

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 39 (668)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 39 (668), ЧЕТВЕРГ, 3 НОЯБРЯ 2016 г.

ИНВЕСТИЦИИ:
ОБЗОР
СЫРЬЕВОГО
РЫНКА

»»» [стр. 4]

ИНВЕСТИЦИИ:
АКЦИИ MICROSOFT:
ОБЛАЧНОЕ БУДУЩЕЕ
IT-ГИГАНТА

»»» [стр. 4]

**ПОТРЕБЫНОК/
МАРКЕТИНГ:**
РЫНОЧНАЯ ТОРГОВЛЯ
ИЗМЕНИТ ФОРМАТ

»»» [стр. 6]



**ПОТРЕБЫНОК/
МАРКЕТИНГ:**
ВРЕМЯ ПЕРЕОБУВАТЬСЯ

»»» [стр. 6]

*** Бриф-новости**

Болезненный НДС

На прошлой неделе, пожалуй, главной темой обсуждения в бизнес-среде, правительстве и экспертном сообществе стало заявление Министерства экономики о снижении с 1 января 2017 года порога постановки на НДС. Предложение МНЭ вызвало бурю негодования среди депутатов, экспертов и СМИ. Хочется надеяться, что именно это вынудило министра МНЭ Куандыка Бишимбаева позже отказаться от всех изменений в 2017 году. Однако вопрос все еще остается на повестке дня.

»»» [стр. 2]

Быть или не быть inDriver?

«Къ» получил ответы на запросы от Антимонопольного органа и Комитета транспорта по вопросу блокировки работы мобильного сервиса inDriver. Однако, как это часто бывает, вопросов меньше не стало. И до сих пор не понятно, чем же отличается inDriver от того же Uber. Мы обратились к юристу, представляющему интересы ТОО «Инсервис» Амиру Бегдесенову, чтобы хоть как-то пролить свет на ситуацию в целом.

»»» [стр. 3]

Кратко о наболевшем

Более 250 сельскохозяйственных предприятий собрались в Астане, чтобы обсудить состояние отрасли в Казахстане. Больше всего говорили о проблемах в области скотоводства, ветеринарии, производства молока и мяса.

»»» [стр. 3]

Безналоговые инвестиции

На развитых международных рынках капитала все доходы, полученные на фондовом рынке, так или иначе облагаются налогом. Например, в США размер налогов может варьироваться от 20 до 39,6% от суммы доходов. Однако в Казахстане в целях развития отечественного рынка ценных бумаг действуют определенные налоговые льготы и казахстанские инвесторы практически ничего не платят государству.

»»» [стр. 8]

Юань стремится вниз

За октябрь китайский юань потерял 1,6% стоимости по отношению к доллару, что стало самым большим спадом с августа 2015, когда валюта Поднебесной подешевела на 4,4% за три дня. По мнению экспертов, это связано с резким спадом экспорта Китая в сентябре и не окажет сильного влияния на экономику Казахстана и России.

»»» [стр. 8]

Деньги на воздух

В конце сентября Комитет экологического регулирования и контроля Министерства энергетики Республики Казахстан сообщил о том, что за восемь месяцев текущего года в ходе проверок хозяйствующих субъектов выявлено 4 100 нарушений экологического законодательства. Также наложено 3 027 административных штрафов на общую сумму 1 157,221 млн тенге. «Къ» пытался узнать, как сильно закручиваются гайки в экологическом законодательстве и почему.

»»» [стр. 10]

Мобильная коммерция набирает обороты

На казахстанском рынке электронных платежей мобильная составляющая начинает играть все более заметную роль. К такому выводу пришли эксперты Ассоциации казахстанского интернет-бизнеса и мобильной коммерции (АКИБ), основываясь на данных, озвученных в ходе недавно состоявшейся в Алматы традиционной конференции MobiEvent'16. Уже в прошлом году почти 60% пользователей всем другим способам выхода в интернет предпочитало мобильное широкополосное соединение.

