

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 37 (666)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 37 (666), ЧЕТВЕРГ, 20 ОКТЯБРЯ 2016 г.

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:
КОНКУРЕНЦИЯ
КОНКУРЕНЦИИ
РОЗНЬ?

>>> [стр. 3]

ИНВЕСТИЦИИ:
В ОЖИДАНИИ
ВСТРЕЧИ ОПЕК

>>> [стр. 4]

ИНВЕСТИЦИИ:
ВАЛЮТНЫЙ
ОБЗОР

>>> [стр. 4]



**ПОТРЕБНОК/
МАРКЕТИНГ:**
ДАЛЬНЯЯ ДОРОГА
ЗА ЗДОРОВЬЕМ

>>> [стр. 6]

* Бриф-новости

Удачная приватизация

«Конюшню продали по цене велосипеда» — так можно было охарактеризовать продажу ГККП «Клуб коктар» Астана в момент сделки. Но после того, как вопрос подняли в соцсетях, а прокуратура провела расследование, стоимость клуба существенно возросла, хотя и не достигла первоначальной оценки.

>>> [стр. 3]

«Made in Kazakhstan» в beauty-индустрии

Рынок косметики в Казахстане практически полностью представлен продукцией зарубежных концернов, однако отечественные производители в этой отрасли все-таки есть. Конкурировать с мировыми гигантами, естественно, очень сложно, но конкурентные преимущества есть — например, более низкая цена или соответствие климатическим условиям регионов.

>>> [стр. 6]

Положительная динамика

По данным рейтингового агентства Ranking.kz, за год уровень токсичных кредитов, где просрочка превышает 90 дней, снизился до 8,37% и на сегодняшний день составляет порядка 1,3 трлн тенге от ссудного портфеля БВУ РК. В банках России и Беларуси ситуация более сложная.

>>> [стр. 8]

Сильный рубль

За последние два месяца рубль существенно укрепляется по отношению к доллару — рост российской валюты по отношению к доллару США составил 7%. Причиной укрепления рубля эксперты считают рост цены на нефть, но остерегаются спекулянтов в дальнейших покупках рубля в связи с возможным разворотом тенденции.

>>> [стр. 9]

Пациент скорее жив, чем мертв

Похоже, осторожные прогнозы на рынке страхования остались в прошлом. Однако эксперты страхового рынка отмечают, что на самом деле все далеко не так гладко, как кажется на первый взгляд. На рынке автострахования на фоне увеличения объема собранных премий существенно снижались уровни проникновения, а на рынке страхования ответственности туроператоров приходится придумывать новые привлекательные инструменты для потенциальных клиентов.

>>> [стр. 9]

НСОС форсирует Кашаган

Каспийский трубопроводный консорциум (КТК) планирует уже в текущем году перекачать около 1 млн тонн кашаганской нефти, а в следующем и того больше — 12 млн тонн. Другими словами, добыча на Кашагане в 2017 году может достигнуть 240 тыс. барр/сутки, что гораздо выше заявленных ранее правительством Казахстана. Однако до официального старта запуска остается меньше недели.

>>> [стр. 10]

Домашний офис

По данным исследования, проведенного российской компанией Citrix, удаленная работа становится нормой, и уже порядка 78% респондентов имеют возможность работать за пределами офиса.

>>> [стр. 11]

Латифундисты Казахстана

Сколько в стране крупных землевладельцев?

Земля

«Земельные» митинги этого года, повлекшие создание Комиссии по земельной реформе, привели не только к громким отставкам, но и наложению 5-летнего моратория на отдельные нормы в Земельный кодекс. Ключевым пунктом поправок стал запрет на приватизацию земель сельскохозяйственного назначения резидентами Казахстана. Какие крупные собственники сельскохозяйственных земель могли бы появиться в стране, изучал «Къ».

Арман ДЖАКУБ

На этой неделе в Атырау начался суд над гражданами активистами **Максом Бокаевым** и **Талгатом Яновым**, которых обвиняют в «разжигании социальной розни» и «организации незаконного митинга». К слову, с митинга в «нефтяной столице» Казахстана и началась волна акций протестов, вынудивших власть сесть за стол переговоров и отсрочить введение отдельных норм Земельного кодекса.

Если смотреть на эти поправки, то их суть сводится к двум вещам: запрет на предоставление в аренду земель сельскохозяйственного назначения иностранцам и лицам без гражданства, а также приостановление приватизации земель сельскохозяйственного назначения гражданами и юрлицами Казахстана.

Последний пункт интересен тем, что мораторий поставил путь и временный, но крест на льготной приватизации сельхозземель — то есть напрямую продажу арендаторам земли за полцены от кадастровой стоимости и в рассрочку на 10 лет.

По данным Министерства национальной экономики (МНЭ), в стране насчитывается около 100,8 млн га сельскохозяйственной, из которых львиную долю занимают пастбища (68,3 млн га) и пашни (24,3 млн га). При этом в долгосрочной аренде находилось 99,5 млн га (данные МНЭ). Сколько могло появиться собственников — остается только гадать.



Крупнейшими и общеизвестными землевладельцами странами являются несколько холдингов

Другой вектор — продажа земель государственного запаса. В резерве находится 100,1 млн га, из которых 1,7 млн га планировалось реализовать в ближайшее время с дисконтом в 50% от кадастровой стоимости. Таким образом, основным собственником земельного банка сельхозугодий по-прежнему осталось государство. Соответственно, оставшись за бортом приватизации, мораторий не мог не вызвать негативную реакцию у крупнейших арендаторов земель Казахстана. Сколько их и кто они — выяснял «Къ».

Половинчатая картина

По данным статсборника «Сельское, лесное, рыбное хозяйство в РК» за 2015 год, подготовленным Комитетом по статистике МНЭ, на начало 2015 года в стране насчитывалось 65 крупных крестьянских и фермерских хозяйств, чья площадь сельхозугодий превышала 20 тыс. га. В совокупности на эти хозяйства приходилось почти 2,122 млн га сельхозугодий.

Основная локализация этих хозяйств приходится на такие регионы: Восточно-Казахстанская (4 хозяйства с площадью 185,22 тыс. га), Актобинская (14 хозяйств — 533,4 тыс. га), Карагандинская (16 хозяйств — 459,18 тыс. га), Костанайская (9

хозяйств — 355,67 тыс. га) и Алматинская (4 хозяйства — 123,9 тыс. га) области.

Что касается пашни, то только 4 крестьянских и/или фермерских хозяйств в Казахстане располагают наделами более 20 тыс. га. Они расположены в Карагандинской (24,6 тыс. га), Костанайской (24,3 тыс. га), Северо-Казахстанской (21,1 тыс. га) и Акмолинской (20,3 тыс. га) областях.

Если брать в целом, то совокупный объем сельхозугодий крестьянских и фермерских хозяйств, согласно данным статсборника, составляет 43,52 млн га (на конец 2014 года). На фоне имеющихся в стране 100,8 млн га сельхозугодий, из которых 99,5 млн га находится в долгосрочной аренде, возникает резонный вопрос: где остаются земли?

К сожалению, как минимум с 2013 года Комитет по статистике не дает в своих статсборниках данных по группировке сельхозпредприятий по площади располагаемых сельхозугодий. Конкретных объяснений на этот счет в профильном комитете нет. Однако в отдельном запросе в МНЭ «Къ» предоставили группировку сельхозпредприятий по наличию посевных площадей.

По данным ведомства, в стране на сегодня насчитывается 130 крупных землевладельцев среди сельхозпро-

изводителей. Они занимают площадь более 4,6 млн га. Основная их часть расположена в трех областях: Костанайской (42 предприятия контролируют 1,72 млн га), Акмолинской (43 предприятия располагают 1,44 млн га) и Северо-Казахстанской (34 сельхозпредприятия имеют 1,1 млн га) (табл. 1, стр. 2).

Однако в МНЭ подчеркивают, что в связи с реорганизацией министерства после «земельных» митингов полностью в этой части отошли к Министерству сельского хозяйства (МСХ) и посоветовали обратиться к ним.

В МСХ «Къ» предоставили справку, согласно которой в стране насчитывается 226 крупных сельхозпроизводителей без разбивки на крестьянские (фермерские) хозяйства и сельхозпредприятия. В совокупности эти землевладельцы занимают площадь почти в 9,5 млн га.

Если анализировать данные МСХ, налицо, что наиболее крупные землевладельцы, в пересчете на одно предприятие, расположены в Атырауской (в среднем по 120,2 тыс. га) и Западно-Казахстанской (в среднем по 94,6 тыс. га) областях. Далее с большим отставанием следует Павлодарская область — в среднем по 56,4 тыс. га.

Как заявили «Къ» в Карагандинском филиале РГП «НПЦЗем», в ре-

гионе насчитывается 8 земучастков с общей площадью в 692,5 тыс. га (в среднем по 86,5 тыс. га каждый). В Северо-Казахстанском филиале РГП также ответили «Къ», что в области насчитывается 3 земельных участка с площадью в 247,3 тыс. га (в среднем по 82,4 тыс. га каждый). Все эти земли по форме владения находятся в долгосрочной аренде.

Даже если сложить последние данные МНЭ по крупным крестьянским хозяйствам (65 ед. — 2,122 млн га) и сельхозпредприятиям (130 ед. — 4,606 млн га) с данными МСХ, образуется разница в 31 сельхозпредприятие с земельным фондом в 2,765 млн га. В пересчете на одно предприятие в среднем выходит 89,2 тыс. га. В МНЭ «Къ» заявили, что предоставленные данные не в полной степени отражают реальное положение дел. В МСХ, в свою очередь, «Къ» не предоставили данные по сельхозпроизводителям, располагающим свыше 50 тыс. га земель.

Обезземеливание и укрупнение

Немаловажным процессом, который наблюдается в земельной сфере последних лет, является растущее обезземеливание мелких крестьян и укрупнение средних хозяйств. Об этом наглядно raporтует государственная статистика.

По данным статкомитета МНЭ, по итогам 2010 года, в стране было зафиксировано более 186,3 тыс. крестьянских и фермерских хозяйств, из которых обладали земельными наделами 182,7 тыс. хозяйств. По итогам 2014 года количество таких хозяйств составляло уже 171 тыс.

В более детальном ракурсе налицо сокращение за последние 4 года количества крестьянских хозяйств, располагающих сельхозугодьями от 200 до 500 га. Если в 2010 году число таковых составляло 25,6 тыс., то к концу 2014 года — уже 14,6 тыс. хозяйств.

Другой немаловажной деталью стало то, что численность крестьянских хозяйств сократилась за счет обезземеливания мелких крестьян, чьи наделы не превышали и 50 га. Если в 2010 году таких хозяйств насчитывалось 118,2 тыс., со средним наделом в 12,1 га, то на начало 2015 года мелких крестьян стало 112,1 тыс., а средний размер земучастка — 9,4 га.

стр. 2 >>>

HalukFinTech Хакатон: от идеи к успеху

В минувшее воскресенье, 16 октября, состоялся II HalukFinTech Хакатон для начинающих предпринимателей, программистов и студентов, организаторами которого выступили АО «Народный банк Казахстана» и компания Visa.

Стоит отметить, что хакатоны становятся все более популярными в корпоративном секторе по всему миру. Такой формат используют от ритейла до авиакомпаний, а участвуют в них теперь не только программисты, но и дизайнеры, маркетологи и представители других направлений. В Казахстане такой формат из финансовых институтов успешно внедряет и тестирует Halukbank. Победители I HalukFinTech, проведенного в феврале текущего года, наглядно показали банковскому сектору насколько удачны могут быть стартапы, а незашоренный взгляд молодых и продвинутых разработчиков позволяет по-новому взглянуть на традиционные банковские продукты.

«В первую очередь для нас цель — выявить таланты, найти стартапы, поддержать их. Конечно, мы видим и свою выгоду, которая заключается в том, что ребята предлагают совершенно новые идеи. Понятно,



что наши IT-специалисты очень продвинуты и все это знают. Но молодые разработчики предлагают быстрые решения, которые внедряются легким путем. У нас был очень успешный первый хакатон. Мы все три идеи победителей реализовали. Наверное, на сегодняшний день мы единственный банк, который воплотил в жизнь проекты молодых разработчиков. Я думаю, здесь взаимная выгода для всех сторон. Для нас — улучшение наших продуктов и сервиса, а для молодых ребят — возможность показать свои таланты», — отметила в эксклюзивном комментарии «Къ» председатель правления АО «Народный банк Казахстана» Умут Шаяхметова.

По ее словам, банк продолжит начатую практику проведения хакатонов. «Нам нравится, что второй хакатон был более активный, больше ребят зарегистрировалось, и виден уже более высокий уровень. Мы видим прогресс», — сказала Умут Шаяхметова.

По словам организаторов мероприятия, на этот раз было охвачено уже больше ВУЗов, были проведены краш-тесты и мастер-классы, которые позволили на выходе получить более качественные проекты. «Мы не практикуем вручение призов, материальных ценностей, но даем возможность реализовать идеи разработчиков на базе нашей банковской инфраструктуры. От

такого подхода выигрывают все — молодые разработчики получают опыт, наставничество, банк получает возможность протестировать, и в оперативные сроки внедрить продукт или услугу, а местный рынок получает предпринимателей, которые, как мы надеемся, в перспективе создадут новые рабочие места и новые продукты», — отмечает заместитель председателя правления Народного банка Аслан Талпаков.

В свою очередь, участники хакатонов утверждают, что для них участие в данном мероприятии очень полезный опыт. «Структурированная работа в команде

большой компании дает хорошую практику и как-то мобилизует. Сегодня, к примеру, мы разрабатываем новое приложение — видеобанкинг. Мы исходили из того, что людям всегда проще позвонить в call-центр, чтобы получить ответ на интересующий их вопрос. С другой стороны, загруженность call-центра позволяет говорить об альтернативном решении. Наша идея заключается в том, чтобы разделить трафик и вывести отдельный канал. Есть клиенты, которые активно пользуются возможностями Сети. Через приложение аудио/видео интерактивного обслуживания, мы можем связать активных пользователей со свободными менеджерами банка, минуя call-центр. Банку тоже прямая выгода — он не теряет клиента, который постоял в очереди, не дождался обслуживания и ушел», — рассказал Бакытжан Дос, член команды AceLight, победивший сразу в двух хакатонах.

Отдельно стоит отметить атмосферу мероприятия — драйв, горящие глаза, рвение и талант молодых. Все это вселяет оптимизм и надежду на то, что это поколение молодежи сможет развить в Казахстане предпринимательский дух, стремление к инновациям, и совершить технологический прорыв.

Латифундисты Казахстана

<<< стр. 1

Параллельно идет мощный процесс укрупнения хозяйств. К слову, если в 2010 году почти 72% сельхозугодий принадлежало уже 10,5 тыс. хозяйств с участками от 200 до 1000 га, то к началу 2015 года 67% сельхозугодий принадлежало уже 10,5 тыс. крестьянским хозяйствам с угодьями от 1 тыс. га и выше.

В условиях отсутствия детальных данных по сельхозпредприятиям сложно оценить происходящие процессы в этой категории хозяйств. Однако кой-какие тенденции выделить все-таки можно.

Если опираться на статсборник за 2010 год, легко обнаружить, что доля крупных (от 20 тыс. га) землевладельцев в составе сельхозпредприятий на тот момент составляла 7,8% от числа имеющих сельхозугодия (всего 5406 ед.). На них приходилось почти 63% всех сельхозугодий из 45,6 млн га. То есть более 28,7 млн га.

Если добавить к этим цифрам 8,35 млн га крупнейших землевладельцев среди крестьянских хозяйств (по итогам 2015 года), выходит территория, сопоставимая с площадью больше, чем Германия, но меньше Японии.

Исходя из процентного соотношения следует, что из числа сельхозпредприятий примерно 420 располагали наделами свыше 20 тыс. га. Локализация большинства из них сосредоточена в Акмолинской (117 ед.), Костанайской (101 ед.), Северо-Казахстанской (58 ед.), Актюбинской (37 ед.) и Карагандинской (22 ед.) областях.

При этом крупнейшие из них по площади на одно сельхозпредприятие располагались в Мангыстауской (14 предприятий контролирует свыше 7,1 млн га), Южно-Казахстанской (2 предприятия располагают по 150 тыс. га), Атырауской (9 предприятий контролируют более 1,1 млн

га сельхозугодий), Джамбульской (7 предприятий по 100 тыс. га каждый в среднем), Кызылординской (6 сельхозпредприятий контролируют свыше 550 тыс. га) и Алматинской (18 предприятий занимают около 1,55 млн га) областях.

На начало 2015 года ситуация поменялась кардинально. Если верить МНЭ (да, впрочем, и МСХ), количество крупных хозяйств с земельным фондом свыше 20 тыс. га заметно сократилось, по грубым подсчетам в 2, а то и более раза, а по совокупной площади располагаемых у них сельхозугодий — в 3 и более раз.

Сократилось примерно в 5 раз (по данным МНЭ) количество сельхозпредприятий с земельным наделом от 500 до 1 тыс. га, до 450 единиц (с 2470 в 2010 году). Взаем почти в 3 раза (с 460 до 1411 единиц) выросло количество предприятий с земельным банком от 1 тыс. до 20 тыс. га. В результате, из имеющегося массива данных можно сделать определенный вывод о сокращении числа крупных и росте численности средних сельхозпредприятий.

Крупнейшие землевладельцы страны

Кто же поименно владеет, а точнее, арендатор большой земли? Несмотря на отсутствие реестра крупных землевладельцев, «Къ» попытался на основе данных из открытых источников составить свой список «латифундистов» страны, не претендуя на истину в последней инстанции. И вот что вышло.

Крупнейшими и общезвестными землевладельцами страны являются несколько крупных холдингов. В первую очередь это ТОО «Ивола-Холдинг» **Василия Розинова**, контролирующее по разным оценкам около 1,5 млн га земель в Казахстане и России.

Сопоставимые позиции занимает и ТОО «Холдинг Алиби» **Нурлана**

Тлеубаева. По данным компании, холдинг сотрудничает с 44 фермерами, через которых имеет доступ к земельному банку в 1 млн га. К слову, только дочернее ТОО «Алиби», согласно упоминаниям в СМИ, располагает наделами в 213 тыс. га, из которых 25,7 тыс. га — пастбища.

Другим крупным землевладельцем является АО «Холдинг КазЭкспортАстык», принадлежащее **Руслану Молдабекову**, которое, по данным Halyk Finance, (по состоянию на конец 2012 года) располагало 1 млн га сельхозугодий, из которых 40% в собственности, а остальные принадлежат 23 фирмам-партнерам.

Следом можно смело упомянуть и ТОО «АгроЦентр Астана», имеющее аффилированность с экс-депутатом Мажилиса, экс-председателем Комитета по аграрным вопросам **Ромином Мадиевым**. Холдинг включает в себя 27 крупных сельхозпредприятий и имеет 700 тыс. га, из которых 400 тыс. га — пашни.

Весомым земельным банком располагает и Холдинг «БАТТ-Агро», аффилированный с одноименной корпорацией, и которая, если верить самой компании, имеет 300 тыс. га полевых площадей. Следом по убыванию можно смело отнести АО «Атамекен-Агро», располагающее 290 тыс. га. Сидящий объем земельных наделов создает себе и ТОО «Агрофирма ТНК», чей земельный фонд через дочерние структуры по подсчетам «Къ» не меньше 190 тыс. га.

Другим ключевым игроком на земельном рынке является ИПК ZHERSU **Бауржана Оспанова**, куда также входит ТОО «Байсерке-Агро». Земельный фонд агрокорпорации насчитывает 160 тыс. га, из которых более 130 тыс. га — пастбища.

Не так давно солидным земельным банком владел и ТОО «Масло-Дел». Руководитель компании **Павел Селиванов** заявлял о покупке в 2004 году

145 тыс. га в Северо-Казахстанской области. Принадлежит ли сейчас эта земля компании — доподлинно неизвестно.

На сайте jerturaly.kz, посвященном разъяснению отдельных норм Земельного кодекса, имелось упоминание о владении ТОО KazBeef Ltd в Акмолинской области порядка 155 тыс. га, из которых почти 142 тыс. га составляют пастбищные угодья. На сегодня администрация ресурса удалила эту информацию.

Не стоит забывать и о таком крупном агрокомплексе, как ТОО Eurasia AgroHolding, принадлежащим семье **Мукашевых**. Через подконтрольную ТОО «Бірлік мал заводы» (ЗКО) и КХ «Семейтау» (ВКО) им принадлежит 130 тыс. га и 40 тыс. га пастбищ. Кроме того, есть упоминание об оформлении в Аягузском районе ВКО еще порядка 30 тыс. га. Итого холдинг располагает земельным фондом в 170 тыс. га с возможным увеличением до 200 тыс. га. В планах компании до 2020 года нарастить площадь пастбищных угодий до 2 млн га.

Сидящим размером пастбищных угодий располагает и ТОО «Племзавод «Женис», недавно объявившее об экспорте в ОАЭ первой крупной партии овец. Ему принадлежит 170 тыс. га в Карагандинской области. ТОО «Племзавод Калбатау» в ВКО, по данным акимата области, также относится к числу крупнейших в области. Ему принадлежит более 148 тыс. га, из которых более 120,5 тыс. га приходится на пастбища. Сопоставимыми земельными наделами обладает и ТОО «Актеп» (Актюбинская область) — 140 тыс. га.

По данным Управления земельных отношений по СКО, в текущем году у ТОО «Богви» (885,9 тыс. га) изъято в государственную собственность 632,5 тыс. га, а еще 97 тыс. га передано в уставной капитал других агроформирований. В результате на

балансе «Богви» на сегодня осталось 156,4 тыс. га.

Аналогичная участь постигла и ТОО «СП ТрансАвто». Из закрепленных за ним 208,6 тыс. га возвращено или передано в другие сельхозпредприятия свыше 111 тыс. га. В сухом остатке за компанией осталось 97,1 тыс. га. По данным управления, по оставшимся закрепленным площадям ТОО «Богви» и ТОО «СП ТрансАвто» продолжают судебные разбирательства по расторжению договоров аренды и снятию обременений.

Отдельно стоит отметить и такие крупные вертикально интегрированные комплексы, как АО «Концерн Цесна-Астык» и ТОО «Зерновая индустрия». Обе компании располагают земельными угодьями в размере 42 тыс. га и 100 тыс. га соответственно.

К числу крупнейших агроформирований Акмолинской области можно отнести ТОО «Аскоп», коему принадлежит 79 тыс. га. Одному из крупнейших предприятий АПК Атырауской области — ТОО «Первомайский» — принадлежит почти 40,5 тыс. га.

Также в стройный ряд крупных землевладельцев можно отнести такие компании: ТОО «Тукум» (59 тыс. га), ТОО «Алтын Бидай 2020» (30,3 тыс. га), ТОО «Караман» (56 тыс. га), АО «Петровское» (совместно с ТОО «Октябрьское» имеет 53,5 тыс. га), ТОО «Агрофирма Приречное» (42,17 тыс. га), ТОО «Агрофирма Родина» (42,25 тыс. га), ТОО «Победа» (50 тыс. га), АО «Акмолла-Феникс» (31 тыс. га), а также КХ «Айслу» (ЗКО, 41 тыс. га) и «Жаксылык» (Алматинская область, 35 тыс. га).

№ п/п	Наименование областей	Размеры земельных участков сельхозтоваропроизводителей, тыс. га	
		кол-во	площадь, тыс. га
1	Акмолинская	53	1 862,85
2	Актюбинская	34	1 248,46
3	Алматинская	19	582,14
4	Атырауская	7	841,33
5	В-Казахстанская	8	331,34
6	Жамбылская	5	236,65
7	З-Казахстанская	6	567,75
8	Карагандинская	39	1 640,3
9	Костанайская	24	1 120,44
10	Кызылординская	11	207,08
11	Мангистауская	1	47,57
12	Павлодарская	4	218,42
13	С-Казахстанская	13	537,96
14	Ю-Казахстанская	2	51,23
Итого:		226	9 493,52

Источник: Министерство сельского хозяйства РК, 2016 г.

ЭКСПО-2017 и National Geographic стали партнерами

«Астана ЭКСПО-2017» запустила совместный спецпроект с National Geographic Traveler, о чем было объявлено на специальной пресс-конференции в Астане. В объективе — лучшие достопримечательности страны, главный приз — билет на выставку в казахстанской столице.

Арман БУРХАНОВ

Энергично взявшись за продвижение ЭКСПО-2017 в Казахстане и на международной арене, национальная компания «Астана ЭКСПО-2017» сумела наладить масштабное сотрудничество с ведущими мировыми игроками в сфере туризма. Одним из таких ярких проектов стали специальный конкурс маршрутов «Казахстан — время открытий», а также фотоконкурс «Казахстан — энергия будущего».

Как рассказала **Роза Асанбаева**, заместитель директора департамента продвижения и туризма национальной компании «Астана ЭКСПО-2017», с целью стимулировать интерес к стране компания регулярно проводит роуд-шоу по Казахстану и за рубежом, а потому специальные проекты, реализуемые совместно с такими известными трэвел-брендами как National Geographic, могут быть очень эффективными.

«Один из приоритетов журнала National Geographic Traveler — это нетронутые места, экологический туризм, т.е. это очень созвучно с темой зеленой экономики. Кроме того, сегодня туристический маршрут — это уже не только географическое перемещение, но еще и новый опыт, эмоции и впечатления. Люди хотят активности, жаждут знаний о новых местах и здесь сотрудничество с National Geographic Traveler трудно переоценить», — говорит г-жа Асанбаева.

Со своей стороны главный редактор российской версии журнала National Geographic Traveler **Ольга Яковина** рассказала, что поскольку в целом журнал National Geographic всегда большое внимание уделял достижениям науки, сохранению здоровья окружающей среды и будущему человека, то и интерес издания и его многомиллионной аудитории к выставке ЭКСПО-2017

на тему зеленой экономики и альтернативной энергии огромный и не случайный.

