоевала **Анель Утегенова**.

Напоминаем, организаторами «Kazakhstan Open»-2016 являются European Challenge Tour, Федерация гольфа Казахстана, гольф-курорт «Жайляу» при поддержке Акимата города Алматы.

Генеральным спонсором «Kazakhstan Open»-2016 традиционно выступает Eurasian Resources Group (ERG), который является одним из мировых лидеров в сфере добычи и переработки минеральных ресурсов. В 2014 году Компания ERG отпраздновала свой 20-летний юбилей. На сегодня ERG представляет более 4% ВВП страны и около трети ее металлургической и горнодобывающей промышленности.

# Энергия искусства — энергия будущего

## Фестиваль

**В минувшие выходные на площади и парках рядом с ГАТОб им. Абая развернулись семь площадок первого фестиваля креативных индустрий и творческих инициатив Art Energy. 13 промышленных дизайнеров Алматы поделились своим видением города.**

Лина СОЛОВЬЕВА

Промышленный дизайн, архитектура, цифровое искусство, театр, инсталляции и малые архитектурные формы, музыка и форум городских инициатив... На этих площадках гости фестиваля смогли не только посмотреть на что-то новое в дизайне интерьера, а также проекты, или, вернее, — прототипы удобных и функциональных решений для улиц города, но и высказать свое мнение о том, какие городские проблемы их волнуют больше всего или поделиться своим видением города сейчас и в будущем.

Организаторы фестиваля пояснили, что ArtEnergy — площадка для выявления творческих сил, способных преобразовать город, составить его культурный ресурс. По словам самих дизайнеров, каждое из представленных здесь решений может дорабатываться, меняться и улучшаться, чтобы сделать его более функциональным и удобным.

Впрочем, многие из них уже сейчас готовы занять свое место на городских улицах. К примеру, необычная скамейка **Нуррахмета Нурбола**, сделанная в виде металлической сквозной инсталляции из прутьев разного диаметра со сверкающими «горными вершинами» готова занять место на пересечении улиц Абылай хана и Курмангазы. Как отметил сам дизайнер, она может хорошо дополнить эту площадку.

Проект известного художника **Эдуарда Казаряна** предназначен для украшения фонтанов. Его кинетическая скульптура «Степной танец» — прообраз полевых и степных цветов приводится в движение с помощью ветра и потоков воды. И по задумке автора может быть установлена на фонтане «Неделя» и при строящейся у Универсиады-2017 спортивной арене на улице Момышулы.

Проект архитектора **Алтынай Сатанова** несомненно придется по вкусу поклонникам шахматных сражений. Это бетонные шахматные столы, стулья, а также скамьи, декорированные изображениями шахматных досок. Архитектор предлагает установить их по улице Навои, в популярном у шахматистов месте. По ее мнению, это может повлиять на популяризацию игры в шахматы в целом и на сохранение такого явления, как уличные дворцовые турниры. В зоне «Свобода слова» посетители



фестиваля тоже смогли поделиться своим мнением. Они публично рассказали, что бы хотели изменить в благоустройстве города, какие городские проблемы их волнуют больше всего и признаться в любви к родному городу.

Молодая художница **Александра Калачева** предлагала обменять надетую на себя майку на новую с авторским принтом. Сами принты отражали представления художницы об Алматы. Собранные во время акции вещи в скором времени будут розданы нуждающимся людям.

Помимо этого, в течение двух дней на фестивале проходили театральные постановки от молодых и экспериментальных театров города, отображающие проблемы, с которыми сталкиваются горожане каждый день, а также всевозмож-

ный мастер-классы, открывающие творческий потенциал каждого гостя независимо от возраста (на многих практиках взрослые радовались не меньше детей).

Посетивший фестиваль аким Алматы **Бауржан Байбек** отметил, что фестиваль оставил ощущение западного мегаполиса: «На самом деле, Алматы и по финансовому, и по экономическому, и человеческому показателям такой и есть. Вместе с тем, его нужно делать креативным. (...) Это повышает культуру и потенциал города, и мы интегрируемся в мировое пространство. Искусство — это живой организм, ему не нужно застыть. Нам нужны новые материалы, новые технологии, идеи. Тем более, мы сейчас говорим, что эффективный мегаполис тот, кто тратит меньше денег, но производит больший эффект».



ул. Фурманова 220/3, уг. ул. Сатпаева  
Тел.: +7 701 531 1100