»»» [стр. 11]

Откуда взялся бюджетный триллион?

Поступления доходов в госбюджет значительно выросли

Бюджет

«Доходы государственного бюджета за январь-сентябрь 2016 года перевыполнены (к плану) на 941 млрд тенге (или на 26%)», — отразился в минувшей неделе министр финансов Бахыт Султанов. «Къ» выясняет, за счет чего государственная казна вдруг оказалась «в шоколаде».

Султан БИМАНОВ

По данным Комитета государственных доходов (КГД) Министерства финансов РК, налоговые поступления в госбюджет на 1 октября текущего года составили более 4,4 трлн тенге. Это, по расчетам ведомства, на 34,3% или на 1,085 трлн тенге больше аналогичного показателя за прошлый год.

Причем основной рост налоговых поступлений идет в «центр», то есть республиканский бюджет — на 920,5 млрд тенге (+45% к показателям годичной давности), до более 3,13 трлн тенге. В местные бюджеты поступило всего 1,28 трлн тенге, что всего на 14,8% (или 165,2 млрд тенге) больше прошлогоднего уровня.

«Основные суммы роста по республиканскому бюджету приходятся на НДС на товары и услуги внутреннего производства (+345,2 млрд тенге), корпоративный подоходный налог (КПН, на 243,4 млрд тенге), и НДС на импорт (на 146,5 млрд тенге)», — заявил «Къ» в КГД.

В фискальном ведомстве отмечают, что одним из «существенных факторов [перевыполнения госдоходов] является рост экономики, связанный, в основном, с переходом к свободно плавающему обменному курсу тенге и ростом импорта». Кроме того, положительное влияние на эти процессы в КГД связали с «улучшением администрирования и создания благоприятных условий для бизнеса».

В экспертном сообществе, тем не менее, выражают скепсис относительно причин роста доходов госказны. Однако точных причин не называют, соглашаясь отчасти с доводами компетентных госорганов.

«Однако рост некоторых статей налогов не соответствует росту продаж и доходов по информации Комитета по статистике», — комментировали ранее этот вопрос в Halyk Finance.

НДС растет на не возвратах?

Основной рост доходов в разрезе поступлений идет за счет НДС. Начнем с основной статьи — НДС на товары на внутренние товары,



Повышение летних акцизов на дизтопливо может привести в сезонное равновесие его дефицитный рынок

работы и услуги. По данным Аналитического центра e-Minfin, в сравнении с поступлениями за аналогичный период 2015 года наблюдается рост в 3,6 раза. То есть с 133,1 млрд тенге до 479,2 млрд тенге.

В КГД не предоставили «Къ» детализацию, раскрывающую структуру прироста поступлений в разрезе регионов или отраслей экономической деятельности предприятий. В условиях отсутствия таких данных можно с определенной долей условности опираться на динамику валовых поступлений налогов в разрезе регионов, публикуемую КГД.

Выкладки фискалов показывают, что 54% прироста доходов приходится на Атыраускую область, а также города Астану и Алматы. Причем, в суммарном и относительном плане преобладают Астана и Атырау, где доходы выросли на 65% (+314,2 млрд и 82% (+258 млрд тенге). К чему эти цифры?

Согласно бюджетной классификации, в НДС на ТВП входят собственно НДС на товары внутреннего производства, НДС за нерезидента и возврат НДС по оборотам, облагаемым по нулевой ставке. Ранее КГД сообщал «Къ», что только за январь-февраль 2016 года к аналогичному периоду прошлого года объем возвратов бизнесу из бюджета по НДС сократился на 105 млрд тенге — до 87 млрд тенге.

Объективности ради стоит отметить, что наравне с сокращением возвратов из бюджета поступления по НДС на внутренние товары (КБК — 105101) выросли на 24% (или на 43,2 млрд тенге — до 221,2 млрд тенге на 1 марта 2016 года). Однако этот рост выглядит более умеренным, нежели

более чем трехкратное де-факто увеличение поступлений по налогу на 1 октября.