«Ежегодно мы проводим важное мероприятие — National Geographic Traveler Awards и в этом году нашим партнером является страна-хозяйка ЭКСПО-2017. Вообще Казахстан — это весьма перспективное направление, имеющее огромный потенциал. Интерес к нему растет, и мы — как ведущее международное и российское издание о туризме и путешествиях — не могли обойти вниманием этот факт», — говорит Ольга Яковина, отметив, что эта авторитетная премия присуждается самым популярным направлениям и уже давно является своего рода туристическим «Оскарком».

Важная особенность премии заключается в том, что голосование проходит в открытом формате, какого-то специального экспертного жюри здесь попросту нет. То есть победителей определяют читатели журналов и сайта, а все вместе, по оценке Ольги Яковиной, эта аудитория составляет внушительные 15 млн человек.

«Процедура голосования абсолютно прозрачная, люди сами выбирают направления и номинантов. Проходит голосование традиционно с 26 сентября по 6 ноября, после чего определяются главные туристические направления на текущий год», — рассказывает главный редактор National Geographic Traveler Россия.

Всего в премии предусмотрено 23 номинации по таким популярным направлениям, как пляжный и семейный отдых, горнолыжный и гастрономический туризм, открывается лучший отель года, лучшая авиакомпания, лучший сервис, лучшая программа о путешествиях и т.д.

И поскольку партнером премии в этом году стал Казахстан, был также дан старт специальной номинации под названием «Казахстан — время открытий». «По сути это отдельный конкурс, в рамках которого National Geographic Traveler предлагает своей аудитории, читателям присылать рассказы о самых интересных достопримечательностях Казахстана, необычных маршрутах по стране, каких-то неизвестных точках. Из этих присланных историй жюри выберет самую интересную, которая затем будет опубликована на сайте и в соцсетях, а призом для автора-победителя



станет возможность посетить выставку ЭКСПО-2017», — говорит Ольга Яковина.

Впрочем, по словам главреда National Geographic Traveler, этот проект не ограничивается. Так, в поддержку этой специальной номинации по Казахстану, журнал открыл на своем сайте отдельный раздел, где будут опубликованы различные репортажи из Казахстана, которые готовят профессиональные авторы и фотографы журнала, а по словам г-жи Яковиной, для освещения неизведанных мест в Казахстане журнал организует свои фотоэкспедиции регулярно.

Более того, свои работы на тему «Казахстан — энергия будущего» на сайт nat-geo.ru до 28 октября может прислать каждый желающий. У этого конкурса также будет свой отдельный победитель, имя которого станет известно уже 1 ноября; ему достанется по-настоящему уникальный приз — возможность в мае 2017 года поехать в фотоэкспедицию National Geographic. Дело в том, что поездки, которые организует журнал в различных интересных местах, это самые настоящие экспедиции, только отправляются в них редактора журнала и профессиональные фотографы, так что совместная поездка с ними будет уникальным мастер-классом. По словам Ольги Яковиной по ито-

гам этого конкурса мастер-класс проведет не кто иной, как **Андрей Каменев**, шеф-фотограф National Geographic Traveler и один из лучших трэвел-фотографов не только в СНГ, но и в мире.

К примеру, этим летом в самом центре Москвы, на улице Никольской, протянувшейся от Красной площади до Лубянки, прошла большая выставка под открытым небом под названием «Казахстан — страна великой степи». Все работы, а их было порядка 60, выполнил уже упомянутый Андрей Каменев. Как рассказала Ольга Яковина, фотограф почти месяц провел в фото-экспедиции по Казахстану с целью заснять те потрясающие виды, которые представляли перед ним на протяжении всего пути. И ему это, очевидно, удалось, ведь посетители выставки, по словам организаторов, было много. «Выставку мы проводили совместно с посольством Казахстана, там был концерт, гостей встречали люди в национальных одеждах, был большой интерес, очень хорошее освещение в прессе, в итоге все получилось очень круто», — вспоминает главред National Geographic Traveler.

В настоящее время уже получено 26 заявок на участие в конкурсе маршрутов «Казахстан — время открытий», который стартовал 8 сентября и продлится до 6 но-

ября. По словам О. Яковиной торжественная церемония, на которой огласят итоги конкурса, пройдет в Москве 17 ноября. «Это будет важное событие, где будут присутствовать основные игроки туристического рынка, представители отелей, посольств, представители отелей сетей, а потому интерес к Казахстану в преддверии выставки будет только возрастать», — говорит она.

С этим согласилась и заместитель директора департамента продвижения и туризма «Астана ЭКСПО-2017» г-жа Асанбаева. По ее мнению, факт возрастания интереса очевиден и во многом является результатом той работы, которую «Астана ЭКСПО-2017» начала проводить еще в прошлом году, а сама эта тенденция будет только нарастать. «В частности, это в очередной раз доказывает, что помимо всего прочего, ЭКСПО-2017 это тот проект, который придаст мощный импульс развитию въездного туризма в стране», — говорит эксперт.

Так, по словам Розы Асанбаевой, говоря о продвижении национальной выставки ЭКСПО-2017, в компании также имеют в виду и развитие всего туристического потенциала Казахстана. «Сегодня можно смело утверждать, что ЭКСПО-2017 — это то событие, которое объединит мир и человечество в готовности

использовать энергию будущего ради сохранения планеты Земля. Мы уже сейчас видим увеличение числа гостей из России, Турции, Юго-Восточной Азии и Италии, на что, кстати говоря, прямо повлиял успех казахстанского павильона на выставке в Милане», — отмечает г-жа Асанбаева.

НК «Астана ЭКСПО-2017» вообще работу по продвижению туристического потенциала Казахстана проводит очень системно. К примеру, специально для этих целей было подготовлено портфолио турпродуктов ЭКСПО-2017, куда вошло как собственно посещение ЭКСПО, территории выставки, так и культурно-развлекательная программа ЭКСПО, а это почти три тысячи развлекательных, тематических и уникальных культурно-событийных мероприятий.

«Культурно-массовые мероприятия запланированы по городу Астана, а также в регионах нашей страны. Таким образом, на время выставки Казахстан превратится в большую сценическую площадку, что всегда интересно туроператорам. Увидеть национальные традиции, колорит и т.д. — это всегда актуально и эффективно с точки зрения привлечения иностранных гостей», — отмечает заместитель директора департамента продвижения и туризма национальной компании «Астана ЭКСПО-2017».

В частности, с 10 июля текущего года в «Астана ЭКСПО-2017» официально стартовала программа продажи билетов на выставку туркомпаниям, в рамках которой предоставляется возможность приобретения билетов со скидкой от 5% до 50% тем компаниям, которые продают билеты на ЭКСПО-2017 в составе своих турпакетов.

По данным Департамента продвижения и туризма «Астана ЭКСПО-2017», на сегодняшний день соглашения уже подписаны с 30 казахстанскими туроператорами, а также с зарубежными туроператорами и крупными отраслевыми ассоциациями. При этом речь идет не только о посещении выставки, но и о создании нового образа Казахстана, как интересного и популярного туристического направления. Если эта концепция будет реализована, в чем можно не сомневаться, то и после завершения выставки поток туристов в РК может оставаться стабильным на протяжении долгого времени.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Алтеко 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-проектов: Руслан ИСМАИЛОВ Тел. +7 707 111 12 24, r.ismailov@kursiv.kz

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

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

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

Технический редактор: Ольга ТРИТЕНКО

Корректорское бюро: Светлана ПЫЛЬПЕНЧЕНКО, Евсения ТРЫШКОВА

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

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

Корреспонденты в г. Астане: Ерболат 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.

Отмечено в типографии РПНК «Азгир». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

Конкуренция конкуренции рознь?

Монополии

Комитет по регулированию естественных монополий и защите конкуренции работает не покладая рук. На этот раз в поле зрения контролирующего органа попали две компании — КТЖ и «Эйр Астана». Но если первые тихо воспринимают доводы расследования, то вторые пытаются бороться с антимонопольным органом, приводя серьезные доводы. Однако помогут они или нет — большой вопрос.

Олеся БАССАРОВА

Антимонопольным органом проведено заседание Согласительной комиссии по рассмотрению проекта заключения по итогам проведенного департаментами КРЕМ и ЗК по г. Астане и Павлодарской области расследования в отношении трех компаний — ТОО «Проммашкомплект», ТОО RWS Concrete и АО «Национальная компания «Казакстан темір жолы», сообщает МНЭ РК.

КТЖ идет вразнос?

Так, две компании — ТОО «Проммашкомплект» и ТОО RWS Concrete — путем объединения различных производств железобетонных брусев и стрелочных переводов (две различные подсистемы ж/д транспорта) наладили выпуск комплекса стрелочных переводов с железобетонными брусками, который закуплен КТЖ способом из одного источника.

Данное объединение привело к негативным последствиям для конкуренции в целом — с рынка был устранен производитель аналогичного (ранее уникального) товара АО «КазШпал», по обращению которого и начато расследование.

Комиссия согласилась с наличием признаков антиконкурентного соглашения в деятельности компаний, а также рекомендовала департаменту КРЕМ и ЗК по Павлодарской области провести расследование в отношении ТОО RWS Concrete по признаку установления монополично высокой цены на железобетонные бруска при условии установления его доминирующего положения на соответствующем товарном рынке.

Любопытно, что это не единственное, чем отличился КТЖ. За другое нарушение компанию привлекли к штрафу.

В ходе расследования, начатого на основании обращения ТОО «Диполь Транс», доказан факт злоупотребления своим доминирующим положением. Компания навязывала грузоотправителям, следующим в транзитном сообщении через Казахстан и уже имеющим договоры с ТОО «Диполь Транс», получение экспедиторских услуг через свою дочернюю компанию АО КТЖ Express.

Постановлением СМАС г. Астаны КТЖ привлечен к штрафу на сумму 644 915 тенге.



По словам юристов, на сегодняшний день «Эйр Астана» официально не является субъектом рынка, занимающим доминирующее или монопольное положение

По мнению экономиста **Маргата Спанова**, деятельность КТЖ вызывает вопросы.

«Если вспомнить, то еще в начале текущего года на КТЖ висел довольно большой долг. И этот долг в итоге закрыла не сама компания, а, насколько я понимаю, все было сделано за счет пенсионных средств. И что в итоге? Деятельность этой компании вызывает вопросы. А ответов нет», — развел руками эксперт.

Вопрос полета

Досталось на этой неделе и «Эйр Астане». Антимонопольный орган возбудил дело об административном правонарушении в отношении компании.

«7 октября 2016 года АО «Эйр Астана» не пустило в свое здание сотрудников антимонопольного ведомства, вышедших на расследование. Как уже ранее сообщалось, в отношении названного авиаперевозчика начато расследование на предмет установления монополично высокой цены на авиабилеты. При этом отмечаем, что с 5 октября 2015 года отменено ценовое регулирование услуг авиаперелетов. После отмены ценового регулирования наблюдается существенный (в среднем на 30–40%) рост цен на авиабилеты. В связи с поступившими жалобами потребителей антимонопольный орган открыл расследование», — говорится в сообщении МНЭ РК.

В ответ АО «Эйр Астана» сделало официальное заявление, отметив, что авиакомпания предоставила доступ сотрудникам антимонопольного ведомства 20 сентября и 3 октября 2016 года к опросу сотрудников и системам продаж, о чем были составлены соответствующие протоколы.

В ходе проверки авиакомпанией предоставлены данные по продажам по минимальным тарифам на внутренние рейсы, которые не менялись

со дня основания авиакомпании и на которые приходится основная доля продаж, в том числе тарифы предварительной продажи, минимальные тарифы для пенсионеров и молодежи.

«Проверяющим предоставили данные о том, что уровни предельных тарифов, которые авиакомпания была вынуждена повысить в результате девальвации тенге, а также решений КРЕМ о повышении или отказе от регулирования ряда услуг поставщиков, являющихся естественными монополистами, составляют лишь 10–15% от общего объема продаж, в результате чего средний тариф на внутренних направлениях повысился на 22%», — говорится в сообщении.

Обвинения преждевременны?

Расходы авиакомпании в иностранной валюте, как у большинства авиакомпаний мира, составляют более 60% всех расходов предприятия, а именно расходы на воздушные суда, техобслуживание, приобретение запасных частей, авиационное страхование, подготовку летного состава. Вследствие чего убытки авиакомпании «Эйр Астана» за первое полугодие составили 2 млрд 484 млн тенге.

«Но, не дожидаясь результатов проверки и не ознакомив с ними авиакомпанию, в нарушение норм законодательства РК, требующих сохранения беспристрастности, независимости и справедливости в проведении расследования, глава антимонопольного ведомства допускает многочисленные заявления в СМИ, не соответствующие действительности, обвиняя авиакомпанию в монопольном положении и незаконном повышении цен «в среднем на 40% и даже на 80%», склоняя проверяющих к заведомо

необъективным и негативным результатам расследования. Авиакомпания «Эйр Астана» не является монополистом, а конкурирует с тремя казахстанскими авиакомпаниями — «Скат», «Бек Эйр» и «Казак Эйр». В связи с чем авиакомпания обратилась в Генпрокуратуру с целью прекращения нарушения законных прав предприятия», — сообщает авиакомпания.

Однако бороться с антимонопольным органом, как оказалось, не так просто. И если реакция прокуратуры на заявление авиакомпании еще не ясна, то специализированный межрайонный административный суд г. Астаны отказал в иске АО «Эйр Астана» об отмене постановления и тем самым поддержал решение антимонопольного органа о привлечении к ответственности АО «Эйр Астана» за непредоставление информации.

«Как сообщает объект расследования, сотрудники антимонопольного органа были допущены 20 сентября и 3 октября 2016 года. Между тем административное дело в отношении авиакомпании возбуждено о недопуске сотрудников 7 октября т. г.

Следует отметить, что согласно законодательству объект расследования обязан предоставлять доступ в помещение и выполнять другие законные требования должностных лиц антимонопольного органа в течение всего срока проведения расследования, который составляет два месяца», — сообщает МНЭ РК.

Не обязана, но могут обязать

В Казахстане сегодня регулярные рейсы выполняют четыре авиакомпании без ограничений по частоте полетов и направлениям, что свидетельствует об открытости рынка. Ценового сговора здесь тоже не наблюдается. Что касается стоимости

билетов, то в авиакомпании поясняют, что большинство затрат производится в долларах США.

«Прошлогондняя девальвация национальной валюты повлекла за собой удорожание в тенге всех основных расходов. Тарифы на перелеты по РК оплачиваются в национальной валюте, и повышение предельных тарифов было неизбежным», — отмечают в авиакомпании.

Партнер юридической фирмы GRATA **Шаймерден Чиканаев** прокомментировал ситуацию, отметив, что его мнение является «предварительным комментарием» с учетом того, что расследование в отношении авиакомпании еще идет.

«Насколько я знаю из публичных источников, КРЕМ и ЗК решили начать расследование по статье 174 «Злоупотребление доминирующим положением». Обоснованием, очевидно, заявлено резкое повышение цен после 5 октября. Интересно, что на сегодняшний день «Эйр Астана», по всей видимости, официально не является субъектом рынка, занимающим доминирующее или монопольное положение, так как компании нет на сегодняшний день в Госреестре субъектов рынка, занимающих доминирующее или монопольное положение, а значит, компания формально и не обязана на сегодняшний день соблюдать нормы права статьи 174 Предпринимательского кодекса, на которую ссылается КРЕМ и ЗК, — отмечает эксперт, однако тут же оговаривается: — Опять же, КРЕМ и ЗК, очевидно, по результатам проверки, скорее всего, признает доминирующее положение «Эйр Астаны», и тогда уже заявленные претензии будут юридически обоснованными.

Экономист **Маргат Спанов** считает, что пока антимонопольное ведомство не проверит все, он не может делать выводы.

«Но я могу высказаться как потребитель», — говорит он. — По моим оценкам, цена поднялась не на 15–20%, как они говорят, а реально на 80–90%. Цены завышены, но в то же время я летал на самолетах различных компаний (не только казахстанских) — хочу сказать, что уровень сервиса у «Эйр Астаны» на порядок выше. Но мой бюджет страдает от таких цен на билеты. То есть нужно найти баланс».

Звонок для всех

Партнер SAYAT ZHOLSHY & PARTNERS **Амир Бегдесенов** в свою очередь отмечает, что в отношении «Эйр Астаны» регулятор действует согласно.

«По многим направлениям в отсутствие конкурентов у компании есть соблазн установить цены чуть выше, чем на аналогичных по направлению направлений, где есть конкуренты», — считает он. — Наше законодательство построено таким образом, что практически всегда предпринимателя с высшей ценой можно наказать за установление монополично высокой цены — если такой предприниматель обладает большой долей на рынке».

По его мнению, по КТЖ также присутствуют обвинения в адрес ТОО RWS Concrete по признаку установления монополично высокой цены на железобетонные бруска при условии установления его доминирующего положения на соответствующем товарном рынке.

«Обвинения в установлении монополично высокой цены будут доказываться с использованием методики по выявлению монополично высокой цены», — отмечает Амир Бегдесенов. — Но вот задача — данная методика не была обновлена в связи с изменениями законодательства по отмене реестра в отношении нерегулируемых рынков. Так, согласно пункту 5 методики в случае отсутствия субъекта рынка в Государственном реестре субъектов рынка, занимающих доминирующее или монопольное положение, расследование об установлении монополично высокой цены не проводится. Думаю, «Эйр Астана» и ТОО RWS Concrete используют это упущение законодателя».

Однако эксперт не уверен, что есть факт наличия антиконкурентного соглашения в деле КТЖ.

«По крайней мере, в новостях только говорится, что две компании наладили выпуск комплекса стрелочных переводов с железобетонными брусками, которые закуплены КТЖ способом из одного источника. В свою очередь, не раскрывается, каким именно образом действия данных производителей направлены на ограничение конкуренции — а это обязательно для доказывания антиконкурентного соглашения», — считает он.

Как отмечает эксперт, с 2016 года Реестр субъектов, занимающих доминирующее положение, ведется только в отношении регулируемых рынков. Соответственно, многие рынки с ценовым регулированием перестали быть таковыми. Вместе с тем у регулятора до сих пор имеется инструмент предъявления претензий в части злоупотребления доминирующим положением в виде установления монополично высокой цены. Ситуация с «Эйр Астаной» — классический тому пример. Цены и тарифы компании уже не регулируются государством, но они всегда могут быть признаны монополично высокими.

«Полагаю, этот кейс нужно расценивать как меседж всем компаниям, которые ранее были в реестре, но которых исключили в связи с изменением законодательства. Данные предприниматели до сих пор находятся в зоне риска. При этом, возможно, факт нахождения ранее в реестре будет использоваться антимонопольным регулятором как достаточное доказательство наличия доминирующего положения того или иного предпринимателя без необходимости проведения анализа рынка. Но здесь предпринимателям надо учитывать, что с 2016 года у нас поменялся и само определение доминирующего положения, то есть надо настаивать на проведении полноценного анализа рынка», — уточнил г-н Бегдесенов.

Удачная приватизация

ГККП «Клуб коктар «Астана», изначально оцениваемое

в 41 млн тенге, было продано за 198 554 тенге

Сделка

«Конюшню продали по цене велосипеда» — так можно было охарактеризовать продажу ГККП «Клуб коктар «Астана» в момент сделки. Но после того как вопрос подняли в соцсетях, а прокуратура провела расследование, стоимость клуба существенно возросла, хотя и не достигла первоначальной оценки.

Олеся БАССАРОВА

Как сообщили информанты еще 11 октября, ГККП «Клуб коктар «Астана» было продано через аукцион за символические 198 554 тенге, притом что в собственности клуба входят 11 породистых лошадей, служебный транспорт и спортивное снаряжение.

С молотка за бесценок

Первоначальная стоимость клуба превышала 41 млн тенге, но так как на последние торги была подана всего одна заявка, крупный комплекс ушел по бросовой цене, сообщило Kazakhstan Today.

«Прошло уже три дня. Управление коммунальным имуществом и госзакупками Астаны продало Клуб коктар «Астана» через аукцион. Было проведено три аукциона. Третий прошел по голландскому методу, то есть по методу снижения стоимости, в результате неизвестное лицо приобрело этот клуб за 198 554 тенге. Если



Заместитель акима Астаны Андрей Лукин сообщил СМИ, что прокуратура не нашла нарушений в проведенном аукционе по продаже клуба

подсчитать, то получается, что одна лошадь была оценена в 20 тыс. тенге. Но на рынке стоимость породистых лошадей составляет не менее \$5 тыс. Одно седло для лошади стоит 350 тыс. тенге. Кроме того, имеется служебный транспорт, снаряжение», — сообщил заместитель директора клуба по конному спорту **Тулпар Болат Шалабаев**, который предоставлял в аренду ГККП «Клуб коктар «Астана» конюшню и инфраструктуру, сообщила информант.

Он считает, что новое руководство клуба может посчитать нерентабельным его деятельность, так как на содержание ежегодно требуется 150 млн тенге, пишет «Казинформ». Клуб коктар «Астана» был создан в 2004 году в целях развития дет-

ско-юношеского конного спорта. В 2014 году он был реорганизован в государственное коммунальное казенное предприятие, которое финансировалось государством. Здесь занимались 140 детей, которые являются призерами международных и республиканских соревнований. В клубе работают 30 сотрудников.

Администрация клуба отказалась комментировать продажу учреждению. Да и в Федерации конного спорта пояснить, что к чему, на тот момент нам тоже не смогли.

Обществу хочет знать...

Как выяснилось, сообщения о торгах публиковали две газеты: «Вечерняя Астана» и «Астана акшамы». Тираж каждой составляет 10 тыс.

экземпляров. Неудивительно, что на первых двух торгах желающих приобрести клуб не нашлось. 41 млн — не шутка. А вот на третьи торги, которые проходят по голландскому методу (когда стоимость объекта не повышается, а, наоборот, снижается), появился желающий купить клуб со всем имуществом.

Естественно, что в реалиях нашей жизни общественники усмотрели здесь, мягко говоря, диссонанс. К примеру, экс-сотрудник МИД РК, редактор интернет-сайта Kazbei.org **Казбек Бейсебаев** написал на своей странице в «Фейсбуке» отзыв по данной теме.

«Прошла информация, что находившийся на балансе столичного акимата Клуб коктар «Астана» по конным видам спорта был продан в частные руки. В непорочных экономических условиях содержать на балансе клуб становится накладным для столичного бюджета, и поэтому решение акимата вполне объяснимо. Возможно, были и другие весомые причины для продажи, если бы не цена сделки. Клуб вместе со всем имуществом и 11 породистыми лошадьми ушел всего лишь за 198 554 тенге, или примерно за \$600. Любой житель Казахстана знает, что одна непородистая лошадь стоит почти два раза дороже всей этой суммы. Все это, естественно, вызывает вопросы.

Акимат пока никаких разъяснений не дает. Депутаты маслихата тоже молчат, считая, что это дело их не касается. Но странно, почему молчат члены общественного совета при маслихатах. Согласно закону «Об общественных советах» их основной задачей является выражение мнения

гражданского общества по общественно значимым вопросам. Сейчас как раз настал момент, когда нужно хотя бы поинтересоваться, почему так дешево оценили собственность акимата?»

Молчит Казахстанский альянс блогеров, который согласно его уставу является общественной площадкой для конструктивного диалога с властью.

Как говорится, общество хочет знать от тех, кто выражает его позицию перед властью, почему одна простая лошадь на согым стоит дороже, чем 11 породистых лошадей? Иначе зачем они нужны...»

Стоит отметить, что в Сети лошади на согым стоят от 65 тыс. до 150 тыс. тенге. А вот за породистых просят от 1 млн тенге до 5 млн.

Миллионы на воздух

Уже на следующий день аким Астаны Асет Исекешев провел совещание по вопросам передачи в конкурентную среду объектов коммунальной собственности.

«Асет Исекешев поручил внимательно разобраться в этом вопросе с учетом социальной значимости объектов и направить материалы по торгам в городскую прокуратуру для правовой оценки торгов, а также поручил соответствующим управлениям городского акимата обнародовать полную информацию по всем объектам приватизации и в последующем более широко освещать планируемые торги», — говорится в сообщении пресс-службы акимата.

13 октября заместитель акима Астаны **Андрей Лукин** сообщил СМИ, что прокуратура не нашла нарушений в проведенном аукционе

по продаже клуба. Лукин рассказал, что решение о продаже Клуба коктар «Астана» было принято согласно комплексному плану приватизации.

Однако выяснилось, что покупатель заплатил акимату города невозвратный гарантийный взнос в размере 15% от начальной цены, который идет в бюджет города, а это ни много ни мало 6,3 млн тенге.

Таким образом, конный клуб обошелся покупателю не в 198 554, а в 6,3 млн тенге.

«Признаюсь честно: итоги проведенного аукциона нас самих удивили», — сказал Лукин на пресс-конференции в четверг, отметив, что заключение прокуратуры по данному делу получил прямо перед пресс-конференцией.

«По результатам изучения процедур проведенных аукционов нарушений требований законодательства не установлено, оснований для актов прокурорского реагирования не усматривается», — добавил замкаима.

Любопытно то, что до этого о гарантийном взносе в 15% ни одно информантство не сообщило. Напомним, сами торги прошли 4 октября. Только 11 октября информация опубликовали в Сети, где и прошла сумма в 198 тыс. тенге, возмущившая общественность.

Несмотря на то что с помощью расследования прокуратуры сумма продажи буквально на глазах выросла, тем не менее более 34 млн тенге повили в воздухе. Напомним, первоначально Клуб коктар был оценен экспертами в 41,1 млн. Купили его за 6,3 млн.

Заместитель акима рассказал, что клуб реализован частному предпринимателю **Бауржану Шарипу** с условием сохранения профиля и штата тренеров. Бизнесмен имеет в собственности конезаводы и «с большим удовольствием» сохранит профиль клуба.

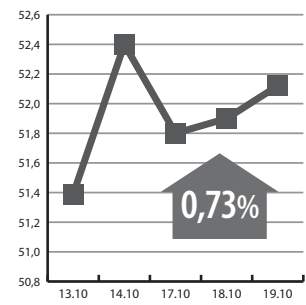
«При этом бюджет города снижает ежегодную нагрузку почти в 100 млн тенге на аренду и практически перекладывает все эти затраты (на Клуб коктар «Астана»). — «КЪ») на плечи частного предпринимателя», — добавил Лукин.