Примечательно и то, что рост налоговых доходов идет на фоне падения доли крупных налогоплательщиков в структуре поступлений в госбюджет, а также падения нефтяных доходов страны. Так, за январь-сентябрь 2016 года в Нацфонд поступило 784 млрд тенге, что на 34,6% (или 415,4 млрд тенге) меньше уровня годичной давности. Наибольшему сокращению подверглись поступления по доле РК в разделе продукции (на 115 млрд тенге), КПН (113 млрд тенге) и НДС (103 млрд тенге).

В условиях падения сырьевых доходов есть вероятность, что рост доходов по НДС идет за счет снижения объема возвратов по НДС за счет ужесточения администрирования. К сожалению, в КГД не комментируют вопросы относительно размера накопленного превышения по НДС и динамики возврата в текущем году. А зря, ведь подобная информация позволила бы более полно понять тренды в фискальной практике. К слову, за I полугодие 2015 года сумма возврата по НДС составляла около 350 млрд тенге.

Что же до аргумента КГД относительно размера накопленного превышения по НДС и динамики возврата в текущем году. А зря, ведь подобная информация позволила бы более полно понять тренды в фискальной практике. К слову, за I полугодие 2015 года сумма возврата по НДС составляла около 350 млрд тенге.

Откуда растет прибыль?

Как уже было отмечено выше, поступления по КПН на 1 октября текущего года составили 934 млрд тенге, что на 243 млрд тенге (или 35%) больше показателя годичной давности. К сожалению, в КГД не дают разбивку подоходного налога в разрезе отраслей экономики, нам посоветовали обратиться к данным комитета по статистике МНЭ. Что мы и сделали.

Если верить данным Комитета по статистике, посвященным финансовой деятельности крупных и средних предприятий (всего используются данные 4061 предприятия с численностью работающих более 100 человек) Казахстана за II квартал 2016 года, сальдированная прибыль до налогообложения составила 2,07 трлн тенге. Это в 1,8 раза или на 925 млрд тенге больше показателя годичной давности.

При грубом подсчете, исходя из ставки КПН в 20%, совокупный финансовый результат таких предприятий может составлять около 415 млрд тенге. По данным e-Minfin по итогам II квартала 2016 года, поступления по КПН составляли почти 700 млрд тенге. Другими словами, финансовый результат задействованных в статистике предприятий условно может покрывать до 60% налоговой базы по КПН.

Выручка исследуемых предприятий за I полугодие 2016 года достигла 8,36 трлн тенге, что на 22% больше показателя годичной давности. За счет чего же произошел рост прибыльности?

Анализ в разрезе отраслей экономики показывает, что половина прироста (+456,5 млрд тенге) прибыли

до налогообложения пришла в строительный сектор (рентабельность по стране выросла с 18% до 69%). Далее по убыванию идет горнодобывающая (+299,6 млрд тенге) и обрабатывающая промышленность (+226,8 млрд тенге).

Последняя, стоит отметить, показала более чем трехкратный рост прибыльности за отчетный период. И, по всей видимости, напрямую связана с девальвацией тенге, сократившей импорт из сопредельных стран.

В региональном срезе 54% прироста прибыли до налогообложения (или 497 млрд тенге из 925 млрд тенге по стране) обеспечили предприятия Алматы. Другими словами, средний и крупный бизнес (представлены данные по 984 предприятиям) южной столицы за I полугодие 2016 года увеличил прибыль до налогообложения в 4,2 раза — с 154 млрд до 651 млрд тенге.

Более детальный взгляд на статистику города показывает, что из прибыли в 651 млрд тенге, 439,9 млрд тенге (почти 68%) — обеспечил строительный сектор (рентабельность 150%). Среди районов города прибыль оседает преимущественно в Медеуском районе — 458 млрд тенге. Не исключено, что взлет прибыльности сектора связан с девальвацией тенге. Чистая валютная позиция предприятий стройиндустрии по итогам I полугодия составляла более 155 млрд тенге.

Налоговые просрочки

Несмотря на бюджетный пир, следует отметить рост налоговой задолженности среди налогоплательщиков. К примеру, с начала текущего года (на 1 октября) количество налогоплательщиков с задолженностью более 150 МРП (1 МРП = 1212 тенге) и просрочкой более 4 месяцев выросло на 1618 единиц — до 9310 предприятий. При этом общая сумма задолженности увеличилась в 1,8 раз (или на 91 млрд тенге) — до 209 млрд тенге.

По данным КГД, за девять месяцев текущего года проведено 61071 проверка, из которых 60220 — налоговые. Однако вопрос о том, как изменилась эта цифра в сравнении с аналогичным периодом прошлого года, ведомство оставило без ответа.

«Из них — 69,4% составили встречные проверки (42 387); 14,7% — рейдовые проверки (8 955); 3,8% — хронометражные обследования (2 304); 2,4% — таможенные проверки — камеральные 708 или 1,2%, выездные 143 или 0,2%; 3,4% — комплексные (2 102); 7,3% — тематические (4 472)», — раскрывают детали в КГД.

Сумма доначислений по результатам проверок в текущем году составила 409 млрд тенге (из них по налоговому проверкам — 384,9 млрд тенге). К слову, это в 1,5 раза больше показателей за аналогичный период прошлого года. Сколько из этих средств взыскано — в ведомстве не уточнили.



Мечтатель, не смотри на линию горизонта, двигайся за его пределы!

Это — твоя жизнь, твои возможности и твои цели. Начинай бизнес с Народным банком!

«Халык Бизнес Старт» - кредит для стартового бизнеса под гарантию и возмещение Фондом «Даму» до 10% годовых ставок вознаграждения!

Ждем Вас в Центрах продаж малому бизнесу в филиалах Народного банка.

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

www.halykbank.kz damu.kz
baiterek.gov.kz

Болезненный НДС

Казахстанский бизнес находится на грани налоговых перемен

Налоги

На прошлой неделе, пожалуй, главной темой обсуждения в бизнес-среде, правительстве и экспертном сообществе стало заявление Министерства экономики о снижении с 1 января 2017 года порога постановки на НДС. Предложение МНЭ вызвало бурю негодования среди депутатов, экспертов и СМИ. Хочется надеяться, что именно это вынудило министра МНЭ — Куандыка Бишимбаева позже отказаться от всех изменений в 2017 году. Однако вопрос все еще остается на повестке дня.

Олеся БАССАРОВА

Напомним, что выступая на пленарном заседании с докладом о законопроекте по вопросам налогообложения и таможенного администрирования, министр национальной экономики Куандык Бишимбаев рассказал, что поправки предполагают поэтапное снижение порога по НДС с 2017 года, а значит, платить его придется даже субъектам малого и среднего бизнеса, работающим до этого по упрощенке.

Нагружать, так по взрослому

«Сегодня треть казахстанских предприятий, в том числе предприятия МСБ, практически не уплачивают налоги, связанные с налогом на добавленную стоимость, не ведут полный учет своих доходов и расходов. Соответственно, налоговая нагрузка распределяется внутри страны неравномерно. Крупные предприятия сохраняют рабочие места, уплачивают все виды налогов, в трудные времена обеспечивают социальную стабильность и не идут на сокращение рабочих мест. Кроме того, осуществляют поставку определенных видов товаров и услуг по сниженным ценам на внутренний рынок. Если посмотреть всю нагрузку, которая на них падает, то она достаточно высокая и превышает заявленный уровень корпоративного подоходного налога в несколько раз», — сказал министр, отвечая на вопросы депутатов.

По мнению Бишимбаева, эта практика говорит о том, что часть предприятий несет повышенную нагрузку, а часть не несет никакой.