ИНВЕСТИЦИИ

ОФИЦИАЛЬНЫЕ КУРСЫ ВАЛЮТ НА 19/10/16

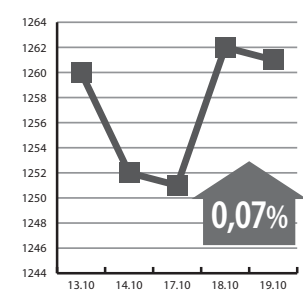
1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР AUD / KZT 254,97	1 ДИРХАМ ОАЭ AED / KZT 90,42	1 КУВЕЙТСКИЙ ДИНАР KWD / KZT 1097,92	1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ PLN / KZT 84,76	1 ТАЙСКИЙ БАТ THB / KZT 9,48	1 ШВЕДСКАЯ КРОНА SEK / KZT 37,72
100 БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ BYN / KZT 173,52	1 ДОЛЛАР США USD / KZT 332,12	1 КЫРГЫЗСКИЙ СОМ KGS / KZT 4,86	1 РИЯЛ САУДОВСКОЙ АРАВИИ SAR / KZT 88,58	1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА TRY / KZT 107,34	1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК CHF / KZT 336,05
1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ BRL / KZT 103,62	1 ЕВРО EUR / KZT 365,76	1 МЕКСИКАНСКИЙ ПЕСО MXN / KZT 17,73	1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ RUB / KZT 5,29	100 УЗБЕКСКИХ СУМОВ UZS / KZT 10,84	1 ЮЖНО-АФРИКАНСКИЙ РАНД ZAR / KZT 23,69
10 ВЕНГЕРСКИХ ФОРИНТОВ HUF / KZT 11,93	1 ИНДИЙСКАЯ РУПИЯ INR / KZT 4,98	1 МОЛДАВСКИЙ ЛЕЙ MDL / KZT 16,74	1 СДР XDR / KZT 457,36	1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА UAH / KZT 12,95	100 ЮЖНО-КОРЕЙСКИХ ВОН KRW / KZT 29,54
1 ДАТСКАЯ КРОНА DKK / KZT 49,17	1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ CNY / KZT 49,29	1 НОРВЕЖСКАЯ КРОНА NOK / KZT 40,82	1 СИНГАПУРСКИЙ ДОЛЛАР SGD / KZT 239,66	1 ЧЕШСКАЯ КРОНА CZK / KZT 13,54	1 ЯПОНСКАЯ ИЕНА JPY / KZT 3,19

BRENT (13.10 – 19.10)



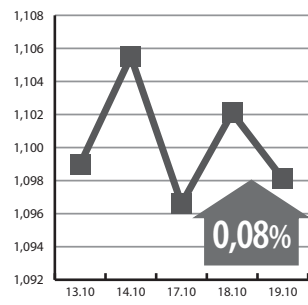
Незначительное изменение цены нефти обусловлено боковой тенденцией.

GOLD (13.10 – 19.10)



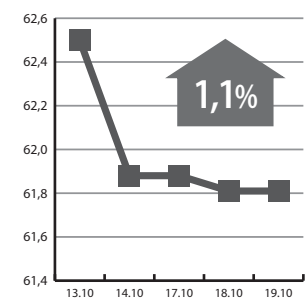
Незначительное изменение цены золота обусловлено боковой тенденцией.

EUR/USD (13.10 – 19.10)



Незначительное изменение котировки обусловлено поддержкой на уровне 1,069.

USD/Rub (13.10 – 19.10)



Незначительное изменение котировки обусловлено боковым движением тренда.

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

В ожидании встречи ОПЕК

Анастасия ИГНАТЕНКО, аналитик ГК TeleTrade

В последние дни товарно-сырьевой рынок не балует игроков разнообразием. Рынок нефти замер на подступах к годовым пикам, ожидая новых сигналов и договоренностей от ОПЕК, сектор драгметаллов показывает слабую коррекционную динамику после серьезного снижения.

Однако ни тот ни другой рынок сейчас практически не демонстрирует волатильности, сузив текущую динамику до узких ценовых диапазонов.

Закрыве прошлой недели на нефтяном рынке было определено данными от Baker Hughes, которые в очередной раз показали увеличение количества активных нефтяных установок в США. Стоит отметить, что показатель стабильно растет с конца июня и достиг максимумов с февраля. Аналитики Goldman Sachs прогнозируют, что в 2017 году число буровых установок на нефтяных месторождениях в США возрастет на 300 единиц. Несмотря на это, нефть закончила третью неделю подряд ростом своих котировок: за баррель нефти Brent на закрытии пятницы давали \$51,95.

Текущая неделя пока не принесла никаких результатов. 19 октября с утра был опубликован отчет от Американского института нефти (API), согласно которому запасы нефти сократились в США на 3,8 млн баррелей за предыдущую неделю. Вечером в 17:30 мск ждали также официальной статистики от EIA, в среднем эксперты прогнозируют рост запасов нефти на 2,1 млн баррелей.

При этом стоит отметить, что 18 октября руководство главной государственной нефтяной компании Саудовской Аравии сообщило, что не видит необходимости в значительном разгоне цен на нефть в ближайшей перспективе. Да и сами саудиты не ждут котировки выше \$50–55 за баррель в следующем году, и это несмотря на достигнутые в Алжире соглашения.

Сейчас все нефтетрейдеры находятся в ожидании главного события этой осени — встречи ОПЕК в Вене 30 ноября.

Список не входящих в ОПЕК стран — участник встречи в Вене должен быть уже сформирован. ОПЕК примет решение о приглашении США на встречу 30 ноября в Вене после президентских выборов в стране. Картель рассчитывает на присоединение к мерам по стабилизации рынка ряда других нефтедобывающих стран, прежде всего России.

Техническая картина нефти сейчас во многом зависит от того, смогут ли цены закрепиться выше уровня \$53 за баррель или нет. Если рассматривать позитивный сценарий развития событий, то нас ожидает подъем котировок до зоны \$59–60 за баррель.

Однако существует и альтернативный сценарий, при котором цены подвергнутся серьезному снижению, для этого им достаточно снова опуститься ниже зоны \$49,5–50 за баррель.

Что же касается поведения золота, серебра, платины и других драгметаллов, то после заметного снижения эти инструменты обживают новые уровни. Негативным моментом для данного сектора по-прежнему остается рост вероятности повышения ставки в декабре, которая составляет уже 70%. Такой скачок фьючерсы на ставку продемонстрировали после пятничного выступления главы ФРС США Джанет Йеллен.

Однако в понедельник зам. председателя Стэнли Фишер отметил, что вялый рост, неблагоприятная демографическая обстановка, снижение инвестиций и охлаждение в других странах могут помешать Феду резерву поднять ставки. После его заявления мы увидели, как индекс доллара стал сдавать свои позиции, а вот в драгметаллах появился спрос.

Тем не менее в среднесрочной перспективе я остаюсь продавцом этого сектора и считаю уместным использовать текущий отскок для перекрития коротких позиций по сереbru. Для золота актуальным сопротивлением выступает район \$1270 за унцию, для серебра — зона \$17,7–18 за унцию, для платины — \$960–965 за унцию.

Также этот сектор будет оставаться и дальше чувствительным к различному роду данным по американской экономике. Так, например, 19 октября вечером игрокам стоило обратить свое внимание на публикацию «Бежевой книги» ФРС США. Это отчет о состоянии экономики во всех 12 федеральных округах США, выходит за две недели до заседания.

В четверг волатильность на рынках могут создать многие события, начиная с раннего выступления президента ФРБ Нью-Йорка Уильяма Дауди и заканчивая заседанием ЕЦБ и пресс-конференцией его главы Марио Драги.

В пятницу нас ждет еще одно выступление — управляющего ФРС Дэниела Тарулло.

Потом нужно будет суммировать всю риторику относительно дальнейших перспектив американского регулятора и посмотреть на динамику индекса доллара. Если US Dollar Index останется торговаться выше уровня 98 пунктов, то шансов у сектора драгметаллов нет.

Выше этого уровня появится тяготеение индекса к достижению уровня 100 пунктов, а это, на минуточку, район исторических и пиковых значений по индексу.

Но и локальное снижение индекса в район 97,5 пункта вряд ли даст серьезную фору покупателям этого рынка. Еще раз напоминаю о том, что старые интервалы времени указывают на доминирование «медвежьих» настроений.

Рынок золота до конца 2016 года

Оле ХАНСЕН, глава отдела стратегии на товарно-сырьевом рынке Saxo Bank

Выборы в США, которые состоятся уже очень скоро, повышение ставок в декабре, динамика курса доллара, мировые облигации и растущая обеспокоенность по поводу эксперимента некоторых центральных банков с отрицательными ставками...

Вот лишь несколько аспектов, которые трейдеры на рынке золота должны принимать во внимание в течение предстоящих месяцев.

Мы считаем, что в более отдаленной перспективе цена на золото будет расти, но поведение рынка на протяжении последних нескольких месяцев говорит о том, что желтому металлу может потребоваться более длительный период консолидации, в течение которого возможно тестирование ключевой поддержки ниже \$1300 за унцию.

С технической точки зрения рост золота после референдума о выходе Великобритании из ЕС исчерпал ресурсы на уровне \$1375 за унцию, который соответствует линии тренда, построенной от вершины 2012 года, и линии коррекции 38,2%, построенной от нисходящего канала, сохранявшегося до декабря прошлого года.

До этого момента, мы считаем, в предстоящие месяцы риск снижения цен будет самым значительным. Мы склонны рассматривать потенциальное снижение цены ниже \$1300 как положительное событие, поскольку оно заставит рынок отреагировать и проявить себя.

Часто именно во время спада появляется возможность оценить реальный потенциал рынка, и после роста на 23% с начала года по настоящий момент золоту может потребоваться такой тест.

Учитывая нашу повышенную обеспокоенность по поводу возможного восстановления курса доллара в течение предстоящих месяцев, мы ожидаем роста золота, цена которого установлена в других валютах. В соответствии с нашим прогнозом развития ситуации на валютном рынке и с данными главного экономиста Saxo Bank Стена Якобсена такие альтернативные валюты могут включать евро, новозеландский доллар и японскую иену.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (13.10 – 19.10)

KASE

рост	изм. %	падение	изм. %
AO «Банк ЦентрКредит»	-0,01%	AO «КЕБОС»	0,00%
KAZ Minerals PLC	5,04%	AO «Казакстемекон»	1,21%
AO «Народный сберегательный банк Казахстана»	-2,83%	AO «КазТрансОйл»	4,40%
AO «Космет»	7,52%	AO «Развлекательная компания "Космет"»	0,00%
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—

NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
Chesapeake Energy	1,55	Hormat Int. Industries	-1,07
Southern Energy	1,41	Peumont Mining	-0,48
Platoron Oil	1,45	Gap	-0,4
Murphy Oil	2,51	Aurodesk	-0,95
Range Resources	3,21	Passcoq	-1,13
Transocean	0,72	Skyuorik Solutions	-1,43
ONEOK	2,3	FS Petrosols	-2,09
Freemont-PlatYran	0,67	Starbucks	-1,4
Apache	3,34	Allergan	-5,8
Devon Energy	1,91	Micron Technology	-0,28

MMB

рост	изм. %	падение	изм. %
Башнефть АНК	2,21	ТНК	0,4
Норникель	1,99	АЛРОСА	0,35
НоваТЭК	1,7	Сбербанк	0,25
АДК «Система»	1,66	ФосАгро	0,22
Транснефть (руб.)	1,61	ФСК	0,12
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—

PTC

рост	изм. %	падение	изм. %
Норникель	2,67	ФосАгро	0,22
Башнефть АНК	2,13	ТНК	0,2
НоваТЭК	1,82	Роснефть	0,14
ВТБ	1,81	ФСК	0,12
СОВЕPC	1,78	Норникель	0
АДК «Система»	1,77	Сбербанк (руб.)	-0,01
Башнефть АНК (руб.)	1,71	Polymer International	-0,46
Оуренбургская	1,63	ФСК	-0,63
Транснефть (руб.)	1,55	PL Вудко	-0,69
АЛРОСА	1,46	Вереско-Солонское НПО	-1,03

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Deutsche Bank AG	6,16%	Deutsche Börse AG	0,51%
ThyssenKrupp AG	5,54%	Freemont Medical Care AG & Co KGaA	0,54%
Volkswagen AG	4,43%	ProSiebenSat.1 Media SE	0,58%
Commerzbank AG	4,16%	Yonovo SE	0,60%
Boyerische Pfandbriefbank 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%	Freemont SE & Co KGaA	1,53%
Infineon Technologies AG	2,57%	Merck KGaA	1,80%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	1,89%
Dow Jones	1,40%
FTSE 100	0,89%
NASDAQ	1,29%
Nikkei 225	0,21%
S&P500	0,02%
PTC	0,50%
Hong Seng	1,77%
ММВБ	-1,01%
IBOVESPA	-0,85%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	2,60%
Platoral Gas	0,20%
Алюминий	-3,18%
Медь	-0,40%
Никель	-3%
Олово	0%
Палладий	-0,01%
Платина	-0,01%
Серебро	-0,03%
Цинк	-2%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	1,30%
Eur/JPY	-1,00%
Eur/Kzt	-0,10%
Eur/Rub	-0,20%
Eur/Usd	-0,12%
Usd/Chf	1,51%
Usd/JPY	0,23%
Usd/Kzt	0,60%
Usd/Rub	0,32%

ИНВЕСТИДЕЯ

IPO ZTO Express, возможно, станет крупнейшим IPO в 2016 году

В преддверии нового года на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE) осталось небольшое количество интересных для инвесторов IPO, из-за чего аналитики ИК «Фридом Финанс» рекомендуют покупать акции ZTO Express, являющейся самой крупной компанией экспресс-доставки в мире, IPO которой состоится 26 октября.

Аналитики ИК «Фридом Финанс»

— Расскажите, пожалуйста, о бизнесе компании ZTO Express.

— В 2015 году ZTO Express доставила 2,9 млрд отправок, что на 62% больше, чем годом ранее. В I квартале 2016 года было доставлено 827,7 млн отправок, это составляет 14% всех экспресс-от-

правлений в Китае, что делает ZTO Express самой крупной компанией экспресс-доставки в мире.

— Является ли компания прибыльной и каковы финансовые показатели ZTO Express?

— Компания является несомненно прибыльной. Так, в 2015 году рост выручки составил 55% к 2014 году, выручка в 2015 году — \$915 млн. При этом выручка в первом полугодии 2016 года — 70% г/г. Чистая прибыль в 2015 году — 200 млн, чистая маржа составляет 21%. Сильный баланс — при активах в \$1,5 млрд краткосрочный долг всего в \$45 млн.

— Зачем ZTO Express выходит на IPO?

— ZTO сообщила, что планирует потратить полученные от IPO средства на покупку большего количества грузовых автомобилей, расширение мощностей посредством приобретения земли, помещений и оборудования и на общие корпоративные нужды.

— Скажите, пожалуйста, почему нужно покупать акции?

— ZTO была создана в 2013 году. И помимо того что компания имеет хорошие финансовые показатели, она также входит в подконтрольную компании Alibaba (48% акций ZTO принадлежит Alibaba) с сетью служб доставки China Smart Logistics (Cainiao). Cainiao намерен вложить 100 млрд юаней в течение следующих 8 лет в развитие и поддержку данной логистической сети, что является хорошим фактором для акций этой компании.

— Есть дополнительные факторы, которые могут повлиять на рост цен акций ZTO Express в будущем?

— В 2015 году объем розничных онлайн-продаж в Китае достиг \$609 млрд, что почти вдвое больше, чем в США (\$342 млрд). По ожиданиям, к 2020 году этот рынок достигнет уровня \$1,5 трлн на фоне активно формирующегося среднего класса

Китая и растущего сегмента «интернет-потребление». ZTO, обслуживающая более чем 14% этого рынка, имеет все шансы продолжать расти с высокой скоростью и, что немаловажно, с высокой прибылью.

— Расскажите про условия проведения первичного публичного размещения акций.

— IPO ZTO Express может стать крупнейшим в США среди китайских компаний в этом году после \$25-миллиардного IPO китайского интернет-гиганта Alibaba Group Holding Ltd в 2014 году. IPO будет проводиться на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE) 26 октября, в результате компания планирует привлечь до \$1,5 млрд, что позволит ZTO воспользоваться перспективами своего роста для привлечения западных инвесторов, но в то же время даст возможность избежать бумажной волокиты, связанной с первичным размещением в Китае.

ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

Сергей КОЗЛОВСКИЙ, руководитель аналитического отдела Grand Capital

На финансовых рынках существует определенная корреляция между продажей единой европейской валюты. В частности, до заседания ЕЦБ пара евро/доллар будет торговаться в диапазоне 1,0970–1,1050 с серьезной поддержкой на уровне 1,0900. Российский рубль движется вслед за нефтяными ценами. На динамику рублевых пар влияют все те же факторы. Внешние — ожидания выборов в Штатах и саммиты ОПЕК, внутренне — жесткая политика ЦБ РФ, направленная на снижение инфляции практически любыми способами и все еще остающийся спрос на рублевые активы. С учетом коррекции, пусть и локальной, на рынке нефти рубль несколько ослабнет против доллара США. Наша цель — 64,50. По отношению к евро все несколько проще: слабость единой европейской валюты не позволит паре евро/рубль укрепиться.

Доллар США

Покупка доллара США остается основной идеей на валютном рынке. Валюта недавно отметила ростом на сильных экономических данных США, которые привели к росту ожиданий относительно повышения ставок ФРС в конце текущего года. Тем не менее после опубликованных накануне разочаровывающих данных по производственной активности от Федерального резервного банка Нью-Йорка некоторые инвесторы стремились закрыть позиции по американской валюте. Однако отметим, что доллар США ослаб против основных валют на фоне фиксации инвесторами прибыли после сильного роста, который продолжится в ближайшие торговые сессии.

Британский фунт

Британский фунт получил поддержку в ходе азиатской сессии во вторник, укрепившись на 0,4%, до \$1,2232 против 1,2181 вечером в Нью-Йорке в понедельник. Против евро фунт укрепился лишь на 0,2%. Тем не менее за последний месяц фунт упал на 5,7% против доллара и на 3,9% против евро. Перспективы фунта достаточно неоднозначны. С одной стороны — рост физического спроса на фоне ожидания технической коррекции, с другой — инвесторы боятся третьей волны продаж на фоне Брекзита, следовательно, до конца года волатильность фунтовых пар будет минимальна.

Евро

Евро, вероятно, будет демонстрировать склонность к снижению до и после заседания ЕЦБ, которое намечено на четверг. Ожидается, что на этой неделе ЕЦБ оставит свою политику без изменений, но любой намек на возможность сокращения стимула, вероятно, снова взбудоражит рынок. Такой намек может быть воспринят как сигнал к покупке евро, но опасения, что арсенал ЕЦБ ис-

Юрий МАРКОВИЧ,

Директор арт-агентства и галереи «Улар»

С отличием окончил Казахскую Государственную Академию искусств им. Т. Жургенова, факультет декоративно-прикладного искусства. Участник летних школ Фонда Сорос по арт-менеджменту в Алматы, Москве, Санкт-Петербурге в 2000–2004 гг. Член Ассоциации менеджеров культуры (г. Москва) с 2004 года. Представитель московского журнала «Арт-менеджер» в Казахстане и Центральной Азии с 2003 года. Приз зрительских симпатий «Парад галерей», ГМИ им. А. Кастеева, 1997 год. Представитель художественного рейтинга СНГ в Казахстане с 2012 г. 1991 г. — Главный специалист по ИЗО биржи интеллектуальной собственности «ЗИЯЛ».

1992 г. — Заместитель директора галереи современного искусства «Тенгри-Умай». 1993 г. — Директор галереи «Улар». 2002 г. — Преподаватель летней арт-школы Фонда Сорос-Казахстан, курс «Галерейное дело» для мастерской арт-критики. 2002 г. — Директор Арт-агентства «Улар». 2011 г. — Управляющий директор галереи Союза Художников. Куратор городских, республиканских и международных художественных выставок. Ярмарки — Арт-Вильнюс, Арт-Маркет Будапешт. Инициировал и организовал более 550 художественных выставок. Куратор художественных каталогов «Энциклопедия снов: современное искусство Казахстана из коллекции Ричарда

Спунера», юбилейный каталог к 75-летию художника Жаната Шарденова, коллекция галереи современного искусства «Улар», «Казахстанский соцреализм в коллекции АТФБанка и частных собраниях», Метробанк, А. Ерашов, «Азбука СССР», Юбилейный каталог галереи «Улар». Куратор и один из авторов сборника материалов конференции «Культурная политика Средней Азии: опыт и перспективы». Публикации в различных периодических изданиях по искусству Казахстана в газетах и журналах. Статья о развитии Арт-рынка Казахстана в журнале «РБК» и «Стиль». Учебник «Галерейное дело», г. Москва, издательство «Арт менеджмент».

Зарубежные кураторы любят видеть в нас каких-то арт-хулиганов

Галерея «Улар» — одна из старейших частных галерей в Казахстане — в этом году отмечает 25-летний юбилей. С ее основателем и бессменным директором Юрием Марковичем мы поговорили о галерейном бизнесе, зарубежном спросе на казахстанское искусство, проблемах и перспективах казахстанского арт-рынка.

Елена ШТРИТЕР

— В этом году 25 лет исполняется не только галерее «Улар», но и Казахстан отмечает 25 лет Независимости. Вы как-то отмечаете эти события?

— Да, конечно. Все наши мероприятия проходят под эгидой празднования наших знаменательных дат, в том числе и большого праздника — 25-летия Независимости Республики Казахстан. Мы — патриоты Казахстана, и всегда на любых ярмарках с гордостью прикрепляем наш флаг. Мы гордимся, что с бывшего постсоветского пространства имеем возможность показать разнообразное изобразительное искусство и помочь нашим художникам.

— Юрий Эдуардович, недавно Вы участвовали в арт-ярмарке в Голландии и открыли там представительство галереи. Насколько наше искусство интересно за рубежом?

— Сейчас мы стараемся показывать наших казахстанских художников ежегодно. Это, пожалуй, на данный момент самая важная задача для нашей галереи, потому что внутренний рынок мы уже освоили, хотя и продолжаем регулярно показывать новые имена.

Вообще база приглашений нашей галереи позволяет участвовать в большем количестве зарубежных выставок — в этом году нас приглашали в Токио, Барселону, Германию... Приглашений много. Но, к сожалению, финансовые возможности галереи ограничены. Однако мы находим в себе силы и раз в год из всех приглашений выбираем наиболее интересную для себя ярмарку и едем. К примеру, в этом году мы ездили на выставку в Роттердам.

— По каким критериям Вы выбираете выставку, в которой будете участвовать?

— В этом случае формат мероприятия мне показался очень интересным и нестандартным. Во-первых, сам Роттердам можно назвать колыбелью архитектурного дизайна. Город был почти полностью разрушен во время войны, и его фактически отстроили с нуля, предоставив дизайнеру полную свободу творчества. Соответственно, там можно увидеть много интереснейших архитектурных решений. Как и в Берлине, который тоже фактически заново строили после войны. И как в нашей Астане, которая строится сейчас.

При этом сама арт-ярмарка проходила не в обычном павильоне с секторами для галерей, а в старинной церкви. Она единственной устояла во время войны. Просто летчики по ней ориентировались при бомбежках; кстати, благодаря этому сохранились многие церкви — в частности, Кельнский собор. Кроме того, участие в ярмарке приняло около 100 галерей разных форматов и со всего света. А это не только хорошая здоровая конкуренция, но и возможность увидеть «живую» работы художников всего мира. И не просто посмотреть, но и оценить, насколько оно конкурентоспособно по сравнению с нашим искусством.

— И как, есть в Казахстане сильные художники?

— Да. Но не все. У нас есть художники, ориентированные на внутренний рынок. Это в большей части ремесленники и конъюнктурщики, но мне, как галеристу, они не интересны — я уже 25 лет работаю на внутреннем рынке. А есть художники, которые работают в международном формате — они читаемы для любого зрителя и понятны в любой стране мира. К сожалению, у нас таких художников не много.

— Кто из художников представлял нашу страну?

— У нас была, пожалуй, самая большая делегация, в которую вошли молодые художники из группы «Винзавод» под руководством Серика Буксикова



Для того, чтобы казахстанское искусство стали ценить, должно пройти еще примерно лет 100

Ева Мазик, Данияр Кадыров и сам Серик со своими работами. Мы же сделали микс из молодого и взрослого поколения. Это, естественно, был господин Фридли, который получил очередную пятерку с плюсом от голландцев и очередное приглашение преподавать. На этот раз в Бразилии. Это была графика Саши Ерашова. Из взрослого поколения мы показали графику Андрея Дячкина, современный городской пейзаж Уткина (он, кстати, хорошо сочетался с общим стилем Роттердама) и других художников.

— Почему именно такой выбор мастеров? И насколько он оказался оправдан?

— Не секрет, что для меня, в первую очередь, важен коммерческий успех. Галерея — это не благотворительная организация. И, разумеется, выбирая художников, я прежде всего думаю о том, чьи картины будут пользоваться спросом. А поскольку интерес публики непредсказуем, то галерея всегда представляет на ярмарке несколько разных художников — это бизнес.

— Кто заинтересовал голландскую публику?

— В основном реагировали на Фридлину — он был нашей звездочкой, Серика Буксикова, Данияра Кадырова. А также большое внимание и в целом интерес, который нам был нужен, мы получили. Были получены приглашения и заключены договоры с галереями со всего мира. Нас приглашали в Ригу, Брюссель, Амстердам, Париж и другие города Европы. Надеюсь, что в будущем мы там проведем качественные выставки.

— Интерес интересом, но за художника зрители голосуют деньгами. В Европе покупают наших художников?

— Да. Причем на европейском рынке цены на наших художников примерно на 30% выше, чем у нас. В среднем картины неизвестных художников — а мы за границы пока выступаем именно как — стоят от тысячи евро.

— Я так понимаю, арт-ярмарка в Роттердаме — не первый шаг на европейский рынок?

— Далекое не первый. Более того, сейчас для нас европейское направление — главное. Все основные культурные центры, которые считаются «мекками» искусства, находятся в Европе или Америке. В Европе колыбель искусства — это Лондон. Там самые лучшие аукционы, галереи и арт-менеджмент. Вся погода делается именно там. Это так же, как в Америке Нью-Йорк. Так вот, сейчас маленькими шажочками наша галерея крадется именно к Лондону. Конечно, можно было сразу поехать на лондонскую арт-ярмарку. Мы же решили в лучших традициях каравана с Шелкового Пути добираться постепенно. Во-первых, мы еще не совсем готовы к Лондону, а во-вторых, для того, чтобы делать что-то там, нужны очень серьезные финансовые

вливания. Выставка там обойдется в разы дороже, чем в остальных европейских городах.

А свою ярмарочную деятельность мы начали с Вильнюса, за что я очень благодарен прибалтийским коллегам. Арт-ярмарки — это совершенно особый механизм арт-менеджмента, который заставляет в сжатые сроки искать свои пути в достаточно жесткой конкурентной среде. А заодно проверить, насколько востребовано на рынке то, что мы считаем лучшим. Это же все не просто так: собрал чемадан, взял картины подмышку и поехал. Нет. На самом деле надо тщательно продумать над группой художников, которые понравятся кураторам ярмарки.

— Значит окончательный выбор художников принадлежит не Вам?

— Это только кажется, что арендовал стенд — и сам себе хозяин. А нет. Есть кураторы, которые могут просто не пустить слабых художников. Мы представляем художников, а выбирают их кураторы, которые могут либо предложить заменить художника, либо просто не принять галерею. Да что далеко ходить, даже в Вильнюсе, где мы участвовали в своей первой ярмарке, был такой жесткий отбор, что сложилось ощущение, что выставляться мы будем как минимум в Германии. Что, кстати, оказалось недалеко от истины, потому что у ярмарки был немецкий куратор, который ввел жесткую дисциплину. Зато это сразу приучило нас хорошо думать и хорошо готовиться.

Понимаете, рынок Казахстана отличается от рынка Европы. Впрочем, так же, как и от рынка СНГ и Америки. Если нам нравятся реалистические работы — батыры, кони, то европейскому зрителю нужны абстрактные решения. Ему нужно концептуальное искусство. Не просто красивая картинка в интерьере, а философские вещи, над которыми придется думать. У американцев, в свою очередь, совершенно другие приоритеты... Но как бы сложно это ни было, эти рынки необходимо изучать. Если мы пойдем по пути наименьшего сопротивления и будем развивать только свой внутренний рынок, то о нас так никто и не узнает. А внутренний рынок через какое-то время перенасытится, и в конечном итоге мы все останемся ни с чем.

— А есть какие-то имена, которые уже на слуху? Бывает, что Вас просят привезти того или иного художника?

— Бывает. К примеру, в Вильнюс нас очень просили привезти работы арт-группы «Кызыл трактор». Причем, даже обещали, что с ними возьмут всех наших художников без конкурса. А «Арт Вена» хотела Сулейменову с Менлибаевой. Но я не люблю, когда на меня начинают давить. Я предпочитаю работать с группой художников, которую формирую и выбираю сам — это мое правило, которого я придерживаюсь в течение жизни.

— Но разве не проще привезти то, к чему зритель уже готов?

— Зарубежные кураторы любят видеть в нас каких-то арт-хулиганов. А для меня и галереи это не совсем приемлемо. Это просто-напросто может негативно повлиять не только на имидж галереи, но и на искусство в целом. Я повторюсь, но концепцию выставки мы предпочитаем делать сами, хотя некое давление иногда имеет место, особенно в европейских странах. Арт-хулиганов мы всегда успеем показать, но у нас есть популярные современные художники, которые заслуживают внимания.

— Вы сейчас по сути работаете над тем, чтобы казахстанское искусство воспринимали всерьез?

— Да. Наше искусство еще молодое. Для того, чтобы казахстанское искусство стали ценить хотя бы так же, как российское, должно пройти еще примерно лет 100. Нужно открыть собственную секцию на каком-нибудь престижном европейском аукционе, как это сделала Россия. Есть торги русского искусства. Почему бы не сделать торги казахстанского?

Просто сейчас работа над популяризацией казахстанского искусства — это своего рода закладывание фундамента. Его надо вести туда, где его нет и очень хорошо рекламировать. Что мы, собственно, сейчас и делаем. И большой интерес, конечно, есть — мы привозим что-то новое для европейского зрителя — другие краски, другие концепции, другие сюжеты. Более того, есть группа европейских художников казахстанского происхождения, но, к сожалению, они не работают с казахстанскими галереями.

— Почему так происходит?

— Беда в том, что большая часть наших галерей заиклена на внутреннем рынке. И никто не хочет заниматься современными художниками, к примеру, contemporary-art. Они вынуждены договариваться с иностранными галереями и работать с международными кураторами. Несмотря на то, что они из Казахстана, их воспринимают как европейских художников. Всем нам известны популярные художники contemporary-art, которых сейчас по незнанию считают российскими.

— А продвигать себя сами художники не могут?

— Когда художники начинают продавать себя сами, получается вселенский хаос. По правилам арт-менеджмента художники должны работать со своими агентами или дилерами, или менеджерами. Так происходит везде, кроме как на постсоветской территории. Каждый должен заниматься своим делом.

Нельзя усидеть на двух стульях. В истории нет ни одного удачного примера, где художник бы успешно продавал сам себя. Если художник начинает заниматься коммерцией, то он перестает быть художником. Это горькая правда, и здесь не спасет ни интернет, ни любые новые техноло-

гии. Визуальная подача и восприятие искусства должна происходить именно в салонах и галереях — они для этого и созданы. Плюс грамотная консультация и взгляд со стороны добавляет некий шарм для проведения сделки.

— В целом же это вопрос глобальный и очень долгий. Нашему арт-рынку пора расти, развиваться и выходить из тени. А у нас слишком много разговоров и нет никакого действия.

— Недавно у нас появился аукционный дом «Бон Арт», который мы должны благодарить за легализацию искусства. С их приходом появились каталоги и некая прозрачность, но нашей заслуги в этом нет. Пришли люди со стороны и организовали процесс. Возможно, в дальнейшем мы будем привлекать иностранных экспертов для более глобальных арт-проектов.

— То есть, если дальше продолжатся так же, как сейчас, иностранные компании, видя эту неразбериху, проведут аудит рынка, наведут порядок, а в конечном итоге на собственном внутреннем арт-рынке мы останемся за бортом?

— Да. И такое вполне возможно. Пока мы будем говорить, кто-то будет делать. И ведь, если взять арт-бизнес в целом, то здесь даже не надо ничего придумывать — все уже давно придумано, есть учебники и специализированная литература. Но наша проблема в том, что мы не хотим или не можем принять все механизмы и правила арт-рынка. Причин много: недостаток времени, отсутствие финансирования, нехватка специалистов и так далее. К примеру, давайте возьмем художественную оценку. Пока вот, нет у нас специализированных компаний по оценке искусства — эту функцию почему-то выполняют компании по оценке недвижимости.

— А разве оценку картин не делают в музеях?

— Экспертизу. Но не оценку. Искусствоведы, которые пишут заключение, могут подтвердить подлинность, дать историческую и биографическую справку, а не определить стоимость. На рынке недвижимости такая структура есть, а на арт-рынке — нет. И таких случаев много. В целом они не дают арт-рынку двигаться вперед. Если навскидку сказать о проблемах и о том, чего не хватает в нашем арт-бизнесе, то это — рейтингового агентства, оценочного механизма, подготовки кадров местного и международного формата, юристов в сфере искусства и тому подобно.

— Но, согласитесь, далеко не всем галереям и салонам это развитие нужно...

— Согласен. Некоторые галереи устраивают свои небольшие продажи и развитие их не интересуют. Но дальше что? И по-человечески я их

понимаю — все хотят зарабатывать здесь и сейчас. Но...

Кстати, вот еще одна проблема, пожалуй, даже более приоритетная, чем оценка — это законы. У нас есть очень абстрактный закон об искусстве. Но в нем даже нет определения статуса творческого человека. Допустим, художник, музыкант, писатель — это творческий человек. Должен ли он платить налоги как все или попадает в какую-то льготную категорию? Должны быть четко определены льготы для деятелей искусства и артистов.

В мире есть, к примеру, патентные практики, у нас же художники абсолютно свободны от подобных обязательств. А выход из теневого состояния будет возможен только тогда, когда каждый художник будет знать, что он обязан платить за лицензию. Допустим, в Германии тебе захотелось нарисовать портрет на улице. Для этого ты должен пойти в муниципалитет, заплатить и получить патент на определенный срок. Там же будет определено место, где это можно делать. Согласитесь, это дисциплинирует. И художник старается работать больше и лучше.

За 25 лет я пришел к тому, что юридический формат отношений — единственно правильный с творческими людьми. Но у нас в природе не существует даже пакета документов для арт-рынка.

Следующее — это спонсоры и меценаты. Должен быть какой-то механизм (например, налоговые льготы), который сможет заинтересовать их инвестировать деньги в искусство. Собственно, от куратора зависит только 10% участия в выставке. 90% — это финансирование. Потому что если не будет финансирования, не будет никакого движения.

В арт-менеджменте есть еще одна проблема. Наши институты не выпускают необходимых нам специалистов. И это понятно: экономически каждому институту выгодно выпускать экономистов, программистов, юристов.

— Но ведь для того, чтобы институтам было выгодно готовить специалистов для арт-рынка, эти профессии должны стать популярными. А пока до этого далеко...

— И это еще одна проблема. И опять же вопрос финансирования.

— Роль государства в этом процессе?

— От государства в первую очередь требуется четкий закон, в котором у каждого участника рынка будет прописан четкий статус.

Ну а в целом культурная политика зависит от подготовленности чиновников. Это должны быть люди, которые компетентны в вопросах, связанных с искусством, то есть — профессионалы, или же люди с большой практикой в сфере искусства и культуры.

Кстати, за пример можно взять нынешнюю культурную политику Китая. Так вот там государство очень хорошо финансирует искусство. Оно приглашает наших преподавателей обучать студентов художественных ВУЗов. Причем, выбирают самых лучших и интересных преподавателей, с различными техниками. Проводят много художественных ярмарок внутри страны, в различных городах, создают интересные коллекции из произведений художников стран СНГ и России, пользуясь кризисной ситуацией в этих странах.

На каждой европейской арт-ярмарке присутствует 3–5 китайских галерей. Там где мы привозим 5 художников, они выставляют 20. И не раз в год. За счет этого многие китайские художники уже получили мировую известность.

— Но может, если сложно выезжать нашим художникам, проще приглашать европейских к нам?

— Да. Можно и нужно создавать серьезные арт-площади и форумы у себя на Родине, привлекая больше внимания. Многие европейские художники стремятся выставляться в Казахстане, но, к сожалению, от Алматы в любую сторону 8 часов лета, что увеличивает транспортные расходы; да и без поддержки посольств и консульств это невозможно, а этот механизм у нас полностью еще не отлажен.

Ну а в целом я вижу перспективы в таких городах, как Астана и Алматы, так как некий положительный опыт мы набираем из года в год. Особенно это будет актуально в 2017–2020 годах.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК/МАРКЕТИНГ

Дальняя дорога за здоровьем



В 2015-16 годах казахстанцы, выезжающие на лечение за рубеж, потратили на медицинские услуги порядка \$280 млн

Медицина

Глобальный мир стер географические границы между странами: никого давно не удивляет тот факт, что специалист из Германии может, не раздумывая, отправиться на работу в Латинскую Америку, российский студент выбирает программы стажировки в Голландии, а житель США доверяет свое здоровье врачам из Израиля. В круговороте глобальных связей медицинский туризм стоит особняком. Несмотря на кризис в мировой экономике, на глобальном уровне наблюдается тенденция к росту данного направления, и это понятно: здоровье не купишь, но и сэкономить на нем не принято.

Анна ШАТЕРНИКОВА

Не купить kota в мешке

По данным Harvard Medical International, в 2015–16 годах казахстанцы, выезжающие на лечение за рубеж, потратили на медицинские услуги порядка \$280 млн. И это далеко не полная статистика, ведь не все пациенты, выезжающие на лечение за границу, регистрируются в Казахстане, а некоторые путешественники, отправившиеся в туристическую поездку, уже за границей принимают решение пройти обследование в зарубежной клинике.

По словам директора международной медицинской клиники «Седжон-Евразия» Вячеслава Шегая, казахстанцы активно летают за границы на протяжении примерно 6 лет, и медицинский туризм начал развиваться в республике по инициативе туроператоров. «За это время нарабатан хороший опыт, но проблема заключается в том, что туроператоры — это все же не медики-профессионалы, они не могут проконсультировать пациента до того, как он поедет на лечение, не помогут определиться с выбором клиники и отсеять варианты, которые однозначно не заслуживают доверия», — отмечает Вячеслав Шегай.

В результате, многие казахстанцы становятся жертвами мошеннических схем со стороны медицинских организаций, предлагающих иностранным гражданам простые, а то и вовсе несуществующие медицинские услуги под видом дорогостоящих новейших методик. Имеют место и примеры другого рода, рассказывает Вячеслав Шегай. Наши пациенты выезжают на лечение за рубеж и лишь на месте узнают, что выбранная клиника специализируется не на том направлении, которое им необходимо, а это означает вступую потраченные деньги и упущенное время. Избежать подобного рода ситуаций позволяют прогрессивные практики, нарабатанные в последнее время в индустрии медицинского туризма. Они предлагают казахстанским пациентам возможность обращения к специалистам местных медицинских структур, работающих в тесном контакте с зарубежными врачами.

Коллеги и партнеры

По принципу связующего звена между зарубежными клиниками и их потенциальными пациентами работает, например, медцентр «Седжон-Евразия», учрежденный южнокорейской клиникой Sejong General Hospital. Казахская клиника сначала консультирует пациентов, обратившихся с результатами иссле-

дований, проведенных в местных лабораториях. Отечественные специалисты, многие из которых прошли стажировку в Южной Корее, проводят полное обследование и готовят результаты для онлайн-консультации с корейскими коллегами, а результаты лабораторных исследований переводят на корейский язык. На базе казахстанской партнерской клиники можно провести и специальные дополнительные исследования, если в таковых есть необходимость.

«Такой подход обеспечивает целостность и преемственность. Это система менеджмента, обеспечивающая качество предоставляемой помощи», — считает г-н Шегай. Одно из преимуществ системы партнерских клиник также заключается в том, что они предоставляют оптимальную стоимость услуг и возможность дополнительных гарантий, которые не будут лишними, когда речь идет о здоровье.

С казахстанским специалистом согласен и его южнокорейский коллега Пак Джен Сик из Sejong General Hospital. «Мы работаем с Казахстаном на протяжении 7 лет, и за это время пациенты из вашей страны приезжали к нам не только для того, чтобы пройти обследование, но и получили лечение вплоть до открытых операций на сердце. Открывая казахстанское представительство, мы прежде всего нацеливались на то, чтобы пациенты до приезда в Корею могли совместно с казахстанскими врачами определиться, стоит ли им вообще ехать на лечение за рубеж, а если да, то до приезда сюда получить консультацию корейского врача, задать ему вопросы. Кроме того, состояние пациентов, которые после лечения возвращаются в Казахстан, по большей части требует последующего наблюдения. То, что наше представительство открылось в Казахстане, позволяет многим пациентам находиться и на дистанционном наблюдении у наших врачей, и непосредственно на месте быть под контролем казахстанских медиков», — рассказывает корейский специалист.

В Казахстане не случайно говорят о расширении сотрудничества между казахстанскими и корейскими врачами. Южная Корея сегодня выходит в лидеры мирового медицинского туризма: местные клиники отличает соответствующий самым современным стандартам уровень технической оснащенности и подготовки медицинских кадров при почти вдвое более низком уровне цен, чем в Европе или Израиле. В этом получили возможность убедиться представители казахстанских СМИ, побывавшие в нескольких лечебных учреждениях, расположенных в пригородах Сеула — в Sejong General Hospital, а также в Сеульской клинике женского здоровья, клинике спинальной хирургии «Уридыль» и в офтальмологической клинике «Хангиль».

Sejong General Hospital открылся в городе Пучон в 1982 году и был определен Министерством здравоохранения Кореи в качестве специализированного центра по лечению заболеваний сердечно-сосудистой системы. Для проведения обследований и операций применяется самое современное оборудование, включая гибридные операции. В такой операционной пациенту по показаниям можно одновременно проводить как малоинвазивные, так и открытые операции. Этот подход очень удобен для пациентов, отмечают врачи — можно за один прием выполнить операцию на сердце и сосудах, не делая перерыва между вмешательствами.

Разработанные программы диагностики также позволяют оценить состояние не только сердечно-

сосудистой системы, но и всего организма. «Полное обследование, которое обойдется пациенту примерно в \$450–500, позволяет врачам увидеть целостную картину состояния пациента — уролог, например, сразу будет знать о наличии гинекологических заболеваний у пациентки. Все данные собраны в единую базу, доступ к которой есть у всех докторов, не приходится тратить время на дополнительные обследования и на бесконечное заполнение бумаг», — рассказывает начальник международного отдела Арина Акимова.

Зеница ока

В том, что буквально за два с половиной часа можно получить самую полную консультацию окулиста, выявить происшедшие с возрастом изменения и вовремя обнаружить возможные предпосылки таких опасных патологий, как катаракта или глаукома, мы с коллегой убедились на собственном опыте, отправившись в офтальмологическую клинику Hangil в составе которой действуют центры глазной терапии, заболеваний сетчатки, центры глаукомы и катаракты, детская офтальмология.

Ежедневно специалисты клиники проводят 50–70 операций и принимают от 800 до 1000 амбулаторных пациентов. В клинике действует система One Stop, позволяющая пациенту за один день получить полную консультацию специалистов и пройти лечение в любой области заболевания глаз. Что касается зарубежных пациентов, то они, как правило, приезжают буквально с трапа самолета, благо международный аэропорт Сеула «Инчон» расположен менее чем в часе езды от клиники.

По словам главного врача «Хангиль» Чо Бон Джина, в прошлом году клинику посетили более 800 иностранных пациентов, большинство из которых — граждане России и Казахстана. При поддержке южнокорейской клиники в Узбекистане был открыт специализированный медцентр, на базе которого южнокорейские специалисты проводят благотворительные консультации и лечение. Комментируя по просьбе «Къ» возможность организации подобных услуг в Казахстане, Чо Бон Джин отметил, что пока таких планов нет, но, возможно, специалисты из клиники «Хангиль» будут приезжать в Казахстан один или два раза в год. «Многое будет зависеть от наличия базы пациентов, нуждающихся в специализированной консультации. Мы консультировали казахстанцев во время визита, приуроченного к открытию клиники «Седжон-Евразия», которая является нашим партнером, а также к подписанию меморандума о сотрудничестве с руководством Алматы. В принципе, система, по которой мы работаем сегодня, тоже хорошо зарекомендовала себя: через партнерские клиники у себя в стране пациенты отправляют нам все выписки, снимки, заключения, а наши врачи проводят консультации дистанционно или в видеорежиме», — прокомментировал Чо Бон Джин.

Новое направление

На март следующего года намечено открытие новой клиники Sejong на территории специальной экономической зоны в Инчоне. Ожидается, что там же разместят свои новые отделения и партнерские медицинские учреждения, в частности, «Хангиль», «Уридыль» и Сеульская клиника женского здоровья. Южнокорейские специалисты отмечают, что благодаря этому пациенты из-за рубежа получат более широкий доступ к услугам южнокорейской медицины.

«Made in Kazakhstan» в beauty-индустрии

Косметика

Рынок косметики в Казахстане практически полностью представлен продукцией зарубежных концернов, однако отечественные производители в этой отрасли все-таки есть. Конкурировать с мировыми гигантами, естественно, очень сложно, но конкурентные преимущества все-таки есть — например, более низкая цена или соответствие климатическим условиям регионов.

Ирина ТРОФИМОВА

На кончике иглы

В последнее время продажи декоративной косметики стали уступать продажам средств ухода за лицом и антивозрастных программ, и полный «боевой раскрас» в качестве характеристики ухоженности стал не так актуален, как красивая и здоровая кожа. Инновации на рынке косметических продуктов по уходу появляются едва ли не с такой же частотой, как в высокотехнологичных инженерных отраслях, и спрос на антиэйдж-косметику, мезотерапию, инъекции ботокса не падает.

Сегодня даже специалисты затрудняются назвать объем казахстанского рынка красоты. С одной стороны, причиной этого является наличие большого «серого» рынка косметических товаров; с другой, если речь идет об индустрии красоты как сфере услуг, из-за того, что многие косметологи предпочитают работать не в салоне, а на дому, чтобы удержать цены на свои услуги на приемлемом уровне и сохранить базу клиентов. Полный или частичный уход профессиональных косметологов «в тень» во многих случаях действительно оказался тем самым «соломоньим решением», которое оказалось выгодно и мастерам, и их клиентам.

Однако, по мнению руководителя Казахстанской ассоциации эстетической медицины Гульнар Жуматовой, такой расклад затрудняет контроль над уровнем профессиональной подготовки людей, предлагающих услуги красоты. Те же инъекционные процедуры требуют серьезной подготовки со стороны врачей-дерматокосметологов, и посещение обучающих семинаров, курсов, позволяющих повысить квалификацию и освоить новые методики, обходится недешево.

К тому же рынок эстетической медицины работает на импортной продукции, цены на которую меняются, и не в сторону снижения. Резонансным случаем, когда в одной из клиник Уральска скончалась пациентка, получившая «укол красоты», вновь заставил говорить об уровне подготовки как казахстанских специалистов, так и тех, кто приезжает работать в наших клиниках (уральской пациентке процедуру проводила косметолог из Москвы).

Гульнар Жуматова отмечает, что, к сожалению, имеют место случаи, когда инъекционные процедуры проводят люди без серьезной подготовки

или соответствующей лицензии, используя контрафактные препараты, и клиентки таких «специалистов» рискуют получить не только косметические дефекты, но и опасные инфекции, в том числе ВИЧ и гепатит С. Между тем, на подготовку профессиональных дерматокосметологов и пластических хирургов, как и врачей любых специальностей, уходят годы. По мнению представителей профессионального сообщества, необходим более жесткий контроль со стороны государства, доработка законодательства в сфере эстетической медицины. Услуги специалистов данного профиля востребованы широко, и у казахстанских врачей есть все возможности, чтобы сохранить пациентам молодость и красоту.

Сделано в Казахстане

К услугам специалистов в области эстетической медицины одни прибегают систематически, другие — от случая к случаю, но при этом и те, и другие ежедневно пользуются средствами ухода. Эта ниша на местном рынке тоже практически полностью занята продукцией зарубежных концернов, представляющих как массовые продукты, так и линии профессиональной косметики.

Однако в последние годы свое присутствие обозначили и отечественные компании. Относительно недавно словосочетание «казахстанская косметика» для нашего потребителя звучало как фантастика. Сегодня продукцию отечественных производителей косметики можно найти на полках казахстанских супермаркетов, специализированных магазинов, аптек и в интернете. И хотя присутствие местных производителей на рынке косметической продукции пока довольно скромное, произведенная в Казахстане косметика находит своего покупателя.

В частности, компания Biotop, пожалуй, самый заслуженный игрок отечественного косметического рынка, начала работу еще в 1998 году и изначально ориентировалась на производство отечественной косметики, в состав которой входил бы такой компонент элитной продукции, как гиалуроновая кислота. Этот компонент стоит дорого, но, отмечает директор компании Александр Рябцовский, специалисты Biotop нашли выход из положения и наладили производство гиалуроновой кислоты по собственной методике, из петушиных гребней, закупаемых на птицефабрике. Еще одна «фишка» запатентована в том, что при изготовлении косметики в компании максимально используют местные ресурсы — экстракты трав, воду.

Например, в ассортименте есть маска с талой водой ледников, гель для умывания с экстрактами календулы и виноградной косточки. Использование местного сырья позволяет удерживать цены на приемлемом уровне. Кроме того, специалисты полагают, что косметика, производимая в Казахстане на базе местного сырья, должна максимально учитывать климатические условия региона — в случае Алматы, скажем, высокогорье и повышенную солнечную радиацию,

Не тяни резину...

Шины

Осень — время, когда каждый автолюбитель задумывается о том, «а не пора ли «переобуть» автомобиль?». Из современных тенденций на рынке шин участники отмечают смещение спроса покупателей в эконом-сегменте к б/у резине. Они связывают это с подорожанием самой резины (в среднем на 10–20%), а также ростом цен на услуги шиномонтажа.

Лиана СОЛОВЬЕВА

Казахстанский рынок шин показывает стабильный динамичный рост. К примеру, по данным Комитета по статистике, с 2004 по 2015 год объем этого сегмента увеличился с 2,9 млрд тенге до 45,2 млрд тенге. Связано это прежде всего с развитием и ростом автопарка — за последние 10 лет количество автомобилей в стране увеличилось практически вдвое (в начале 2006 года на 100 человек приходилось 11 автомобилей, в начале 2016–21 автомобиль).

Другая причина стабильного роста рынка шин — быстрый износ резины. Причем, вне зависимости от бренда или страны-производителя. В отличие от европейских, которые меняют шины раз в 4–5 лет (умеренный климат плюс хорошие состояние дорог), казахстанцам приходится покупать новую «обувку» для своих железных коней каждые 2–3 года (резко континентальный климат в сочетании с не очень качественным дорожным покрытием). Плюс ко всему — большие перепады температуры приводят к тому, что в большинстве случаев казахстанским автолюбителям не подходит популярная в Европе «всесезонка», соответственно 55% рынка приходится на долю летних шин, 45% — на долю зимних.

перепады температур, свойственные резкоконтинентальному климату.