Информационная безопасность: предупрежден — значит, вооружен

60% казахстанских пользователей до сих пор уверены: их устройства и данные не представляют никакого интереса для киберпреступников, а 29% наших соотечественников пренебрегают защитой своих цифровых устройств. Между тем, аналитики отмечают, что киберпреступность не знает границ, и Казахстан находится в списке стран, в интернет-пространстве которых кибершпионы чувствуют себя наиболее вольготно. По данным «Лаборатории Касперского», Казахстан находится на 6 месте в списке стран, пользователи которых наиболее часто подвергаются веб-атакам и на 9 — по количеству пользователей, атакованных троянками-вымогателями для мобильных устройств.

По данным Kaspersky Security Network (KSN), во II квартале зафиксировано 249 619 379 уникальных вредоносных и потенциально нежелательных объектов, решения «Лаборатории Касперского» отразили 171 895 830 атак, которые производились с интернет-ресурсов, размещенных в 191 стране мира. При этом многие пользователи месяцами не подозревают о заражении своего компьютера и понятия не имеют о том, что злоумышленники получили доступ к хранящимся на нем личной, а порой и корпоративной информации.

В той же степени, что и стационарные ПК, угрозе подвергаются мобильные устройства, на которых мы храним ценные личные файлы, фото



Тема снижения порога НДС вызвала широкий общественный резонанс

«Хотя, с точки зрения услуг, предоставляемых государством, все пользуются дорогами, бесплатной системой образования, здравоохранения и так далее. Поэтому, если мы хотим дальше развивать эти системы, то, конечно, определенное повышение налоговой нагрузки должно происходить, но не за счет тех предприятий, которые уже платят налоги в полном объеме, а за счет тех, кто работает в упрощенном режиме», — отметил глава МНЭ.

То есть, для того, чтобы вывести предпринимателей из тени, придется поэтапно снижать порог НДС, но ценой устранения налоговых послаблений для МСБ.

Справедливости ради отметим, что данный вопрос серьезно заинтересовал депутатов. Они задали спикеру немало вопросов. Некоторые даже открыто негодовали, что довольно редкое явление на пленарках. Однако в итоге Законопроект «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам налогообложения и таможенного администрирования» был принят в первом чтении.

Нефть не тянет, МСБ вытянет?

Видимо, понимая, что острая тема вызовет массу негативных откликов, Бишимбаев в тот же день написал пост в Фейсбуке, заметив, что тема резонансная и интересная обществу.

«Начну с того, что сегодня наш бюджет получает большое количество средств из Национального фонда (НФ), около 3 трлн тенге, при этом НФ пополняется при текущих ценах на нефть (40\$) только на сумму 1,3–1,5 трлн тенге. То есть, мы забираем из НФ бюджет неуклонно потребление почти на 1–1,5 трлн тенге больше, чем получаем. Значит, эту часть средств не получают будущие поколения. Если так будет продолжаться, размер НФ будет неуклонно снижаться», — отмечает министр. — Чтобы сбалансировать систему, есть два пути, которые надо применить — сокращать расходы и повышать доходы. Сокращение расходов — это тема отдельного разговора. А вот повышение доходов — это как раз про налоги и кодексы».

Министр отметил, что сегодня добывающий сектор несет на себе нагрузку в размере около 60%–70% от своей добавленной стоимости (это с учетом упавших в разы цен на нефть, металлы и т.д.), то есть нагрузка очень высока. «Все другие отрасли несут нагрузку в размере около 6%. Разница чувствуется. Очевидно, что дальше поднимать нагрузку на добывающую отрасль невозможно. Логика в том, чтобы сократить теневой сектор за счет тех, кто не платит налогов или занижает доходы», — поясняет Бишимбаев. — «Какие налоги недоплачены в бюджет? В РК от всего «возможного НДС» уплачивается оценочно около 19%, то есть 81%

возможных доходов от НДС не уплачиваются. И здесь нужен комплекс мер, которые МНЭ совместно с МФ и КГД, рассматривает».