Изначально продукция Biotop имела небольшой срок хранения, напоминала скорее медицинские мази и продавалась в некачественной упаковке, но, несмотря на это, а также на достаточно высокую стоимость, находила своего потребителя. Со временем в компании усовершенствовали формулу, решили проблему стабилизации масел и разработали современные рецептуры, упаковку заказывают в Беларуси и Германии. Сегодня в активе компании линейка профессиональной косметики, а также продукция для домашнего ухода, работает инновационный центр по созданию рецептур для сторонних организаций.

Еще один казахстанский производитель — Evita Complex также позиционирует себя как производитель органической косметики. Чтобы начать производство, создатель бренда Evita Александр Корнев вместе с супругой, фармацевтом по образованию, продал одну из своих компаний, чтобы начать производство органической косметики. В состав продукции, в частности, входит гидроплазма — «живая вода», которая обладает оздоравливающими свойствами, служит антиоксидантом. Натуральность продукции подтверждена сертификатами.

Сначала «срок жизни» органических продуктов составлял несколько дней, впоследствии его удалось увеличить до 2 месяцев, но хранить органическую продукцию рекомендуется при температуре не выше 5–15 градусов. В ассортименте продукции компании — средства по уходу за кожей лица и рук, антивозрастные кремы, очищающие и тонизирующие средства, пилинги, косметика для мужчин и детей, стоимость продукции — в пределах 3500–9000 тенге. По словам основательницы компании, продажи косметики под брендом Evita начались два года назад, и сегодня практически весь объем реализуется через интернет. В казахстанских магазинах данная продукция практически не представлена, зато успешно продается в США и Великобритании.

В 2010 году был создан производственный комплекс «Аврора», специализирующийся на производстве химической продукции и представляющий сегодня на отечественном рынке бытовую химию (средства для мытья посуды, для кухни, ванной, чистки и стирки) и средства для ухода за волосами и телом. Разработка всей линейки продукции «Авроры» велась совместно с голландской компанией ROER Research & Innovative B.V., и представляющей лаборатории из Нидерландов сегодня тщательно контролируют производственный процесс на предприятии.

Как отмечают в компании, при производстве серьезное внимание уделяется экологичности и безопасности продукции, используются современные рецептуры и европейское сырье. Продукция компании продается в супермаркетах Алматы, некоторых аптечных сетях, при этом покупка геля для душа, например, обойдется в сумму порядка 450 тенге, средство для мытья посуды — немного дороже.

или фрикционной резины, то здесь мнения автолюбителей традиционно разделились примерно поровну (голосование происходит традиционно наличными, заплаченными продавцам).

Но если отвлечься от цен, то представленную на рынке зимнюю резину можно разделить на центральноевропейские (нешипованные шины для мягкого климата, в простонародье «всесезонка»), фрикционные (нешипованные шины «скандинавского» типа, в народе — «липучки») и шипованные.

Как советуют специалисты, если вы проживаете в городе, где зимой в основном приходится сталкиваться со снежной «кашей» или мокрым после обработки реагентом асфальтом, лучший для вас вариант — фрикционная резина. Данные шины рассчитаны на суровые зимы и обеспечивают хорошее сцепление с покрытием за счет особого рисунка ламелей специальной глубины.

Если же с асфальтом вы прощаетесь по осени, а вновь видите его только поздней весной, то лучше отдать предпочтение шипованной резине с асимметричным рисунком протектора. Причем, конфигурация шипов зависит от личных предпочтений водителя и класса транспортного средства.

Соответственно, выбор бренда и производителя зависит исключительно от суммы, которую вы готовы потратить на смену резины. Понятно, что в условиях кризиса многие автолюбители стараются «затянуть пояс», однако зимняя резина — это не то, на чем стоит экономить. Любые, даже не самые кондиционные бывшие в употреблении зимние шины, лучше любых летних. Ведь главное в зимней резине не размер протектора (как сказал один респондент: «зачем тратить деньги на зимнюю резину, если можно купить летнюю с хорошим протектором»), а химический состав резины, подбирающийся под условия эксплуатации. Так что для лета важна сопротивляемость нагреву и трению, для зимы — сохранение пластичности при низких температурах воздуха, обеспечивающее сцепление с дорогой.

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 37 (666), ЧЕТВЕРГ, 20 ОКТЯБРЯ 2016 г.

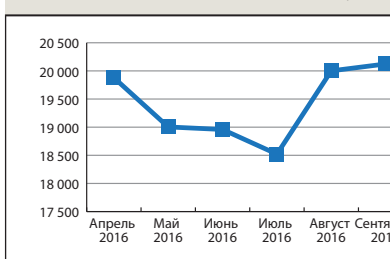
БАНКИ И ФИНАНСЫ:
РЫНОК IPO:
НЕ ТАК,
КАК ХОТЕЛОСЬ
»» [стр. 8]

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
EARNING SEASON –
СЕЗОН
ДЛЯ ЗАРАБОТКА
»» [стр. 9]

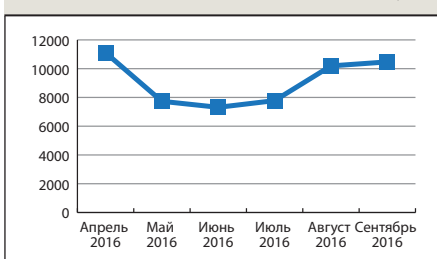
ИНДУСТРИЯ:
МАГАТЭ
НА ПОДХОДЕ
»» [стр. 10]

КАРЬЕРА И МЕНЕДЖМЕНТ:
РАССЛАБЛЯТЬСЯ
НЕЛЬЗЯ НЕРВНИЧАТЬ
»» [стр. 11]

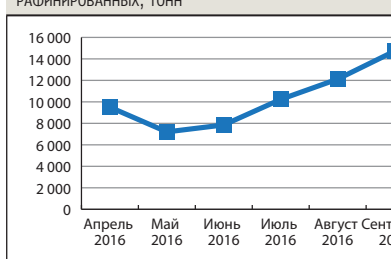
Производство мяса и субпродуктов пищевых, тонн



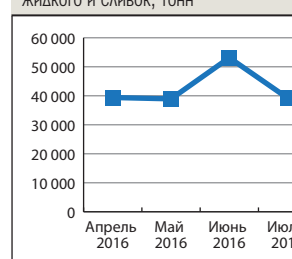
Производство масла подсолнечного нерафинированного, тонн



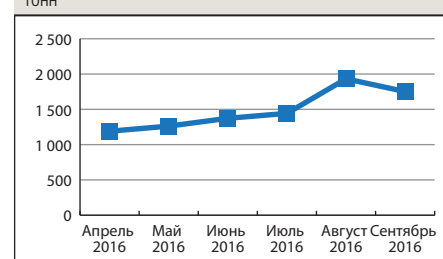
Производство масла подсолнечного и его фракций, рафинированных, тонн



Производство молока обработанного жидкого и сливок, тонн



Производство масла сливочного и спредов молочных, тонн



Ритейл в фермерском формате

Продажи

На рынке Алматы опробуют стандарты европейского фермерского ритейла. Группа компаний ARCADA представила проект первого в городе торгово-фермерского центра (ТФЦ) Mart Village, открытие которого намечено на II квартал 2017 года. Объем инвестиций в строительство объекта составляет 6 млрд тенге, из которых 4,52 млрд приходится на кредитные средства «Казкоммерцбанка», остальное — собственные средства компании.

Анна ШАТЕРНИКОВА

Рыночные отношения

Торгово-фермерский центр будет располагаться рядом с ТРЦ Mart. Как отметил его директор Руслан Ерекешев, данный ТРЦ работает на рынке Алматы с весны 2013 года, основная аудитория посетителей — жители Туркисбского района (а это более 220 тыс. человек) и пригородов — Бурундая, Пятилетки, ГРЭС. Для жителей нижней части южной столицы Mart является единственным торгово-развлекатель-



Если Mart будет стремиться работать в сегменте B+, то целевая аудитория Mart Village – это скорее представители сегмента B

ным центром современного формата, который они могут посетить, не тратя время на дорогу и пробки. «О том, что проект оправдал себя, свидетельствует дефицит площадей, который мы почувствовали, и который не уменьшился, несмотря на кризис. В связи с этим мы приняли решение о строительстве второй очереди, и в следующем году ТРЦ станет торговым комплексом, в состав которого войдут собственно ТРЦ Mart и ТФЦ Mart Village», — рассказал г-н Ерекешев.

В соответствии с представленной концепцией, основным якорным арендатором ТФЦ станет фермерский ры-

нок, на котором будет производиться реализация фермерской продукции. Основная цель проекта заключается в том, чтобы предоставить фермерам возможность продавать жителям города экологически чистые, натуральные продукты без посредников. Такие рынки давно и успешно работают в западных странах, а в последнее время становятся все более популярными и среди жителей крупных российских городов. В настоящее время руководство отдела по работе с арендаторами ведет переговоры, ищет подрядчиков, которые изготовят холодильные витрины по специальному проекту.

По словам коммерческого директора ARCADA Эльзы Розенталь, аналогичный проект, ТФЦ «Алтын Арба», компания запустила этим летом в Караганде. «Мы изучили, что получилось и не получилось на рынке Караганды, и с учетом собственного опыта и работы над своими ошибками запустим проект в Алматы. Внутри управляющей компании будет подразделение, работающее с арендаторами фермерского базара и фермерскими продуктами. Арендаторы получат возможность пользоваться услугами складских и разгрузочных помещений, зонами рубки, засолки и резки, а также лабораторией ветеринарно-санитарной экспертизы. Мы в свою очередь будем выделять средства для приобретения продуктов, которых не хватает на рынке, для закупа и последующей продажи посетителям продуктов по оптовым ценам», — пояснила Эльза Розенталь. По ее мнению, это, с одной стороны, привлечет в торгово-фермерский центр покупателей сегмента С и С-, а с другой — обеспечит рост потока посетителей, в том числе за счет сегмента В и В+.

Каждому — свое

Руслан Ерекешев сообщил, что разделение аудитории покупателей будет соблюдаться достаточно четко: если Mart будет стремиться работать в сег-

менте B+, то целевая аудитория Mart Village — это скорее представители сегмента B-. «Если оба торговых центра будут придерживаться одной концепции, есть вероятность того, что они начнут конкурировать друг с другом. Поэтому из ТРЦ Mart в Mart Village переедут магазины площадью менее 100 квадратных метров, а в Mart будут привлечены большие бренды, которые уделяют внимание освещению, мерчендайзингу, обновлению коллекций. В ТРЦ станет более комфортным по внутренней среде, в ТФЦ будет проще, но и тот, и другой найдут своего покупателя», — отметил директор ТРЦ. Также же разветвление будет касаться фудкорта: если в торгово-развлекательном центре представлены бренды фастфуда, то концепция ТФЦ предполагает акцент на столовых с линиями раздачи.

Наряду с фермерским рынком на территории Mart Village разместятся гипермаркет строительных матери-

алов, супермаркет бытовой техники и электроники, магазины женской и мужской одежды, товаров повседневного спроса и товаров для детей. Комментируя по просьбе «Къ» вопрос о том, на каких условиях будет взиматься плата с арендаторов, руководитель отдела по работе с арендаторами УК ТФЦ Mart Village Габит Шаньтбай сообщил, что работа по проценту с оборота больше практикуется в России. «У нас были обращения арендаторов, которые выступали за переход на процент с оборота, но из этого ничего не вышло. Мы стараемся рассматривать различные варианты, все зависит от договоренностей между сторонами. Но переход на процент оборота обсуждается в том случае, если оборот достаточно велик», — прокомментировал он. ТРЦ Mart работает по проценту с оборота с сетевыми профессиональными арендаторами, обеспечивающими прозрачную отчетность.

О ПРОЕКТЕ

По данным отдела предпринимательства и промышленности акимата Туркисбского района Алматы, по итогам 9 месяцев 2016 года рост промышленного производства в районе составил 6,5%, средняя зарплата — 160 тыс. тенге. В районе зарегистрировано 4200 действующих компаний, 47 крупных и средних промышленных предприятий. 30% малого бизнеса приходится на торговые предприятия. Поддержку со стороны властей города получили 42 проекта на общую сумму 54 млрд тенге, в том числе проект Mart Village получил господдержку в виде субсидирования процентной ставки.

Ребрендинг имени

Образование

Казахско-турецкие лица (КТЛ) будут переименованы в «Білім-инновация лицей». Мнения выпускников, опрошенных «Къ», разделились. Кто-то относится к этому отрицательно, а кто-то — нет.

Ербол КАЗИСТАЕВ

Международный общественный фонд «KATEV», под руководством которого находятся 29 лицеев, объявил, что по решению руководства фонда и сообщения учеников и родителей, казахско-турецкие лица будут переименованы в «Білім-инновация лицей». В фонде сообщили, что связано это с ребрендингом, приуроченным к 25-летию Независимости Республики Казахстан.

«В связи с тем, что заместитель премьер-министра РК Имангали Тасмагамбетов был назначен председателем попечительского совета, а министр образования и науки Ерлан Сағадиев стал членом данного Совета, деятельность фонда будет развиваться в новых направлениях, что дает возможность реализации новых планов и идей с активным участием представителей МОН РК и МОФ «KATEV», — говорится в сообщении фонда «KATEV».

Выпускник КТЛ 2009 года Каримжан Нуржанов считает инициативу переименования лицеев политическим решением. По его мнению, власти страны решили сгладить углы в конфликте с Турцией, которая после попытки государственного переворота требовала вовсе закрыть все казахско-турецкие лица.

«Лично я воспринял эту новость негативно. Нужно понимать, что КТЛ это бренд. Лицеи позиционировали себя как лучшее учебное заведение страны, при этом небезосновательно. И именно поэтому я считаю, что переименование не пойдет на пользу лицам», — заявил Каримжан Нуржанов.

«Все успехи лица связаны с доступностью образования для каждого жителя страны. Боясь, что переименование повлечет за собой новые структурные изменения, которые в свою очередь поэтапно введут КТЛ в клуб элитных заведений. А такое обучение далеко не каждый может себе позволить», — добавил собеседник «Къ».

Другой выпускник КТЛ 2009 года Абдугани Байдиляев также считает решение о переименовании лицеев политическим. На его взгляд, в этой ситуации явно прослеживается связь с конфликтом между президентами Турции Реджепом Эрдоганом и Фетхуллахом Гюленом, инициатором открытия турецких лицеев по всему миру.

«На моей памяти это не первое переименование казахско-турецких лицеев. Первое переименование было, когда это назвали казахско-турецким лицеем для особо одаренных юношей. Лично у меня возникает вопрос: без слова «турецкий» будет ли новая школа преемником славных традиций казахско-турецких лицеев?» — заявил собеседник «Къ».

«В начале 2000-х годов казахско-турецкие лица по праву являлись самыми лучшими школами Казахстана, — продолжает Абдугани Байдиляев. — Ученики КТЛ регулярно принимали участие на различных международных олимпиадах. На сегодня выпускники КТЛ добились успеха во всех отраслях. И переименование КТЛ на самом деле оставляет несколько вопросов. А сможет ли новая школа получить такую же поддержку и денежные вливания от спонсоров как КТЛ?»

«Я считаю добавление слова «инновационный» в название этой школы очень громкое и, скажем так, стало клише. Для того, чтобы это не стало клише, требуются серьезные инвестиции и серьезный подход к делу. А в реалиях нынешней системы образования в Казахстане все это вызывает у меня сомнения в том, что новая школа сможет подтвердить статус «инновационного», — заявил Абдугани Байдиляев.

Выпускник КТЛ 2010 года Еркем Досжан считает, что за ходом ребрендинга фонда KATEV стоит внимательно следить. «Переименование это лишь часть всего процесса. В связи с изменениями в составе Попечительского совета, представители фонда анонсировали развитие в новых направлениях и реализацию новых идей. Интересно, какими лицами станут через пару лет?»

«Велика вероятность, что это политическое решение. И, в принципе, никакого ребрендинга не будет. Просто сменили название. Но даже в таком случае фонд начнет работу в другом направлении, как бы все мы не хотели», — добавил собеседник «Къ».

HP LaserJet Ultra

3 полных картриджа для печати до 6 900 страниц в комплекте.

Экстремально низкая стоимость отпечатка.



HP LaserJet Ultra MFP M134fn



Экономия при покупке устройства

3 полных картриджа до 2 300 стр. каждый в комплекте. Выгода до 50 000 тг.*



Экономия при покупке новых картриджей
Стоимость печати страницы дешевле в 4 раза**



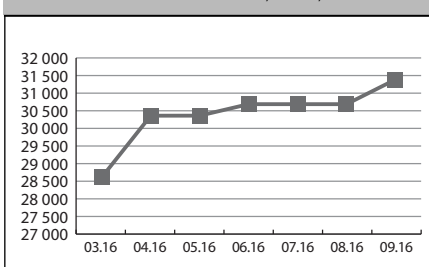
keep reinventing™

* Расчет произведен исходя из стоимости устройства HP LJ 125a и 4х оригинальных картриджей HP CF283A для получения не менее 6900 отпечатков, использованы среднерыночные цены на 01.09.2016. ** Расчет стоимости отпечатка, произведен исходя из стоимости оригинального картриджа HP CF283A и ожидаемой стоимости оригинального тонера HP CF233A, использованы среднерыночные цены на 01.09.2016. Стоимость картриджа фотобарабана в расчет не принималась. *** Изобретая настоящее.

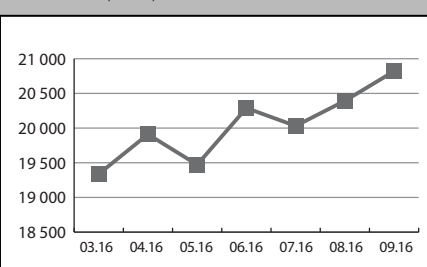
© Copyright 2016 HP Development Company, L.P. Сведения, приведенные в данном документе, могут быть изменены без предварительного уведомления. hp.com/go/printerclaims.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

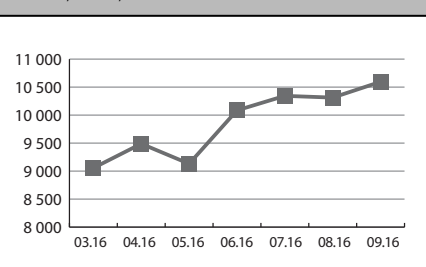
ВАЛЮБНЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



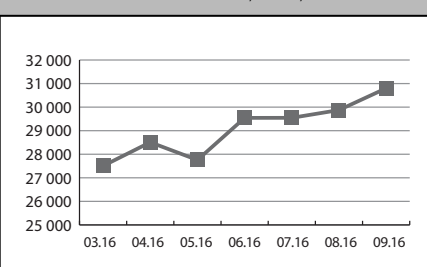
АКТИВЫ В СКВ, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



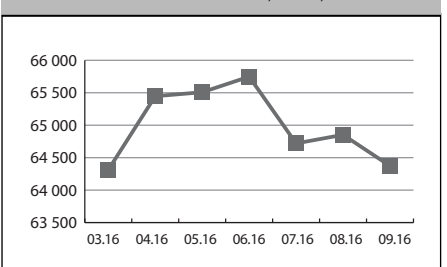
ЗОЛОТО, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



ЧИСТЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



АКТИВЫ НАЦИОНАЛЬНОГО ФОНДА РК, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



Положительная динамика

Уровень токсичных кредитов в Казахстане падает



По данным Нацбанка, резкое падение доли плохих кредитов в портфеле топ-10 БВУ наблюдалось во второй половине прошлого года

Кредиты

По данным рейтингового агентства **Ranking.kz**, за год уровень токсичных кредитов БВУ РК составлял около 1,2 трлн тенге, то уже в ноябре 2015-го он поднялся почти до 1,42 трлн. В декабре 2015 года наблюдается резкое падение — до 1,2 трлн тенге, а в январе кривая снова взмывает вверх — до 1,35 трлн. В текущем году наиболее низкий показатель уровня токсичных кредитов зафиксирован в июне — около 1,19 трлн тенге.

Мадия ТОРЕБАЕВА

В целом кривая ссудного портфеля весьма неустойчивая. Так, если в августе прошлого года уровень токсичных кредитов БВУ РК составлял около 1,2 трлн тенге, то уже в ноябре 2015-го он поднялся почти до 1,42 трлн. В декабре 2015 года наблюдается резкое падение — до 1,2 трлн тенге, а в январе кривая снова взмывает вверх — до 1,35 трлн. В текущем году наиболее низкий показатель уровня токсичных кредитов зафиксирован в июне — около 1,19 трлн тенге.

Сравнимая ситуация с невозвратными кредитами в странах ТС, эксперт SAS отмечает, что в России такой расщепки кредитных портфелей, как в Казахстане, не было и нет. Поэтому у нашего северного соседа продолжается стагнация и растет просрочка как по юридическим, так и по физическим лицам

По данным Нацбанка РК, резкое падение доли плохих кредитов в портфеле топ-10 БВУ, формирующих более 80% общего объема кредитов, предоставленных экономике РК, наблюдалось во второй половине прошлого года. С началом 2016 года уровень просрочек по судам начал расти и на конец I квартала текущего года достиг 9,1%. Во II квартале крупнейшие отечественные БВУ активно взяли за оздоровление своих активов. Наиболее успешными оказались несколько банков.

ForteBank снизил долю кредитов с просрочкой платежа свыше 90 дней до 9,1%, тогда как еще пару лет назад давление токсичных кредитов на ссудный портфель объединенного банка было на уровне 52,1%.

Казкоммерцбанк также улучшил за год качество своих кредитов с уровня токсичных займов, с 14,3 до 8,6%. Altyntbank избавился от 37% проблемных долгов, Home Credit Bank — от 35%. Всего снижение показателя за год продемонстрировали 15 банков из 35. В остальных проблемная задолженность возросла. Наибольший рост ожидаемо показывают банки, которые в предыдущие годы наращивали кредитный портфель на фоне замедления активности крупнейших игроков рынка.

Как напомнил в комментариях «КЪ» генеральный директор SAS Казахстан **Андрей Сустанов**, в прошлом году и в начале текущего в РК принимались различные административные меры по снижению уровня просроченной задолженности. «По большей части это были искусственные меры, поскольку проводилась реструктуризация, передача плохих долгов дочерним структурам и т. п. И, как мы видим, банки в результате резко снизили просрочку. Базовый уровень просроченной задолженности дошел до 7% по юридическим лицам и держится на этом уровне с небольшой динамикой в сторону увеличения. По физическим лицам просроченная задолженность выросла на 1,5%. На самом деле это не так много и критично, учитывая нестабильность экономики и колебания валютных курсов. Это не такой сильный триггер, ситуация более-менее стабильная. Кроме того, не такой уж большой рост просрочки связан с тем, что большое количество банков вообще приостановили розничное кредитование и их потенциальные клиенты ушли в МФО. Эта консервативная мера нацелена на стабилизацию. Но это не столько управление риском, сколько избегание риска», — отметил Андрей Сустанов.

Впрочем, по мнению старшего консультанта, и.о. руководителя направления риск-менеджмента SAS Россия/СНГ **Светланы Белоус**, сам факт пусть и небольшого роста просрочки свидетельствует о том, что принятые ранее меры касались скорее отчетности, нежели системной работы с кредитными рисками. В то же время в комментариях «КЪ» эксперт признает, что в части административных мер дополнительная активность в целом и не требуется.

«Здесь важно продолжать выстраивать и автоматизировать процессы управления кредитными рисками. С точки зрения кредитования физических лиц — более тщательно подходить к оценке их платежеспособности, текущей и возможной долговой нагрузки, вероятности невозврата кредита в будущем. У активных клиентов банков по 1–2 кредита, и здесь возникает риск закрепитивности, непосильной нагрузки, тем более когда кредит выдается по одному документу, без залога и поручителей. Сам человек

Базовый уровень просроченной задолженности дошел до 7% по юридическим лицам и держится на этом уровне с небольшой динамикой в сторону увеличения. По физическим лицам просроченная задолженность выросла на 1,5%

на эмоциях, на фоне самонадеянности и веры в благополучное будущее может и не осознавать, что кредитная нагрузка слишком велика. У банка же есть возможность с помощью математической статистики рассчитать вероятность невозврата и потенциальные потери и действовать исходя из этого — предложить меньшую сумму, или более высокий процент, или страховку на сумму основного долга, или вовсе отказать в выдаче», — констатирует эксперт.

Сравнимая ситуация с невозвратными кредитами в странах ТС. Светлана Белоус отмечает, что в России такой расщепки кредитных портфелей, как в Казахстане, не было и нет. Поэтому у нашего северного соседа продолжается стагнация и растет просрочка как по юридическим, так и по физическим лицам.

«В этом году ситуация замедлилась. Например, по физическим лицам за летний период уровень просрочки даже немного уменьшился, но, по данным Объединенного кредитного бюро, он все равно высокий — доля счетов с просрочкой платежа более 90 дней составляет 13,6% от общего количества открытых кредитов. Активизировался рынок цессии, но вместе с тем работа коллекторских агентств стала более строго регламентированной, у них больше ограничений, в том числе по частоте контактов с недобросовестным заемщиком», — комментирует эксперт.

Что касается Беларуси, то, с точки зрения аналитика Белорусского экономического исследовательско-образовательного центра **Дмитрия Крука**, доля проблемных активов в банках растет. По состоянию на 1 февраля доля проблемных активов в банковской системе Беларуси достигла максимального значения — 9,65%. В том числе по итогам января 2016 года объем проблемных активов банков составил 41,8 трлн рублей и увеличился по сравнению с 1 января 2015 года на 51,2%. За 2015-й проблемные активы белорусских банков почти удвоились и составляли на начало 2016 года 27,7 трлн рублей. При этом доля проблемных активов в совокупных банковских активах выросла за 2015 год с 4,37 до 6,83%. С точки зрения эксперта, темпы роста просроченной задолженности будут зависеть от двух причин: от качества банковских активов и давления проблемных кредитов, выданных ранее в иностранной валюте.