По мнению министра, «в оптимистичном раскладе — это может дать бюджету в трехлетней перспективе дополнительно 0,5–0,6 трлн тенге».

Экономисты не согласны!

После выступления министра Фейсбук буквально «загудел». Свое несогласие с предложением МНЭ выразила группа казахстанских экономистов. В их числе: Төлеген Асқаров, Жарас Ахметов, Саян Комбаров, Мерuert Махмұтова, Асет Наурызбаев, Рахим Ошақбаев, Расул Рысмаубетов, Мұхтар Тайжан.

В своих аргументах экономисты отмечают, что дополнительный доход по НДС не обеспечит бюджетную устойчивость и не решит вопрос эффективности расходов бюджета. «Дополнительные налоговые платежи по НДС за 2018–2020 года составят 167 млрд тенге.

Для сравнения: в рамках республиканского бюджета на 2017–2019 года Банк развития Казахстана получит кредиты на аналогичную сумму — 80 млрд тенге в 2017 году и 87 млрд тенге в 2018 году. Таким

образом, по сути, 33 тысячи субъектов МСБ профинансируют БРК, который кредитует исключительно крупные проекты. Следует, что доходы от МСБ будут перераспределены в пользу к «высокоэффективных» крупных компаний», — поясняют экономисты.

К тому же, помимо уплаты НДС, субъекты МСБ должны будут вести как налоговый, так и бухгалтерский учет, составлять и сдавать сложную налоговую отчетность по НДС.

Что же касается заявления г-на Бишимбаева о том, что данная мера позволит вывести бизнес из «тени», то здесь экономисты согласились с депутатами мажилиса, которые справедливо заметили, что повышение порога не будет стимулировать бизнес, скрывающий сейчас свои доходы, выдавать чеки и платить НДС.

«Напротив, повышение порога по НДС, как и в целом повышение налоговой нагрузки, концептуально не решает вопрос выхода бизнеса из «тени», а, наоборот, будет стимулировать дробление среднего и крупного бизнеса на малые предприятия», — считают эксперты.

Если уж сравнивать, то с Россией

По данным МНЭ, «от всего возможного НДС уплачивается оценочно около 11%, то есть 89% возможных доходов от НДС не уплачиваются». Это является основным аргументом в пользу решения об отмене НДС и переходе к налогу с продаж. «Зачем государству налог, 89% которого не уплачивается в бюджет?», — задают вопросы экономисты, отмечая, что по информации КГД МФ РК, «на сегодня объемы сборов по НДС меньше, чем объемы, возмещаемые из бюджета по экспортным».

По данным МНЭ РК, «сумма различных льгот, предоставленных по НДС в целом по экономике, составляет 1,4 трлн тенге». При этом большая часть требований по возврату НДС приходится на крупных экспортеров. К примеру, 17 октября текущего года АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз» подтвердила получение возмещения НДС на сумму 24,5 млрд тенге (74 млн долларов США)».

Как считают эксперты, сегодня НДС выступает инструментом получения выгоды крупными экспортерами за счет уплаты НДС малым и средним бизнесом. Снижение порога по НДС еще больше усугубит ситуацию.

Да и сравнение порогового значения по НДС с развитыми странами не учитывает страновую специфику Казахстана. Наиболее адекватное сравнение может быть только со странами ЕвразЭС, в частности, с Россией.

«На сегодня предельный доход по упрощенной системе в России в 5 раз выше, чем в Казахстане: 319 млн тенге против 64 млн тенге. В соответствии с поручением президента РФ, предельный доход по упрощенной системе планируют повысить до 798 млн тенге (150 млн рублей). При этом ставки устанавливаются субъектами РФ от 1% до 6%. В Казахстане фиксированные — 3%, — говорится в заявлении экономистов. — Когда МНЭ РК отмечает, что в Казахстане «один из самых высоких в мире регистрационных порогов», не учитывается, что порог по НДС в РФ рассчитывается на основе 3 месяцев. На самом деле порог по НДС в РФ ниже, чем в РК, всего на 1/3, а не в 6,5 раз, как это преподносит МНЭ».

Выходит, что в случае снижения порога по НДС до 15 000 МРП, в Казахстане он станет в 1,5 раза ниже, чем в России. И тогда мы окончательно проиграем нашему соседу конкуренцию налоговых юрисдикций в сфере МСБ.

По мнению экономистов, налоговые инициативы не должны рассматриваться в отрыве от среднесрочной бюджетно-налоговой политики, которые реализует Министерство национальной экономики.

«Кнут» может быть неэффективен

Член совета по поддержке МСБ при партии «Нур Отан» Айгуль Соловьева заявила «КЪ», что против понижения порога НДС.

«В сложных экономических условиях важно создавать условия и формировать среду для развития МСБ», — отмечает она. — В случае снижения порога НДС субъектам бизнеса придется держать дополнительную единицу по бухгалтерской отчетности и ведению этой налоговой статьи. В конечном счете, их зарплата ляжет на простых потребителей. На мой взгляд, это послужит дополнительной мотивацией ухода малого бизнеса в тень, а администрирование этого налога с огромной долей в бизнесе обойдется государству в еще большие затраты».

>>> стр. 8

ЕБРР выделит 8,61 млрд тенге на поддержку казахстанского бизнеса

27 октября Председатель Правления АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек» Ерболат Досаев провел переговоры с первым вице-президентом Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) Филом Беннетом.

Стороны обсудили вопросы сотрудничества в области развития малого и среднего предпринимательства, привлечения финансирования в национальную валюту, финансирования жилищного строительства, сотрудничества в области подготовки и структурирования инвестиционных проектов, приватизации государственных активов, а также развития страховых продуктов.

В ходе переговоров Ерболат Досаев отметил важность наращивания взаимовыгодного сотрудничества по инвестиционным и инфраструктурным проектам, созданию регионального офиса по дистанционному обучению представителей малого и среднего бизнеса, финансовых институтов, а также привлечения опыта (технической помощи) ЕБРР по реализации планов по приватизации дочерних предприятий холдинга.

В свою очередь Фил Беннет сообщил, что построение устойчивой и инклюзивной экономики является для ЕБРР ключевым приоритетом. Вице-президент ЕБРР также сообщил о готовности поддерживать казахстанских предпринимателей, улучшать доступ к финансированию на уровне малых предприятий и предоставлять займы в местной валюте.

В ходе встречи также был подписан меморандум о взаимопонимании между Европейским банком



реконструкции и развития (ЕБРР), Международной финансовой корпорацией (IFC), АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек» и дочерней организацией Холдинга ТОО «Kazakhstan Project Preparation Fund» (KPPF).

В рамках меморандума будет создана диалоговая платформа для совместного поиска, отбора, структурирования и реализации концептуальных подходов для совместной реализации индустриальных и инфраструктурных проектов, в том числе проектов государственно-частного партнерства.

Холдингом «Байтерек» через дочернюю организацию ТОО «Kazakhstan Project Preparation Fund» (KPPF) ведется активное сотрудничество с ЕБРР и Международной финансовой корпорацией (IFC) по изучению и адаптации лучшей мировой практики в области структурирования работы KPPF по опыту международных аналогов.

Кроме того, дочерней организацией Холдинга — Фондом «Даму» было подписано соглашение о выделении ЕБРР 8,61 млрд тенге на поддержку казахстанского бизнеса.

Документ подписан первым вице-президентом ЕБРР Филом Беннетом, председателем АО «Банк ЦентрКредит» Владиславом Ли и председателем правления АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» Канышем Тулеушиным.