Рынок IPO: не так, как хотелось

По мнению EY, 2016 год будет неудачным для мирового рынка IPO

IPO

В третьем квартале, по данным компании EY, количество сделок на мировом рынке IPO сократилось по сравнению со вторым кварталом, но выросло к аналогичному периоду прошлого года. В четвертом квартале, как сообщают эксперты, будет лидировать Азиатско-Тихоокеанский регион, а в 2017 году наиболее привлекательным станет регион EMEA (Европа, Ближний Восток, Индия и Африка).

Михаил ЦОЙ

Несмотря на улучшение состояния экономики, беспрецедентный уровень геополитической неопределенности чрезвычайно замедляет деятельность участников рынка, в результате чего 2016 год будет неудачным для мирового рынка IPO. Такие выводы содержатся в отчете EY «Глобальные тенденции на рынке IPO в III квартале 2016 года». По данным отчета EY, общая сумма средств, привлеченных за период с января по сентябрь, составила \$79,4 млрд, что на 39% ниже, чем в аналогичном периоде 2015 года, а количество сделок сократилось на 23%, до 704. По сравнению с предыдущим кварталом объем средств, привлеченных по итогам IPO во всем мире, увеличился на 16%, до \$35,4 млрд, а количество сделок уменьшилось на 4%. Относительно третьего квартала 2015 года показатели рынка IPO достаточно высоки: объем привлеченного капитала вырос на 84%, а число сделок — на 21%.

Руководитель практики EY по сделкам IPO в Северной и Южной Америке **Джеки Келли** отмечает, что третий квартал на рынке IPO США остался спокойным: было заключено 35 сделок на сумму \$6,4 млрд — незначительная сумма, отражающая традиционно низкие квартальные результаты прошлого года, когда объем средств, привлеченных по результатам 33 IPO, составил всего \$5,7 млрд. В январе — сентябре американские компании заключили 79 сделок на сумму \$13,4 млрд, что в сравнении с тем же периодом 2015 года на 44 и 49% меньше по числу сделок и объему капитала соответственно.

«Несмотря на исключительно высокие результаты компаний, впервые вышедших на рынок IPO в этом году, большинство частных компаний и финансовых инвесторов занимают выжидательную позицию. Прямые инвестиции держатся на рекордно высокой отметке, а руководители максимально диверсифицируют корпоративную политику по привлечению финансирования — на этом фоне компании и инвесторы готовятся к возобновлению активности в 2017 году, чему будет способствовать устранение неопределенности вокруг политической ситуации и процентных ставок к концу года. В результате сложится благоприятная конъюнктура для заключения успешных сделок IPO», — сказал Джеки Келли.

Как считает независимый трейдер **Ермек Рахметов**, такая тенденция связана с тем, что на влияющей американских фондовых площадках сократилось количество листинговых компаний и компаний, которые могли бы выйти на IPO, так как рынки весь 2016 год ждали повышения процентной ставки ФРС, которое до сих пор не произошло. Как считает эксперт, если в следующем году участники рынка также будут ждать от ФРС действий по ужесточению монетарной политики, мы опять увидим небольшое количество новых IPO и слабую активность трейдеров на рынках.

Но, по словам аналитиков NAS Broker, американское затишье отразилось на странах Азиатско-Тихоокеанского региона, которые продемонстрировали выдающиеся результаты в третьем квартале 2016 года. В данном регионе наблюдался резкий рост стоимости сделок, которая составила \$24,2 млрд, при этом число сделок выросло на 41%. В третьем квартале страны Азиатско-Тихоокеанского региона сохранили устойчивую положительную квартальную ди-



Инвесторы весь 2016 год ждали повышения процентной ставки ФРС, которое до сих пор не произошло

намику как по количественному, так и по стоимостному объему IPO. На сделки в этом регионе пришлось 69% от общего числа сделок IPO в мире и 53% от общего объема привлеченного капитала. Китай продолжает занимать доминирующую позицию, однако наблюдается оживленная активность и в других странах АТР: Японии, Австралии и Южной Кореи. В частности, по данным аналитиков, неплохие показатели за третий квартал 2016 года демонстрирует Япония, где по сравнению с предыдущим кварталом количество сделок увеличилось с 18 до 19, а объем привлеченных средств — с \$1,1 млрд до \$1,5 млрд.

«Настроения инвесторов обусловлены достаточной ликвидностью развивающихся рынков и предстоящим запуском программы Shenzhen-Hong Kong Stock Connect по объединению торговых фондовых бирж Шэньчжэня и Гонконга. Судя по всему, последние события в мировой экономике не подорвали доверия инвесторов, и мы прогнозируем стабильную динамику рынка IPO в регионе вплоть до конца года», — говорит руководитель практики EY по сделкам IPO в Азиатско-Тихоокеанском регионе **Ринго Чой**.

В свою очередь руководитель практики EY по сделкам IPO в регионе EMEA **Мартин Штайнбах** отмечает улучшение ситуации и на рынке IPO в регионе EMEA. Так, по итогам IPO в третьем квартале 2016 года в регионе EMEA было привлечено \$4,4 млрд, что на 69% меньше, чем кварталом ранее. Количество сделок по сравнению со вторым кварталом сократилось на 60%. Самый заметный спад пришелся на европейские компании, которые заключили на 38% меньше сделок и привлекли на 19% меньше средств, чем в третьем квартале 2015 года; по сравнению со вторым кварталом 2016 года падение составило 72% как в стоимостном, так и в количественном выражении.

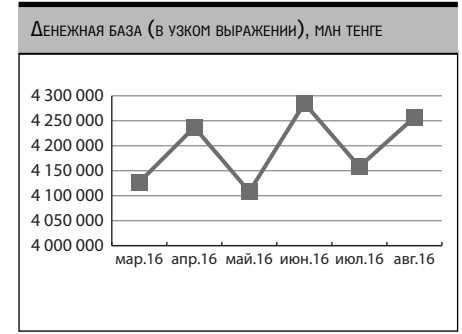
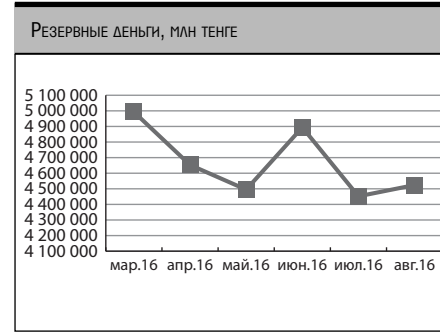
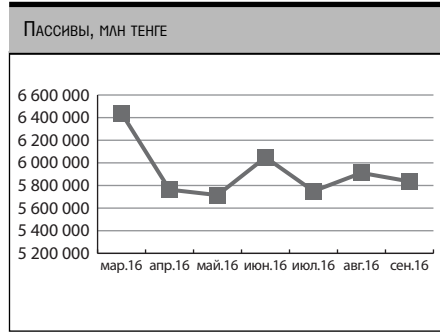
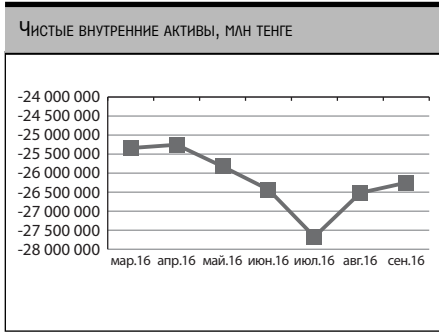
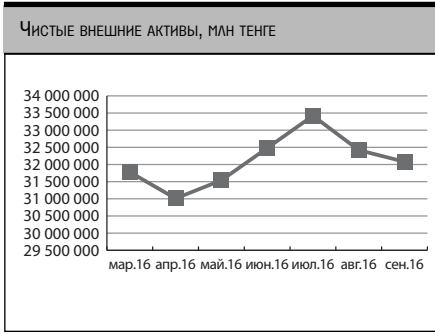
На индийском рынке IPO зафиксирован 20%-ный рост числа сделок и ожидается устойчивая активность вследствие улучшения экономической ситуации и поддержки бизнеса со стороны политических сил.

«Частные компании откладывают принятие решений относительно подходящего момента для листинга, что обусловлено не столько самим выходом Великобритании из ЕС и предвыборной гонкой в США, сколько политической неопределенностью, присущей этим событиям. Кроме того, компании привлекают инвесторов как в стране проведения IPO, так и в других странах, поэтому неопределенность распространяется далеко за пределы одного региона. Тем не менее на фоне стабилизации политической обстановки в конце нынешнего — начале 2017 года на рынке IPO ожидается рост активности, обусловленный целым рядом факторов: спокойной ситуацией на рынке, гибкой денежно-кредитной политикой, низким уровнем процентных ставок, неизменно высокими оценками стоимости акций и низкой волатильностью», — говорит Мартин Штайнбах.

На протяжении последних пяти лет развивающиеся рынки работают не на полную мощность, и в ряде случаев, по всей видимости, их роль недооценивалась, говорят аналитики компании EY. Рынок IPO стран с развивающейся экономикой продолжает набирать обороты вследствие ограниченного доступа к альтернативному финансированию и привлекательности открытых рынков. По прогнозам компании EY, на фоне подъема активности на развивающихся рынках в четвертом квартале 2016 года Азиатско-Тихоокеанский регион останется в центре событий. Стабилизация фондовых рынков в Китае даст возможность регулирующим органам запустить запланированные крупные сделки и тем самым активизировать рынок IPO.

В развитых странах ряд компаний приостановили торги и уделяют основное внимание подготовке к сделкам в 2017 году. В 2016 году показатели мирового рынка IPO наверняка уступят аналогичным показателям за 2015-й, а вот прогноз на 2017 год, на взгляд аналитика, выглядит оптимистично.

Отрасль	Количество IPO	% от общего количества глобальных сделок	Объем привлеченных средств (млн долларов США)	% от общей суммы привлеченных средств
Потребительские товары и услуги	62	8,8%	4537	5,7%
Товары повседневного спроса	42	6,0%	4230	5,3%
Энергетика	33	4,7%	5624	7,1%
Финансовые услуги	62	8,8%	22 480	28,3%
Здравоохранение	91	12,9%	5103	6,4%
Технологии	120	17,0%	8044	10,1%
Промышленность	118	16,8%	10 055	12,7%
Сырье	62	8,8%	2343	3,0%
Медиа сектор и индустрия развлечений	26	3,7%	4105	5,2%
Недвижимость	42	6,0%	9157	11,5%
Розничная торговля	38	5,4%	3514	4,4%
Телекоммуникации	8	1,1%	177	0,2%
Всего:	704	100,0%	79 369	100,0%



Пациент скорее жив, чем мертв



Рынок страхования физических лиц в 2015 году просел практически в 2 раза

Страхование

Похуже, осторожные прогнозы на рынке страхования остались в прошлом. Однако эксперты страхового рынка отмечают, что на самом деле все далеко не так гладко, как кажется на первый взгляд. На рынке автострахования на фоне увеличения объема собранных премий существенно снижались уровни проникновения, а на рынке страхования ответственности туроператоров приходится придумывать новые привлекательные инструменты для потенциальных клиентов.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Как сегодня уверенно заявляют представители страховых компаний, несмотря на экономическую ситуацию, страховой рынок растет. По крайней мере, так считают сотрудники СК «Салем», решившие в начале текущей недели организовать мастер-класс для журналистов и блогеров.

«За 8 месяцев текущего года было собрано 260 млрд тенге. Это на 30% больше, чем было собрано в прошлом году (прим.: более 151 млрд тенге). Но здесь есть определенные нюансы, в течение 2014–2015 годов произошло несколько этапов девальвации. Естественно, это не могло не отразиться на страховом рынке. Так как в 2015 году потребительский спрос сильно сократился, соответственно, покупательная способность также сократилась, рынок страхования физических лиц просел практически в 2 раза. В отношении юридических лиц тоже наблюдалось снижение, но не такое сильное», — отмечает финансовый директор, член правления «Салем» Азамат Керимбаев.

Эксперт ожидает, что в ближайшие 2–3 года рынок страхования будет только расти. Хотя если оценивать проникновение страхования среди населения, то эти показатели довольно низкие. На сегодняшний день объем премий от ВВП составляет менее 1%. В основном прирост объемов произошел за счет увеличения стоимости страхования.

Коротко о рынке автострахования

В целом, как отмечают аналитики журнала «Рынок страхования», особенность нынешнего роста в том, что на фоне увеличения объема собранных премий существенно снижались уровни проникновения, то есть количество заключенных договоров страхования снизилось на 32% к уровню прошлого года и стало минимальным за последние 5 лет. Количество объектов страхования также сократилось на 2,4% к итогам прошлого года и в 7,5 раза — к результатам 2012 года. С учетом того что в среднем 95% застрахованных объектов — это имущество юридических лиц, сокращение свидетельствует

о снижении объемов страхования в корпоративном секторе, тем самым рост страхового рынка происходил за счет увеличения суммы премий. По данным экспертов рынка, прирост премий составил 44,5%, чем, собственно, и увеличил среднюю стоимость договора страхования. Премии на один договор выросли с 63 до 842 тенге. В результате выходит, что рынок толкает вовсе не увеличение страховой емкости, а скорее ценовой фактор.

Взять хотя бы в качестве примера один из рыночных классов страхования — автокаско. По данным экспертов, он прибавил 10% (до 8,4 млрд тенге). Однако если говорить о количестве заключенных договоров с физическими лицами, то этот показатель, наоборот, снизился в 2,7 раза. А вот количественный уровень заключенных договоров с юридическими лицами, напротив, вырос на 11%. Причины вполне объяснимы. По словам основателя журнала «Рынок страхования» Марины Шиповаловой, люди в большинстве своем ищут, где подешевле, не особенно задумываясь о том, что в реальности добровольное страхование авто есть не что иное, как серьезный вклад в его сохранение.

Поэтому-то, несмотря на тот факт, что каско считается розничным страхованием, драйвером его развития остаются банки, которые, выдавая автокредиты, требуют с заемщика полис каско. Так, «Kaspi Страхование» за первое полугодие собрала 3 млрд премий, показав динамику в 15,8%. Второй крупный игрок на рынке каско — СК «Евразия», занимающая 21,8% рынка. Ей удалось собрать 1,8 млрд премий. На третьей позиции компании Атапат и «Коммекс-Эмир», они занимают лишь 6,4 и 6% рынка соответственно. Остальные участники рынка значительно отстают от лидеров рейтинга.

Стоит отметить, что на сегодняшний день в Казахстане насчитывается свыше 6 млн единиц легкового автотранспорта. Но, несмотря на сравнительно узкий рынок, который уже давно близок к насыщению, для страховщиков всегда хлебным оставалось обязательное страхование гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств (ОС КПО ВТС).

По итогам 2015 года страховые организации заключили 5,6 млн договоров страхования по ОС КПО ВТС, которые охватили 6,4 млн единиц автотранспорта. Ключевым игроком рынка ОС КПО ВТС остается «Номад Иншуранс» с долей в 11,3% (доля в совокупном портфеле компании — 33,8%). Согласно анализу рейтингового агентства Ranking.kz, эта компания лидирует по собранным премиям — 3,2 млрд тенге. Хотя в сравнении с прошлогодними показателями отмечен спад (минус 5,3%).

На второй позиции «Нефтяная страховая компания» («НСК»), занимающая 11% рынка (38% в совокупном страховом портфеле компании), показавшая по объему собранных премий в размере 2,9 млрд тенге увеличение на 24,6% к прошлогодним показателям. Кстати, выплаты по страховке у компании выросли

еще значительно — плюс 54,5%, до 1,4 млрд тенге.

Третье место у компании «Казахмыс», ее портфель занимает 7,7% рынка (6% в совокупном портфеле страховщика). Премии «Казахмыса» увеличились в 4,2 раза, а, к примеру, у таких СК, как Standard и «Салем», — в 2 раза.

Привлекалочка для клиентов

Стоит отметить, что, так же как и банки, в условиях рыночной экономики страховые компании вынуждены придумывать все новые и новые привлекалочки для своих потенциальных клиентов. Так, к примеру, управляющий директор СК «Салем» Чингис Амиржанов рассказал о новой системе страхования казахстанцев, решивших совершить поездку за рубеж.

«В настоящий момент в стране действует система обязательного страхования туроператоров и тур-агентов. Для того чтобы сделать этот процесс более прозрачным, предлагается изменить схему, по которой страховка будет ориентирована не на туроператоров, а на каждого туриста отдельно. Благодаря этому финансовые организации смогут вести учет объема обязательств, так как в данный момент страховые организации не владеют информацией о количестве туристов, перед которыми мы несем обязательства. Новые поправки обеспечат более справедливый сбор премий на рынке в данном секторе», — рассказал эксперт.

По его словам, будет создан минимальный базовый пакет страхования туриста, выезжающего за пределы республики. В полис могут войти такие услуги, как получение проживания и питание за рубежом, а также перелет домой. Получается, что риски, которые ранее не покрывались страховыми компаниями, теперь будут учтены. Кроме этого, если турист захочет, в расширенный пакет добровольного полиса могут войти такие риски, как, к примеру, всевозможные медицинские услуги.

Впрочем, как подчеркнул г-н Амиржанов, все еще находится на стадии обсуждения и не закреплено законодательно.

Еще одна новинка, о которой говорили страховщики, — страховая тематика. Суть ее заключается в том, что по желанию автовладелец может обратиться к страховщикам и установить на своем авто специальный прибор, который обрабатывает показания одометра и спидометра автомобиля, а также встроено в устройство чувствительного 3D-акселерометра. У страховых аналитиков появляется целый массив данных о манере вождения водителя: количество пройденных километров, время суток, резкое торможение или ускорение, выражи на поворотах. Таким образом рассчитывается страховая премия. Итог таков: исходя из стиля вождения автомобиля клиенты получают обособованную скидку на каско. Чем спокойнее едешь, тем больше скидка (до 40%).

Продолжение следует.

Сильный рубль

Валюта

Последние два месяца рубль существенно укрепляется по отношению к доллару — рост российской валюты по отношению к доллару США составил 7%. Причиной укрепления рубля эксперты считают рост цены на нефть, но предостерегают спекулянтов от дальнейших покупок рубля в связи с возможным разворотом тенденции.

Сергей КИМ

Рубль продолжает умеренное и постепенное укрепление на фоне дорожающей нефти. Цены на нефть подожли вплотную к \$53 за баррель Brent, а рубль торгуется в районе \$62. По мнению заместителя председателя правления Локо-Банка **Андрея Люшина**, учитывая внешнюю конъюнктуру, рубль будет стремиться к отметке 61 за доллар. В случае ухудшения ситуации на рынке нефти российская валюта достаточно быстро может вернуться к 63,4 к доллару, но для этого нефть должна подешеветь на \$2–3 за пару сессий.

«Рубль все еще пользуется большой популярностью у инвесторов, использующих стратегию carry trade, когда валюта покупается в кредит по низким ставкам, а потом эти средства вкладываются в рублевые активы с высокой доходностью. Тем не менее факторы для роста рубля в настоящее время весьма хрупкие, а также ограничены во времени. Спрос на ОФЗ, например, уже начал снижаться, а грядущее повышение ставки ФРС вовсе способно обрушить рубль.

Поэтому рубль может быстро перерастать в стремительное ослабление, а началом для этого может послужить массовая фиксация прибыли. В этом случае рубль вновь вернется в диапазон 63,4–67 за доллар, где, судя по всему, и встретит конец года», — комментирует ситуацию Андрей Люшин.

Ведущий аналитик ГК TeleTrade **Александр Егоров** считает, что удорожание рубля наблюдается на фоне укрепления нефтяных котировок, которые подпитываются надеждами на достижение договоренностей по ограничению мировой добычи нефти.



«Курс рубля в перспективе будет определяться двумя факторами — динамикой нефтяных цен и поведением доллара на международном валютном рынке, а плавающий курс рубля для того и вводился, чтобы рыночными методами балансировать экономические последствия изменения внешней конъюнктуры, в том числе и изменения цен на нефть. Поэтому удорожание рубля в совокупности с удорожанием нефти не приведет к резким негативным последствиям, но в долгосрочной перспективе будет позитивно сказываться на экономике, считает Александр Егоров.

В целом, по словам эксперта, при благоприятном стечении обстоятельств укрепление может продолжиться до уровня 60 рублей за доллар. Реализуется ли такой сценарий, станет ясно до конца ноября, когда состоится заседание ОПЕК.

Руководитель аналитического отдела Grand Capital **Сергей Козловский** уверен, что «обычный» тренд рубля будет таким же непродолжительным, каким является текущий импульс на сырьевых рынках. «Именно импульс, под которым мы подразумеваем краткосрочный рост с общей негативной тенденцией», — добавил он.

Сергей Козловский считает, что сам по себе дорогой рубль не сильно влияет на российскую экономику, разве что страдают экспортеры. Больше напряжение вызывает укрепляющийся рубль на фоне отсутствия позитива на сырьевых площадках. Пока все совпадает, поэтому и Банк России не торопится вмешиваться в ситуацию.

Техническая картина не дает аналитикам компании PROFinance говорить о разворотных сигналах

к возобновлению восходящей динамики котировки USD/RUR. Волатильность курса рубля по историческим меркам остается, по словам экспертов, крайне низкой и оптимальной для carry trade, особенно с учетом низкой доходности за рубежом. Соответственно, аналитики предлагают занимать относительно дешевые доллары, а также евро и вкладывать эти заемные средства в высокодоходные российские активы. По мнению экспертов, данная стратегия является ключевым драйвером укрепления курса рубля в последние месяцы.

Говоря про ценообразование российской рубля к казахстанскому тенге, аналитик FMCA Comrapu **Владимир Лазутин** отмечает, что обе валюты очень зависимы от стоимости нефти, но российской больше подвержена влиянию фундаментальных факторов, нежели тенге.

По этой причине первоестественное укрепление рубля к доллару будет служить последующему укреплению рубля к тенге и наоборот, при ослаблении рубля к доллару произойдет ослабление рубля к тенге. А относительно дальнейшего удорожания российской валюты к казахстанской аналитик считает, что пока рублевые активы и сам рубль интересны для институциональных инвесторов международных финансовых рынков, он будет дорожать к тенге и к доллару.

В свою очередь, анализируя котировку RUR/KZT, аналитик NAS Broker **Антон Цой** отмечает, что она показывает низкую волатильность и движется в боковом тренде. Но в случае пробития сильного технического уровня сопротивления в 5,4000 это даст возможность дальнейшему укреплению рубля.

Earning season – сезон для заработка

Фондовый рынок

В США с 1 октября стартовал сезон корпоративных отчетностей за первые три квартала с начала года. Сезон квартальных отчетов или, как его называют в Штатах, Earning season, — это время, когда корпорации согласно американскому законодательству обязаны представлять финансовые показатели о своей деятельности. Эта информация способствует дальнейшим изменениям цен акций и позволяет инвесторам заработать.

Михаил ЦОЙ

Сезон отчетов — это месяца для инвесторов, которые позволяют заработать на NYSE и NASDAQ, считает главный аналитик FMCA Comrapu **Владимир Лазутин**. Преимущества внутридневного спекулянта в сезон отчетов многократно увеличиваются. Крупные инвестиционные фонды начинают перетряхивать свои портфели, фиксировать прибыли на ожидаемо хороших отчетах, скупать подешевевшие акции на плохом отчете, сбрасывать акции не оправдавших надежды компаний. Неопытные инвесторы именно в этот период склонны к панике и эйфории: изменение цены акции на 5–6% после публикации отчета — нормальное явление. В большинстве отчетных акций всегда есть волатильность, и как следствие — повышенный интерес. Очень часто после отчетов акции легко пробивают уровни, которые держались месяцами, что и позволяет, по мнению аналитика, спекулянтам заработать.

«Помимо этой статистики для инвесторов также очень важными показателями являются данные по продажам продукции по основным сегментам, прогнозы компании на ближайший квартал, год и стратегические планы компании на будущее», — говорит Владимир Лазутин.

По словам аналитика ГК FOREX CLUB **Айдара Калиаскара**, множество инвесторов на финансовых рынках, исходя из данных отчета, принимают решение о целесообразности инвестирования в ту или иную компанию. Аналитики делают прогнозы будущей стоимости компании, дают оценку ее перспектив развития, дальнейшего снижения или роста стоимости акций. Крупные инвестиционные фонды пересматривают свои портфели, фиксируют прибыли на ожидаемо хороших отчетах, скупают подешевевшие акции на плохом отчете, сбрасывают акции корпораций, не оправдавших надежды.

Как утверждает Айдар Калиаскар,

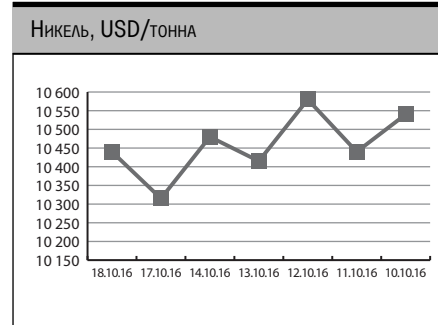
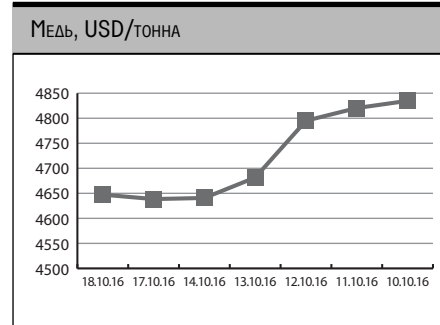
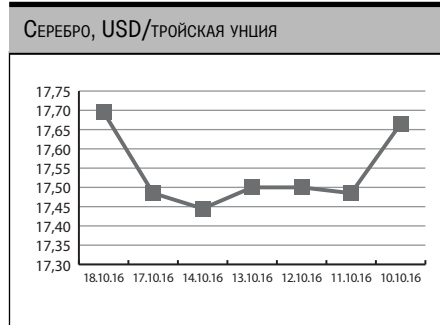
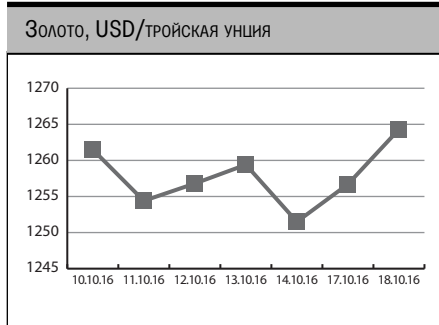
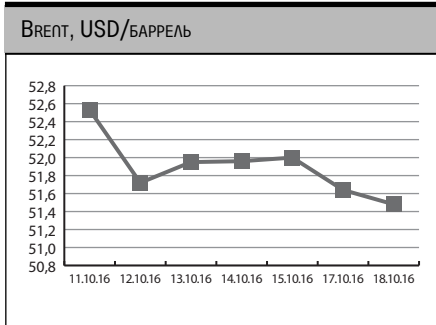
последние четыре квартальных отчета по наиболее ликвидным акциям компаний США влияли на движение цен их акций на протяжении не менее семи следующих торговых дней. В связи с этим аналитик утверждает, что на акции этих же компаний повлияют отклонения главных финансовых показателей.

«Цены акций будут изменяться в зависимости от отклонения прогнозируемых финансовых показателей от фактических. Если фактическая выручка и фактическая EPS окажется выше прогнозных значений — рост акций, если меньше — падение. Конечно, если фактические показатели не согласуются между собой по направлению (один вышел лучше прогноза, другой — хуже), изменение цены произойдет по направлению от того показателя, чье процентное расхождение больше (выручка выросла на 10%, а EPS снизилась на 3% — рост акций)», — дополняет Айдар Калиаскар.

Календарь квартального отчета*			
Название компании	Дата публикации отчета	Прогнозный показатель - EPS	Прогнозный показатель - выручка
Microsoft (MSFT)	20 октября	0,68	\$21,05 трлн
Fifth Third (FITB)	20 октября	0,40	\$1,57 трлн
Republic Bancorp (RBCA)	21 октября	0,38	-
OFG Bancorp Pб Pref (OFG_pb)	21 октября	0,24	\$83,4 млн
Alibaba (BABA)	24 октября	0,69	\$21,27 трлн
Philips (PHG)	24 октября	-	-
Apple (AAPL)	23 октября	1,65	\$46,69 трлн
Coca Cola FemsaB (KOF)	23 октября	0,69	\$2,17 трлн
Boeing (BA)	24 октября	2,60	\$23,74 трлн
LG Display (LPL)	24 октября	0,22	\$5,59 трлн

*В таблице приведен не полный список компаний.

ИНДУСТРИЯ



НСОС форсирует Кашаган



В КТК прогнозируют добычу на месторождении в 2–3 раза больше ожидаемых правительством Казахстана показателей

Нефтедобыча

Каспийский трубопроводный консорциум (КТК) планирует уже в текущем году перекачать около 1 млн тонн кашаганской нефти, а в следующем и того больше — 12 млн тонн. Другими словами, добыча на Кашагане в 2017 году может достигнуть 240 тыс. барр/сутки, что гораздо выше заявленных ранее правительством Казахстана. Однако до официального старта запуска остается меньше недели.

Арман ДЖАКУБ

Позавчера, 18 октября, КТК сообщила о начале транспортировки нефти с месторождения Кашаган по своей трубопроводной инфраструктуре.

«В настоящий момент мы принимаем до 10 тыс. тонн/сутки и ожидаем, что эти объемы будут расти. Необходимый профицит мощностей в трубопроводной системе своевременно создан, и мы готовы удовлетворить все заявки наших акционеров», — заявляет гендиректор КТК Николай Горбань.

Более того, в компании заметили, что в 2016 году консорциум ожидает перекачать около 1 млн тонн кашаганской нефти, а в 2017 объеме транспортировки может вырасти до 12 млн тонн. Это в несколько раз выше озвученных ранее прогнозов со стороны правительства Казахстана.

Напомним, что согласно уточненному республиканскому бюджету на 2016–2018 годы, объем добычи нефти в текущем году ожидается на уровне 75,5 млн тонн, включая 0,5 млн тонн за счет сырья из Кашагана. В 2017 году, согласно главному финансовому документу страны, добыча на Кашагане может вырасти до 4 млн тонн.

Другими словами, прогнозы КТК по добыче на 2016–2017 годы оптимистичнее правительственных в 2 и 3 раза соответственно. Примечательно, что столь оптимистичные прогнозы звучат до официального старта запуска, намеченного на 23 октября.

Природа таких прогнозов лежит на поверхности. Ранее глава Министрства энергетики Канат Бозумбаев сообщал о выходе добычи на месторождении на уровень 90 тыс. барр/сутки. До конца текущего года остается 75 дней (при отсчете с 18 октября), следовательно, при сохранении добычи к концу года есть шанс извлечь 6,75 млн барр нефти. При условном коэффициенте баррелизации в 7,3, это примерно сопоставимо с 925 тыс. тонн.

Что касается 2017 года, то здесь ситуация сложнее. В бюджет Казахстана заложен прогноз в 4 млн тонн кашаганской нефти, что в пересчете

составляет 75–80 тыс. барр/сутки. Увеличение до 12 млн тонн приведет к наращиванию добычи в 3 раза. Однако, как ранее уже писал «КЪ» (см. материал «Первая нефть Кашагана», № 36 от 13.10.2016 г.), это может привести к дополнительным убыткам для НСОС (консорциум, оператор добычи на Кашагане).

Помимо КТК, за скорейший запуск и форсирование добычи выступают и в Министерстве энергетики Казахстана. Хотя ранее глава АО «НК «КазМунайГаз» Сауат Мынбаев заявлял, что себестоимость добычи на месторождении составляет \$90–100/барр при текущих мировых ценах в \$52,44/барр (сорт Brent, по состоянию на вечер 19 октября).

«Что касается экономических интересов Республики Казахстан, то для нее не существует определения себестоимости добычи как таковой, так как Республика не вкладывает свои средства, и при любой цене на нефть для нее этот Проект будет приносить прибыль», — заявил «КЪ» в профильном министерстве.

Конкретных формул для расчетов поступлений в госбюджет в Минэнерго не раскрыли, сославшись на конфиденциальный статус Соглашения о разделе продукции (СРП), но в общих чертах рассказали о предполагаемой модели налогообложения.

«Согласно СРП, Подрядчик [т.е. НСОС] имеет право получать в свое распоряжение определенный объем добытой продукции, стоимость которой равна сумме расходов, подлежащих возмещению Подрядчику (такой объем называется Компенсационная нефть или «Кост-ойл»», — говорится в официальном ответе.

В случае добычи 4,5 млн тонн нефти на Кашагане в 2016–2017 годы и сохранении текущих цен на «черное золото» выручка Консорциума может составить около \$1,65 млрд. При добыче 13 млн тонн к концу 2017 года и при аналогичных ценах — уже около \$4,75 млрд. Какой объем из этих средств будет отнесен к «Кост-ойл» из ответа Минэнерго остается непонятным.

«Оставшийся объем добытой продукции», — продолжают там, — должен быть разделен между Подрядчиком и Республикой в виде дохода (так называемая Прибыльная нефть или «Профит-ойл»). Размер доли «Профит-ойл» Казахстана зависит от экономической успешности Проекта», — добавляет в министерстве.

«Кроме доли в «Профит-ойл» Республики, Подрядчик должен выплачивать Казахстану налоги (по-прежнему налог с юридических лиц, НДС, сбор за право занятия отдельными видами деятельности, сбор за регистрацию юридических лиц, государственная пошлина, сбор за таможенную очистку, природоохранные платежи, а также пенсионные, социальные, медицинские отчисления и подоходный налог с персонала, удерживаемые у источника выплаты), приоритетный платеж и бонусы», — акцентировали в пресс-службе ведомства.

При этом в Минэнерго отметили, что страна также получает налоги и другие обязательные платежи в бюджет от субподрядных организаций, в том числе КРН и другие налоги с работников, удерживаемые у источника выплаты.

Экономист, старший партнер Центра стратегических инициатив (CSI) Олжас Худайбергенов также обращает внимание на то, что «из \$53 млрд уже потраченных средств на проект, Казахстан уже получил \$12,5 млрд в виде налогов и закупок по местному содержанию, около \$0,5 млрд в виде финансирования социальных проектов и задействовал более 20 тыс. человек».

Комментируя вопрос окупаемости проекта, экономист призвал «смотреть [на ситуацию] в целом».

«Если речь идет о полных расходах, то при цене на нефть в \$50/барр проект будет долго окупаться. Однако большая часть затрат по первому этапу была понесена, и сейчас надо смотреть на cash cost. Для таких расходов цена нефти более чем достаточна. АО «НК КМГ» будет получать свою долю (через KMG Kashagan B.V. владеет и управляет 16,88% в НСОС). При такой цене нефти, естественно, она маленькая. Но если смотреть в целом, то Казахстан получает хороший объем», — уверен представитель CSI.

При этом точных цифр по налоговому эффекту назвать никто не может.

«За следующие три года на Кашагане добудут около 30 млн тонн нефти. Налоговый эффект в целом положительный, но пока сложно назвать конкретные цифры, так как все зависит от цены на нефть», — комментирует он «КЪ».

«Другим дополнительным бонусом от успешной добычи на Кашагане может стать появление новых транспортных маршрутов по доставке кашаганской нефти», — допускает Олжас Худайбергенов.

«[Например], строительство трубопроводов в китайском и/или азербайджанском направлении, что даст стране инвестпроектов еще на \$5–6 млрд», — конкретизировал экономист.

По данным КТК, в 2015 году на танкеры было перевалено 42,8 млн тонн нефти. В 2016 году план уже составляет 45,8 млн тонн, а к концу 2017 года планируется завершить проект расширения трубопровода до 67 млн тонн, из которых 56 млн тонн придется на казахстанских производителей нефти. Бюджет проекта расширения КТК, по данным компании, составляет \$5,4 млрд.

«Часть экспортной нефти пойдет по трубопроводной системе АО «КазТрансОйл», а именно по нефтепроводу Атырау — Самара, что будет иметь позитивный эффект для нацкомпании», — в свою очередь комментируют аналитики Halyk Finance.

«Однако отметим, что основным оператором экспортного маршрута для кашаганской нефти является Каспийский трубопроводный консорциум», — резюмировали в инвестбанке.

МАГАТЭ на подходе

Уран

Соглашение с МАГАТЭ по строительству и содержанию банка низкообогащенного урана на площадке Ульяновского металлургического завода обсуждается в парламенте Казахстана. Согласно его условиям, в хранилище можно будет потенциально хранить до 90 тонн уранового топлива, возможно, казахстанского производства.

Нурлан РЫСКУЛОВ

Строительство банка низкообогащенного урана будет завершено в мае следующего года, сообщил представитель АО «Ульбинский металлургический завод» Александр Ходанов на расширенном заседании комитета по международным делам, обороне и безопасности Мажилиса Парламента.

Сейчас в законодательном органе страны проходит обсуждение проекта Закона «О ратификации Соглашения между правительством Республики Казахстан и международным агентством по атомной энергии о создании банка низкообогащенного урана МАГАТЭ в РК». Строительство особого объекта началось в августе этого года.

Согласно сведениям СМИ, ожидается, что в хранилище на Ульяновском металлургическом заводе можно будет потенциально хранить до 90 тонн низкообогащенного урана. Ранее, по информации министра, на предприятии хранилось до 200 тонн урановых таблеток, и УМЗ имеет более 45-летний опыт работы с подобными материалами. Исходный материал, который будет храниться в банке, может быть использован для изготовления топлива для АЭС в одной из стран-членов МАГАТЭ.

После прохождения инспекции банка со стороны международной атомной организации будет объявлен тендер на поставку топлива, где поставщиком гексафторида урана (UF₆) может быть выбран Казахстан. Ожидается, что после этого соглашение Казахстана и МАГАТЭ вступит в силу во второй половине 2017 года. По данным КазТАГ, соглашение было утверждено глобальным атомным агентством в июне 2015 года, после его одобрения казахстанским правительством в мае. После этого стороны подписали его в августе прошлого года. Договор рассчитан на десять лет и может быть автоматически обновлен в случае согласия сторон. Напомним, Казахстан озвучил свои предложения по созданию международного банка низкообогащенного урана в стране в 2009–2010 годах.

Представители УМЗ и министров энергетики заверили депутатов и общественность в том, что в отдельно стоящем здании на территории УМЗ будет обеспечена полная безопасность объекта. Охранные мероприятия были полностью одобрены инспекторами МАГАТЭ. «Материал будет храниться в стандартных цилиндрах типа 30В, которые изготовлены из высокоуглеродистой стали толщиной 13 миллиметров. Это полностью безопасная конструкция, которая обеспечивает сохранность



Банк низкообогащенного урана МАГАТЭ в Усть-Каменогорске будет достроен к лету

материала и не допускает его выброса при любых аварийных ситуациях», — цитирует Александра Ходанова «Казинформ».

По данным СМИ, банк будет хранить только материалы МАГАТЭ и контролироваться этой международной организацией. В материалах пресс-службы Минэнерго, распространенных на заседании международного комитета парламента, указывается, что Казахстан со своей стороны уже внес 400 тысяч долларов США на создание хранилища. «Также страна будет оплачивать содержание банка, включая затраты на хранение, электричество, отопление, персонал», — говорится на сайте Всемирной ядерной ассоциации. Казахстанский вклад в проект оценивается в 10–12 тысяч долларов США ежегодно, сообщает www.abctv.kz.

Согласно сообщениям медиа, МАГАТЭ возьмет на себя издержки по приобретению и доставке топлива, загрузку и эксплуатации оборудования, обеспечению технических ресурсов, других товаров и услуг. В целом запуск проекта оценивается примерно в 150 миллионов долларов США, которые вносят от себя Фонд «Инициатива по сокращению ядерной угрозы» (50 млн долларов), США (49,54 млн долларов), ОАЭ (10 млн долларов), Кувейт (10 млн долларов), Норвегия (5 млн долларов) и ЕС (до 25 млн евро).

По данным веб-сайта Всемирной ядерной ассоциации, УМЗ в качестве площадки для банка низкообогащенного урана МАГАТЭ был предложен в 2012 году, однако в феврале 2013 года сообщалось, что из-за беспечности местного населения и сейсмических соображений не планировалось размещать его в Усть-Каменогорске. Однако в итоге переговоры с МАГАТЭ в феврале 2014 года сосредоточились на платформе УМЗ. Соглашение между Ульяновским металлургическим заводом и международным атомным агентством было заключено в мае 2016 года, также было подтверждено транзитное соглашение о возможности транспортировки топлива для банка с Россией. «Ожидается, что в полную силу банк заработает в сентябре следующего года», — говорится на веб-сайте ассоциации.

По словам менеджера по коммуникациям Всемирной ядерной ассоциации Дэвида Хэсса, наряд ли какая-либо страна будет хранить их уран в банке МАГАТЭ, так как это не является его целью. «Он послужит в качестве стратегического резерва

для тех стран, которым отказано в доступе на рынок топлива. Он, скорее всего, будет предназначен для тех стран, которые имеют всего лишь несколько реакторов и, возможно, с вызывающими вопросы намерениями относительно распространения. Банк сможет поставлять топливо таким странам только в течение короткого периода времени. Отмечу, что объем хранилища в 90 тонн низкообогащенного урана не является очень большим. Возможно, существуют планы по его увеличению в будущем», — отмечает представитель ассоциации.

Говоря о производственных возможностях Казахстана, Дэвид Хэсс отметил, что страны, которые будут использовать банк, все еще должны будут производить топливо для своих реакторов или иметь доступ к производственным услугам. «Площадка УМЗ предоставляет подавляющее большинство услуг по производству, и там давно существуют планы по достижению полноценной сборки топлива. Банк может обеспечить дополнительный импульс для этого», — указывает эксперт.

Между тем, в своем комментарии журналу Kazakhstan, независимый эксперт Государственной комиссии по запасам полезных ископаемых РК Хайрулла Абен уточнил, что подобный банк существует в течение нескольких последних лет в России. «Насколько я понимаю, банк урана в Казахстане, так же, как и в РФ, будет контролироваться МАГАТЭ. То есть страны, которые нуждаются в «мирном» уране, будут договариваться с этой международной организацией. И только после получения разрешения МАГАТЭ уран будет реализовываться. Россия получила согласие от агентства около 5–6 лет назад и уже через год создала свой банк урана, состоящий из 120 т UF₆».

Находится этот банк топлива при международном центре обогащения урана в Ангарске. По их опыту можно сказать: для страны, создающей такой банк, существует ряд экономических, политических и прочих дивидендов. А для МАГАТЭ и других государств — во-первых, это доступ к низкообогащенному урану, количество которого гарантируется. Во-вторых, формирование стоимости этого радиоактивного металла — на уровне мировых цен. В-третьих, дополнительная безопасность, поскольку уран не будет использоваться для создания оружия», — цитирует издание слова эксперта.

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.

Домашний офис



Только 23% опрошенных не могут работать удаленно, чаще всего это связано со спецификой их деятельности

Кадры

По данным исследования, проведенного российской компанией Citrix, удаленная работа становится нормой, и уже порядка 78% респондентов имеют возможность работать за пределами офиса.

Дина АСКАРОВА

Только 23% опрошенных не могут работать удаленно, чаще всего это связано со спецификой их деятельности. Но уже более половины российских компаний (59%) готовы организовать необходимые условия для мобильных сотрудников.

«Основное отличие «удаленной работы» от «фриланса» в том, что при «фрилансе» со специалистов заключается договор на оказание определенных услуг или выполнения работы. При удаленной работе со специалистом заключается трудовой договор, он вполне может быть штатным сотрудником организации, но при этом работать дома или где-либо еще, вне офиса», — пояснила директор рекрутингового агентства «Smart Solution Personal» Людмила Белова.

Продюсер в коммуникационном агентстве Дмитрий Шеголихин отмечает, что чаще всего они привлекают фрилансеров из стран СНГ и из Европы на отдельные проекты. «Много лет работаем с одними и теми же ребятами, но это именно попросту сотрудничество. Производством нескольких серий мультфильмов может заниматься до полугода. Часто, когда собираем глобальную команду под большой проект, даже их фотографии распечатываем, знаем, как у них дела, их семью. Постоянный договор заключен с бухгалтером, который работает удаленно», — говорит эксперт.

По его словам, это удобно, так как у них не так много операций по бухгалтерии. «Дизайнер несколько лет работал из Израиля. Это было менее эффективно в сравнении с тем, как он работал в офисе. Создывались по скайпу, но скорость исполнения все равно ниже, чем в офисе, потому что не было оперативных ежедневных обсуждений и корректировок, а только раз в день». Мы его голову на ноутбук в скайпе носили по офису», — добавил Дмитрий Шеголихин.

Если вбить в поисковик «удаленная работа», то в большинстве своем казахстанский рынок труда предлагает низкоквалифицированную деятельность — набор текстов, со-

трудники Call-центров. Много объявлений с размытыми требованиями, как, например, «в международную компанию срочно требуются активные сотрудники». В большинстве своем такие объявления подразумевают сетевой маркетинг.

«На текущий момент предложенный по удаленной работе на рынке не много», — говорит Людмила Белова, наиболее предпочтительные специальности при удаленной работе — это бухгалтер, специалисты по продажам, дизайнеры, маркетологи и специалисты, работающие с электронными базами данных или системами учета, работа, связанная с продвижением товаров и услуг в интернете.

Популярность удаленной работы начала расти с ростом трафика в крупных городах. Тратить 1–2, а то и больше на дорогу до офиса и обратно накладно и с экономической точки зрения, и в личностном отношении — это время «забирается» у семьи, друзей, других дел. Примечательно, что со временем большую заинтересованность в такой форме сотрудничества начали проявлять высококвалифицированные сотрудники, готовые вести несколько проектов одновременно, не привязываясь к одной компании, повышая тем самым свой доход.

Бухгалтер Асель Аульбекова рассказывает, что в конце 2011 года она оформила квартиру в ипотеку, и чтобы погашение кредита не затнулось на века, взялась за ведение компании вдобавок к своей основной работе. «Так я стала главным бухгалтером в одном лице в компании, занимающейся поиском и подбором руководителей высшего звена. Вначале я приезжала туда каждый день после работы и порой возвращалась домой только за полночь. Много времени уходило на дорогу, и я начала думать о том, как начать работать удаленно. С помощью техников удалось настроить терминальный доступ и работать стало куда проще. Ипотеку я закрыла за 3 года и даже уволилась оттуда по такому случаю, но через месяц меня снова попросили вернуться», — рассказывает собеседник «КЪ».

По ее словам, работая в этой компании, она научилась эффективно распределять свое время и пользоваться всеми благами интернета, который позволяет современному бухгалтеру сдавать отчеты, делать платежи, а сегодня — выписывать клиентом счета-фактуры, находясь в любой точке мира, не отходя от своего ноутбука.

«Я настолько четко поставила работу в этой компании, что даже,

будучи на 9 месяце беременности, продолжала вести ее дела. Когда моему ребенку исполнилось 2 месяца, мне позвонили коллеги из Москвы и попросили экстренно принять дела их казахстанского филиала. Учитывая возраст моего ребенка, в офис я не приезжаю совсем, некоторые вопросы делегирую своей помощнице. Чуть позже ко мне обратилась компания, занимающаяся инженеринговыми услугами. В ней я удаленно руковожу 14 техническими специалистами, которые к тому же находятся в другом городе. Так я стала вести третью компанию, практически не выходя из дома. Я зарабатываю в 3 раза больше, работая удаленно, чем когда я работала в компании с 9 до 6, при этом времени я трачу на работу теперь в 2 раза меньше. Иногда я скачу по корпоративным мероприятиям, но их заменяют сиделки с бывшими коллегами», — поделилась опытом Асель Аульбекова.

Большинство специалистов, работающих удаленно, отмечают, что использование мобильных технологий положительно сказывается на организации рабочих процессов. Различные приложения, мессенджеры, социальные сети позволяют быть на связи и максимально облегчают работу.

Основными сложностями, с которыми может столкнуться работодатель при удаленном найме, — это контроль соблюдения графика работы, сохранность данных, конфиденциальность», — говорит Людмила Белова.

«Кроме того, к негативным факторам можно отнести феномен «всегда на работе», — считает региональный директор Citrix в России и странах СНГ Олег Иванов, — 32% респондентов видят трудности при разграничении работы и личной жизни. Мобильность позволяет сотруднику вести дела в любом месте и в любое время. С одной стороны, это увеличивает продуктивность (например, экономится время на дорогу в офис), с другой — приводит к тому, что сотрудники начинают трудиться в свое личное время (в отпуске, вечером, в выходные дни)».

Работать в любом месте, в любое время и с любого устройства, не ограничиваясь офисным пространством и возможностью корпоративного ПК, — это мировая тенденция, которая становится нормой для многих отраслей, включая государственный сектор, промышленность, финансовые компании, предприятия торговли и другие.

Расслабляться нельзя нервничать

Стресс

The Los Angeles Times опубликовало результаты исследования американской психологической ассоциации, согласно которым молодые люди 18–33 лет наиболее подвержены стрессу на работе, так как им не хватает жизненного опыта, чтобы справляться с трудностями. Высокий стресс на работе приводит к депрессии, которая, по данным ВОЗ, уже выходит на первое место среди причин невки на работу и на второе — среди болезней, приводящих к потере трудоспособности.

Дина АСКАРОВА

Если сравнивать в процентном соотношении, то у возрастной категории 18–33 года в 50% случаев наблюдаются ярко выраженные симптомы стресса, а у людей в возрасте от 45 до 60 лет такое состояние наблюдается только у 33%. У людей старше 65 лет и вовсе 29%.

Другое глобальное исследование, проводимое в 2000 годах в США, выявило, что 90% населения постоянно находится в состоянии сильного стресса. Из них 60% испытывает стресс 1–2 раза в неделю, 30% — почти каждый день. По данным ученых США, 70% всех визитов к врачу вызваны симптомами, в основе которых лежит стресс. Экономические потери от стресса в США превышают 320 миллиардов долларов ежегодно.

В России на сегодня нет точной статистики, но по приблизительным оценкам, 70% россиян постоянно находятся в состоянии стресса, а треть всего населения — в состоянии сильного стресса.

В Казахстане исследования по выявлению количества людей, страдающих от стресса на рабочем месте, не проводились. Хотя, по мнению коуча и международно-сертифицированного тренера Мадины Биляловой, нет каких-либо национальных особенностей и разницы относительно уровня стресса на работе.

«Казахстанские работники подвержены стрессу точно так же, как люди в Америке и в Европе», — говорит Мадина Билялова. — Очень часто стрессы на работе связаны с не совсем рациональным использованием времени, тем, как люди ставят себе временные рамки, и насколько поставленные задачи комфортны во временных рамках. Бывает, что люди в стрессе и за счет мультизадачности. Сейчас это очень модное веяние, что каждый современный человек должен быть



мультизадачным. И вот, чем больше задач человек решает одновременно, тем больше вероятность того, что человек получает стресс на работе».

Психолог и специалист по корпоративным тренингам Джулия Еськова-Красутская считает, что актуальность проблемы стресса на рабочих местах весьма высока. Сильные стрессы не только влияют на здоровье работников, приводят к депрессии, но и экономически не выгодны компаниям.

Так, Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) сравнивает депрессию с эпидемией, охватившей все человечество: депрессия уже вышла на первое место в мире среди причин невки на работу, на второе — среди болезней, приводящих к потере трудоспособности. Если не будут приняты соответствующие меры, то к 2020 году депрессия парализует экономическую жизнь как развитых, так и развивающихся стран и выйдет на первое место в мире среди всех заболеваний, обогнав сегодняшних лидеров — онкологические, инфекционные и сердечно-сосудистые заболевания. Ежегодно около 150 миллионов человек в мире лишаются трудоспособности из-за депрессии. Только экономике США она наносит ежегодный ущерб более 50 млрд долларов. Эта сумма включает в себя стоимость 290 миллионов потерянных рабочих дней, психотерапевтической помощи и снижения трудоспособности.

«Стресс на работе — важная проблема современных организаций. Высокие требования к специалистам, многозадачность, отсутствие четкого режима труда и отдыха, невозможность влиять на рабочие процессы, а также внешние факторы, как, например, текущая экономическая ситуация, все это может привести к увеличению стрессовой нагрузки на работников», — считает Джулия Еськова-Красутская.

С ней согласна и Мадина Билялова: «Уровень стрессов у работников компаний, мне кажется, напрямую влияет на финансовый результат. Потому что, если у человека или у команды в целом уровень стресса высокий,

это приводит к тому, что люди менее внимательны, могут пропустить какие-то очень важные моменты, которые приведут к ошибкам. Это будет влиять на уровень качества услуг или работ, которые делает человек, однозначно влиять на отношения с клиентами, с партнерами. И, естественно, испорченные отношения напрямую ведут к экономическим негативным результатам».

Психолог Джулия Еськова-Красутская советует: «Чтобы сократить уровень стресса, нужно вначале понять их источник. Необходимо пересмотреть рабочий график, возможно, он перегружен или неравномерно распределен, т.е. задание вы получаете ближе к концу рабочего дня. Количество рабочих задач может быть небольшим, но из-за нерационального распределения времени создается ощущение непрекращающегося аврала. В этой ситуации вам помогут: хронометраж рабочего времени и инструменты тайм-менеджмента».

Причинами стресса может быть рабочее место, несоответствующее стандартам: плохое освещение, постоянный шум, некондиционированное помещение. В этом случае нужно обратиться к руководству с просьбой улучшить или заменить рабочее место.

Немаловажным фактором является психологический климат на рабочем месте. Ведь большую часть времени мы проводим именно на работе, и те люди, которые вас окружают, очень сильно влияют на общее психологическое состояние. Старайтесь не конфликтовать, по возможности решайте вопросы путем переговоров, будьте доброжелательны с коллегами и подчиненными, совершенствуйте свои коммуникативные навыки.

Врачи и психологи в борьбе со стрессом на работе также рекомендуют физическую нагрузку, делайте регулярные перерывы на работе, в обеденное время не оставайтесь на рабочем месте — смена обстановки это возможность за короткий срок отдохнуть более эффективно.

Обучение на практике

Образование

В Казахстане все больший отклик находит дуальная форма обучения. Особо широкую поддержку ей оказывают государственные органы и предприятия, работающие в сфере нефтегазовой отрасли. Эксперты считают, что дуальная форма обучения позволит выпускникам быть более востребованными на рынке труда.

Ербол КАЗИСТАЕВ

С 2014 года Национальной палатой предпринимателей «Атамекен» совместно с Министерством образования РК реализуется Дорожная карта по внедрению дуальной системы обучения по 11 отраслям и 95 специальностям.

Подобная форма обучения практикуется в профессионально-технических учебных заведениях. Основным ее отличием является то, что 60% времени обучения студент проводит на практике.

«На фоне быстрого обновления технической и технологической базы отечественной промышленности в Казахстане возникла необходимость пересмотра системы подготовки технических и профессиональных кадров. Дуальная форма обучения это подготовка кадров, сочетающая прохождение производственной практики на предприятии с предоставлением рабочих мест для выполнения определенных функциональных обязанностей, которые потом засчитываются в трудовой стаж обучаемого, и за это время может производиться компенсационная выплата», — заявил директор департамента нефтяной промышленности Министерства энергетики РК Сатжан Каримов.

«Также на практику распространяется правило трудового договора и требования по безопасности и охране труда», — продолжает спикер. — В настоящее время система дуального образования находит все более широкую поддержку и государственных органов и пред-

приятной. Одними из первых данную форму обучения применили Павлодарский нефтехимический завод, АО «Интергаз Центральная Азия», АО «Эмбаунайгаз», Атырауский институт нефти и газа и Казахстанско-британский технический университет».

В НПП «Атамекен» отметили, что Казахстан является одним из самых передовых государств в плане внедрения дуальной формы обучения.

«НПП инициировала участие в проекте Европейского фонда образования «Обучение на рабочем месте». В ходе проекта мы посетили несколько государств: Англия, Италия и другие. Ознакомившись с их опытом, мы убедились, что идем правильным путем. Нужно еще отметить, что Европейским фондом образования было отмечено, что Казахстан наиболее продвинулся в отношении модернизации профессионально-технического образования. В связи с этим они попросили нашего содействия, чтобы мы приняли их у себя и рассказали представителям соседних стран, какие мы проводим мероприятия. Естественно, мы согласились», — заявила заместитель директора развития человеческого капитала НПП «Атамекен» Лязат Шонаева.

Политолог Жаксылык Сабитов считает, что роль преподавателя в казахстанской системе образования это механическая передача знаний обучающимся. По его мнению, такая парадигма давно устарела, и дуальная форма может решить эту проблему.

«Дуальное обучение нацелено на то, чтобы больше связать рынок образования и рынок труда. Я думаю, это правильное начинание, так как они у нас вообще слабо связаны. Большинство выпускников работает не по специальности. Возможно, дуальное образование чуть изменит данную ситуацию, так как сильно привлекает студентов к практике по их специальности», — заявил эксперт.

Сатжан Каримов отметил, что основными преимуществами дуальной формы обучения является высокий процент трудоустроенных выпускников, высокая мотивация студентов в получении знаний и формирование психологии будущих работников. «Дуальная система обучения устраняет разрыв между теорией

и практикой, также стоит отметить высокую заинтересованность предпринятых в обучении, фактически, своих работников. Помимо этого, учебные заведения, работая в тесном контакте с предприятиями, учитывают требования предъявляемые выпускникам».

По данным НПП «Атамекен», на сегодня при содействии Палаты 1254 предприятия подписали договоры с 314 колледжами. Для более 17 тыс. студентов обозначены производственные площадки для обучения.

Также в НПП сообщили, что в рамках Дорожной карты по внедрению дуальной системы обучения заключено 60 договоров о передаче колледжей в шефство предприятиям, еще 5 колледжей из Алматы и Актюбе переданы отраслевым ассоциациям. Также создано 2 консорциума: Ассоциация предпринимателей в сфере сервиса и услуги совместно с Кызылординским индустриально-техническим колледжем и ТОО «Казфосфат» совместно с Таразским химико-техническим колледжем.

Одним из примеров успешной реализации дуальной формы обучения является АО «Эмбаунайгаз» (город Атырау). Уже второй год студенты высшей технической школы АРЕС Petrotechnic и Атырауского института нефти и газа обучаются по новой системе. В первый пилотный год практику в «Эмбаунайгаз» прошли 39 студентов.

«Дуальная система обучения отвечает интересам всех участвующих в ней сторон. Для компаний — это возможность подготовить кадры. По результатам итогового тестирования были отобраны четверо выпускников с самыми высокими показателями. Их приняли на работу в АО «Эмбаунайгаз», — рассказал заместитель генерального директора по новым проектам и технологиям АО «Эмбаунайгаз» Ануар Жаксыбеков.

«Подобная форма обучения может повысить эффективность образования, ведь практические занятия дадут реальные знания. В то время как занятия теоретические — не всегда пригодились в жизни. Конечно, надо смотреть, как оно будет работать в казахстанских реалиях, но сама идея достаточно здравая», — подытожил Жаксылык Сабитов.

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

Дауыс Периодак 2770483
Nomad Press 3311240
Агентство Евразия Пресс 3822511
Эврика-Пресс 2337850

I-ПОЛУГОДИЕ 2017

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Данте спасет мир



Кино

Доктору Лэнгдону вновь придется забросить кампус и в компании юной незнакомки разгадать пару-тройку головоломок. Правда, на этот раз на кону ни много ни мало — судьба человечества. Большой его части, точнее говоря. В общем, всех любителей мистики, роковых тайн и мрачных подземелий Рон Ховард в очередной раз приглашает на историческое расследование.

Елена ШТРИТЕР

Правда, историческим его на этот раз назвать можно только с очень большой натяжкой. Нынешний визави Лэнгона (Том Хэнкс) — совершенно современный гениальный генетик, не состоящий ни в каком древнем ордено и не охраняющий никакую древнюю тайну. Просто Зорбист (Бен Фостер) считает, что проблема перенаселения скоро станет глобальной («на часах без одной минуты полночь»), и пора эту проблему как-то решать. Почему бы не с помощью вируса, который отлично проредит расплодившееся человечество?

Впрочем, довести дело до конца Зорбист не успевает — на него выходят агенты... ВОЗ (очевидно, ФРС, МИБ, Моссад, ЦРУ и прочие спецслужбы уже не котированы), и гений

принимает решение героически самоубиться, предварительно оставив подсказку в виде — разумеется! — очередной шарды о том, где искать вирус близкому человеку. Понятное дело, кто этот близкий человек, ВОЗ не в курсе.

В то же время доктор Лэнгдон приходит в себя в итальянской больнице, с огнестрельным ранением (всего лишь по касательной, правда), и выясняет, что на него открыта настоящая охота. Но при этом совершенно не помнит ни того, как оказался во Флоренции, ни того, чем успел насолить крутым парням. Во всем этом ему и предстоит разбираться вместе с протанувшей в трудный момент руку помощи доктором Сиеной Брукс (Фелисити Джонс).

«Инферно» — это уже третий фильм о профессоре Лэнгдон, и создала его та же команда, что работала над «Кодом да Винчи» и «Ангелами и демонами». Правда, Рон Ховард как-то попытался дезертировать с проекта, приняв решение остаться в «Утраченном символе» (третья книга о похождениях Роберта Лэнгдона) в качестве продюсера, однако Браун выпустил четвертый роман (собственно «Инферно»), и студия положила проект «Утраченный символ» на полку, решив сразу экранизировать его. Ну а Ховард все же решил взяться за режиссуру. Таким образом, команда вновь оказалась в сборе, Том Хэнкс — в главной роли, а в кинопрокат вышел фильм, стилистически идеально продолжающий первые два.

Впрочем, стилистика — это еще далеко не все. В отличие от пер-

вых двух фильмов, третий таким количеством загадок — увы! — не порадовал. Впрочем, откровенно говоря, «Инферно» — самая слабая из всех книг о Дэна Брауна Роберте Лэнгдоне, так что к Ховарду тут вопросов нет. Он, напротив, выжал из нехитрого сюжета все возможное, разбавив повествование красочными галлюцинациями профессора (восставшие картины из Дантова ада — это сильно), тайными дворцовыми переходами и забегами по катакомбам.

Но вот древних тайн и загадок, которыми произведения Дэна Брауна и привлекают, здесь почти нет. Собственно, вся связь с историческими загадками — это «Божественная комедия» Данте и его же посмертная маска, использованная злым гением, чтобы дать подсказку на местонахождение вируса.

Использовать «Инферно» в качестве путевода (как это произошло с «Ангелами и демонами») тоже не получится: пара музеев во Флоренции, да Собор святой Софии в Стамбуле — вот и весь путь. А большую часть картины занимают попытки Лэнгдона вспомнить все.

Впрочем, все вышесказанное абсолютно не значит, что фильм смотреть не нужно. Нужно. Хотя бы ради того, чтобы насладиться игрой Тома Хэнкса, который предсказуемо великолепен. Да и сюжет, если его не сравнивать с предыдущими частями, далеко не безнадёжен. Во всяком случае, нудных диалогов и провисов вы здесь явно не найдете. Поклонники Дэна Брауна явно порадуется, что фильм снят довольно близко к тексту.

10 книг осени

Чтиво

Осенняя хандра настойчиво уговаривает укутаться в теплый плед и с чашкой горячего чая (кофе или какао тоже подойдут) устроиться у окна с хорошей книгой в руках. «Къ» предлагает обзор новинок этой осени, которые порадуют даже самого взыскательного читателя.

Анна ЭМИХ

«Мужчины без женщин», Харуки Мураками

Харуки Мураками известен отечественному читателю больше как автор романов. Очень непростых, своеобразных, неоднозначных... Этой осенью вышел первый за последние годы сборник его рассказов «Мужчины без женщин». Начался он в 2013 году с рассказа «Влюбленный Замза», который включен в книгу как пролог. А после него у автора появилось настроение и желание написать сборник рассказов «Мужчины без женщин», в самом названии которого заключен мотив и ключевая идея всех новелл: главные герои — мужчины, те, кого по самым разным обстоятельствам покинули женщины, те, кто потерял любовь всей своей жизни или не добился таковой.

Профессор Токийского университета Мицусе Нумано написал о сборнике так: «После прочтения в подсознании остается блюзовая тоска от невозможности женщинам и мужчинам, пусть даже самым близким, понять души друг друга до конца...»

«Мата Хари. Шпионка», Паоло Козльо

Мата Хари — шпионка, куртизанка и просто женщина, будоражащая умы как современников, так и потомков. Паоло Козльо с блистательным мастерством погружает в жизнь этой удивительной женщины и воскрешает ее для современных читателей: от детства в маленьком голландском городке и брака с алкоголиком на Яве — к покорению Парижа, куда Мата Хари приехала без денег, и где вскоре приобрела славу одной из самых эlegantных женщин эпохи. У писателя получилось выкинуть в историю этой девушки и показать ее миру совершенно в другом свете — как независимую особу, которая не пожелала склонить голову перед сильными мира сего...

«Видения Коди», Джек Керуак

«Видения Коди» — это ниагара впечатлений Керуака от дружбы с Нилом Кэссэди, поразительно недолго пожившим ангелом-соучредителем битников, и попутно много от чего else, прямо или косвенно к этой дружбе относившегося.

«Видения», которые стали легендой задолго до публикации, называли прямым продолжением самого знаменитого романа Керуака — «В дороге», ставшего манифестом бит-поколения. Роман был полностью опубликован лишь после смерти Керуака, а исправленный и сверенный по авторской рукописи вариант был выпущен в престижной серии «Library of America» в 2015 году. Именно по этому изданию и готовился русский перевод.

«Маленькая жизнь», Ханья Янагихара

Восходящая американская писательница Ханья Янагихара создала необычный роман, где и о страшном, и о радостном говорится без лишнего надрыва и сентиментальности. Университетские хроники, древнегреческая трагедия, воспитательный роман, скроенный по образцу толстых романов XIX века, страшная сказка на ночь — к нему подойдет любое из этих определений, но это тот случай, когда для каждого читателя книга становится уникальной, потому что ее не просто читаешь, а проживаешь в режиме реального времени.

Для кого-то этот роман станет историей о дружбе, которая подчас сильнее и крепче любви. Для кого-то — книгой, о которой боишься вспоминать, и которая в книжном шкафу прячется, как чудичье под кроватью. А для кого-то «Маленькая жизнь» станет повестью о жизни, о любой жизни, которая достойна того, чтобы ее рассказали по-настоящему хотя бы одному человеку.

«Тобол», Алексей Иванов

Роман-неплум (так определил жанр нового произведения сам автор) «Тобол» стал самой ожидаемой книгой по версии Forbes. «В эпоху великих реформ Петра «Россия молодая» закипела даже в дремучей Сибири. Нарождающаяся империя крушила в тайге воеводское средневековье. Народно и веры перемешались. Пленные шведы, бухарские купцы, офицеры и чиновники, каторжники, инородцы, летописцы и зодчие, китайские контрабандисты, беглые раскольники, шаманы, православные миссионеры и воинственные степняки джунгары — все они вместе, враждующая между собой или спасая друг друга, творили историю российской Азии. Эти обжигающие сюжеты я сложил в роман-неплум «Тобол», — представил свое творение сам автор.

«Дикий Лебедь и другие сказки», Майкл Кэнингем

Там, где привычные нам с детства сюжеты сказок обрываются на «долго и счастливо», в новой книге Кэнингема приобретают самые неожиданные повороты. В сказках Майкла Кэнингема речь идет о том, что во всем нам известных сказках забыли упомянуть или нарочно обошли молчанием. Что было после того, как чары рассеялись? Какова судьба принца, с которого проклятие снято, но не полностью? Как нужно загадывать желания, чтобы исполнение их не принесло горя? Судьба героев уже не так сладка и однозначна. Кэнингем — блистательный рассказчик, он умеет увлечь читателя и разбудить фантазию. Сборник из 10 произведений является сюжетным прототипом известных сказок, разумеется, подретушированных, но все же с легкостью узнаваемых.

«Опрокинутый горизонт», Марк Леви

Произведение «Опрокинутый горизонт», кажется, было создано для того, чтобы перевернуть современное мышление человечества. И оно с этим справилось. Буквально за несколько месяцев книга разлетелась с полок магазинов и интернет-изданий, увлекла своим трагичным и одновременно интересным сюжетом. Три студента крупного американского университета, занимающиеся нейробиологией, находятся на по-

роге большого научного открытия. В самый разгар работы одного из них наступает неизлечимый недуг. Не желая смириться с судьбой, друзья решают воспользоваться своими научными достижениями и приступают к рискованному эксперименту, результат которого непредсказуем.

«Неаполитанские романы» (книга первая — «Лучшая подруга»), Элена Ферранте

Элена Ферранте считается самой влиятельной итальянской писательницей своего поколения, хотя и скрывает свое настоящее имя от публики. «Лучшая подруга» — первый роман ее неаполитанского цикла, который произвел фурор во всем мире, от Америки до Норвегии. В соцсетях набирает обороты хэштег #ferrantefever — «лихорадка Ферранте»: пользователи по всему миру делятся своими книжными фаворитами. «Неаполитанские романы» — это история о двух девочках-подружках из бедного квартала Неаполя, которые стараются выжить себе место в жестокой и бессмысленной культуре

«Безгрешность», Джонатан Франзен

Двадцатитрехлетняя Пип невидит свое полное имя, не знает, кто ее отец, не может расплаться с учебным долгом, не умеет строить отношения с мужчинами. Она выросла с эксцентричной матерью, которая боготворит единственную дочь и натрещ отказывается говорить с ней о своем прошлом. Пип не догадывается, сколько судеб она связывает между собой, и какой сильной ее делает способность отличать хорошее от плохого. Следуя за героиней в ее отважном поиске самой себя, Джонатан Франзен затрагивает важнейшие проблемы, стоящие перед современным обществом: это и тоталитарная сущность интернета, и оружие массового поражения, и наследие социализма в Восточной Европе. Однако, несмотря на неизменную монументальность и верность классической традиции, «Безгрешность», по признанию критиков, стала самым личным и тонким романом Франзена.

«Лампа Мафусаила, или Крайняя битва чекистов с масонами», Виктор Пелевин

Виктор Пелевин — известный российский писатель, произведения которого переведены на многие языки мира, включая китайский и японский. Его книги — это захватывающая смесь постмодернизма, абсурда, эзотерики и сатирической научной фантастики. Выход каждого нового творения этого невероятно талантливого автора — всегда событие в литературных кругах.

«Как известно, сложное международное положение нашей страны объясняется острым конфликтом российского руководства с мировым масонством. Но мало кому понятны корни этого противостояния, его финансовая подоплека и оккультный смысл», — значит в аннотации книги, которая повествует о трех поколениях дворянской семьи Можайских, служащих Отчизне в XIX, XX и XXI веках. И как всегда он злободневен и чертовски актуален. Автор в доступной форме и с долей юмора затрагивает вопросы международной политики, культуры и экономики.

Weekend с «Курсивъ»

Анонс

У жителей Астаны и Алматы есть удивительный шанс провести свои выходные с пользой для души. Все самые яркие и интересные мероприятия — в подборке «Къ».

Мероприятия в Алматы

Балет «Жизель»

21 октября, 18:30

«Жизель» — фантастический балет в двух актах на музыку А. Адана. Либретто к спектаклю было написано Ж. Сен-Жоржем, Т. Готье и Ж. Коралли по легенде Г. Гейне. Хореография Ж. Коралли, Ж. Перро и М. Петипа. В главных ролях **Алия Сапугова, Нурлан Конокбаев, Руслан Кадыров, Гульнур Сарсенова, Анар Доскараева, Рафаэль Уразов.**

Место: ГАТОБ им. Абая, ул. Кабанбай Батыра, 110
Вход: 1000–4000 тенге

Специальный показ сериала «Теория Большого Взрыва»

22 октября, 18:00

Специальный показ легендарного сериала «Теория Большого Взрыва». Главным событием вечера станет возможность самими первыми в Казахстане увидеть новую серию 10 сезона! Кроме того, гостей показа ждет мастер-класс по озвучке от **Дениса Колесникова** — незабываемого голоса студии «Кураж-Бамбей», а также розыгрыши призов

Место: Chaplin MEGA Park, Макатаева, 127, ТРЦ MEGA Park
Вход: бесплатный

Спектакль «Миллионерша»

23 октября, 18:00

В произведениях великого английского драматурга Бернарда Шоу, как известно, есть и позитив и негатив, и зритель, посмотрев спек-

такль, задумается, что хорошо, а что плохо. В пьесе сочетаются легкий английский юмор и огонь страстей, непростые, а подчас аморальные жизненные ситуации.

Место: Русский театр им. Н. Сац, ул. Шалапина, 22
Вход: 2500 тенге

Сказочный Mama Fest

23 октября, 10:00–18:00

Миссия Mama Fest останется неизменной — создавать волшебные и яркие впечатления для детей и взрослых. В этот раз Mama Fest превратится в большую сказку с несколькими абсолютно уникальными и волшебными зонами: Межпланетная космическая школа, Зона казахской сказки, Мир фантазии Disney, Baby-зона, Сказочная реальность — арт-мультимедиа.

Место: Казахфильм, пр. Аль-Фараби, 176
Вход: 2000–3000 тенге

Мероприятия в Астане

Концерт «Творчество молодых»

21 октября, 19:00

В концерте «Творчество молодых», который состоится в Камерном зале театра «Астана Опера», примут участие музыканты и композиторы, подающие большие надежды и уже громко заявившие о себе. Их имена можно увидеть на афишах известных концертных залов Казахстана и зарубежных стран. **Рахат Би Абдысагин, Азат Малик, Назым Сагинтай, Калкаман Дуйсенбаев** представляют свое искусство на сцене Камерного зала театра «Астана Опера».

Место: Театр «Астана Опера», ул. Кунаева, 1
Вход: 500–2000 тенге

Выставка художника Куата Аскарова «Бесконечность»

21 октября, 10:00–18:00

Куат Аскарв выработал свое оригинальное средство художественной

выразительности, обращаясь к аллегорической интерпретации образов и сюжетов казахской мифологии. Картины художника опистне пропитаны духом казахской культуры, наполнены глубоким философским смыслом и обогащены многозначными символами.

Место: пр. Тауелсыздық, 54, Национальный музей
Вход: взрослый — 500 тенге, студенческий — 300 тенге, школьный — 200 тенге

III Международный фестиваль «Шелковый путь»: балет «Роден»

22 октября, 18:00

Балет «Роден» выдающегося российского хореографа **Бориса Эйфмана** на музыку из произведений французских композиторов рубежа XIX–XX веков впервые был показан в 2011 году на сцене Александринского театра в Санкт-Петербурге, затем — на сцене Большого театра в Москве. Он рассказывает о судьбе великого французского скульптора Огюста Родена и его ученицы, возлюбленной и музы Камиллы Клодель.

Место: Театр «Астана Опера», ул. Кунаева, 1
Вход: 500–5500 тенге

Спектакль «Трамвай «Желание»»

23 октября, 18:00

«Трамвай «Желание»» — одна из самых сильных, стойких и пронзительных пьес знаменитого американского драматурга Т. Уильямса.

События в Новом Орлеане второй трети прошлого столетия в смелом решении режиссера становятся своеобразной иллюстрацией сегодняшнего дня. Тема «Трамвая «Желание»» — из ряда тех вопросов, на которые нельзя ответить одним-двумя предложениями, потому что в этой пьесе — целый космос тем, тесно взаимосвязанных.

Место: Театр драмы им. М. Горького, ул. Желтоқсан, 11
Вход: от 1000 тенге

Гольф-клуб «Жайляу» достойно закрыл игровой сезон

Стиль жизни

В Алматы прошел последний в этом году турнир по гольфу среди любителей «Elitstroy Zhailjau Club Championship». По признанию организаторов и участников, он не только достойно завершил нынешний насыщенный сезон, но и запомнился необыкновенно праздничной атмосферой.

Марина ГРЕБЕНЮК

Во время турнира более 90 гольфистов вышли на поля гольфкурорта «Жайляу», чтобы определить сильнейших игроков в разных номинациях как среди мужчин, так и женщин. И стоит отметить, что атмосфера на полях царил азартная, ничуть не уступающая профессиональным соревнованиям. Однако, несмотря на здоровую конкуренцию, дух дружбы и взаимных симпатий, — большинство игроков давно знакомы друг с другом — также никуда не делся. Соревнование соревнованием, но у игроков нашлось время и для дружеского общения.

Кроме того, многие участники отметили отличную организацию турнира, за которую стоило поблагодарить гольф-курорт «Жайляу» и председателя совета директоров



компании «Элитстрой Групп» **Бекзата Сарманова** лично. Как было отмечено, уровню этого любительского турнира могли позавидовать и многие профессиональные турниры.

На протяжении двух дней казахстанский и иностранные гольфисты (так что турнир можно смело причислять к международным!) определяли лучших игроков. И почти сразу же выделилась лидирующая группа как у мужчин, так и у женщин. Основная борьба у мужчин развернулась между господами **Саркытбаевым, Востровым, Хачатуряном, Кузнецовым и Сагинтаевым**. У женщин — между **Цай, Кузнецовой, Абдуллиной и Положенцевой**. В итоге, именно они и разыграли призовые места. В категории «NET»: среди мужчин победителями стали **Майк Тодд,**

Мухтар Макулбаев и Сунг Сей Джей, среди женщин Гульмира Абдуллина, **Екатерина Бенджамин и Инна Хегай**. В категории «GROSS» в тройку призеров среди мужчин вошли **Бауыржан Саркытбаев, Максим Востров и Ким Джонг Сенг**, среди женщин победителями стали **Наталья Цай, Рита Положенцева и Алена Кузнецова**.

Награду за самый ближний удар к лунке получили **Бек Пол** (мужчины) и **Наталья Цай** (женщины), за самый дальний удар **Мин Сок Чанг** (мужчины) и **Балхаш Сагиндыкова** (женщины). Турнир поддержали Аукционный дом Бон Арт, вода Calipso, APM Sound, event-агентство Black Milk, Glenmorangie и «Территория вина», #1MAG.