Средства будут выделены АО «Банк ЦентрКредит» под гарантию Фонда «Даму». Предусматривается, что из общей суммы 8,61 млрд тенге на проекты малого и среднего бизнеса будет направлено 6 млрд 750 млн тенге, на программу «Женщины в бизнесе» — 1 млрд 860 млн тенге.

Условия кредитования: максимальная сумма займа — до 900 млн тенге; срок кредитования — до 12 месяцев; ставка вознаграждения — до 16% годовых.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ЕЖЕДНЕВАЯ

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Altisco Partners»

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

«Нурлы-Тай», блок 5А, оф. 119

Тел./факс: +7 (727) 232-45-55.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

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

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

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

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

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

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

Технический редактор:
Клара ТРИТЕНКО

Корректорское бюро:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО,
Евгения ТРЫШКОВА

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

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

Корреспонденты в г. Астана:
Ербол КАЗИСТАЕВ

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве культуры и информации
Республики Казахстан.

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

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

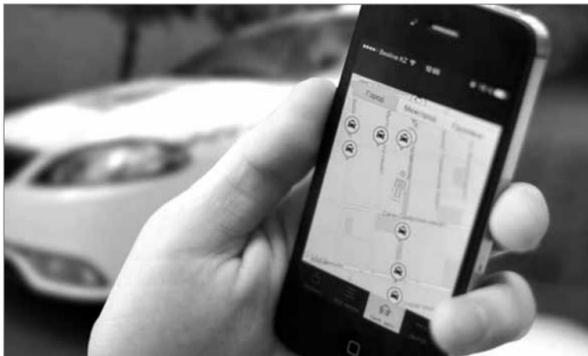
Тираж 10 300 экз.

Быть или не быть inDriver?

Конфликт

«Кь» получил ответы на запросы от Антимонопольного органа и Комитета транспорта по вопросу блокировки работы мобильного сервиса inDriver. Однако, как это часто бывает, вопросов меньше не стало. И до сих пор не понятно, чем же отличается inDriver от того же Uber. Мы обратились к юристу, представляющему интересы ТОО «Инсервис» Амиру Бегдесенову, чтобы хоть как-то пролить свет на ситуацию в целом.

Олеся БАССАРОВА



Антимонопольный комитет прокомментировал блокировку inDriver

перевозчиком такси, заключает договор по информационно-диспетчерскому обслуживанию с перевозчиками такси, включенными в реестр перевозчиков такси, и оказывает услуги при условии выполнения перевозчиком такси требований 3), 5) и 8) пункта 2 настоящей статьи».

И тут же комитет пишет, что «сервис inDriver оказывает свои информационно-диспетчерские услуги без проверки наличия у водителя разрешительных документов, соответствия частного извозчика требованиям законодательства».

Также поясняется, что комитет в конце прошлого и начале текущего годов проинформировал inDriver о нормах законодательства РК, после чего получил ответ о готовности сервиса inDriver к соблюдению требований законодательства относительно информационно-диспетчерских служб такси и уточнению данных требований в лицензионном соглашении (публичной оферты).

Совпадение?

И тут должно бы все закончиться, но нет. Оказывается, в ходе профилактических мероприятий ОВД в Актобинской области за занятие предпринимательской деятельностью без направления уведомления о начале деятельности в качестве перевозчика такси посредством мобильного приложения inDriver местной административной полицией в отношении граждан составлено 2 административных материала по ч. 1 ст. 463 Кодекса РК об административных нарушениях. Кроме того, в это же время от ТОО «Народное ТАХИ 39-000-1» (г. Костанай) поступило обращение с копиями 55 протоколов об административных правонарушениях, составленных органами

внутренних дел также в отношении граждан за осуществление перевозки пассажиров без регистрации, в том числе посредством мобильного приложения inDriver.

На основании этого Комитет транспорта обратился в Комитет связи, информатизации и информации МИР РК, который и вынес предписание от 15 апреля 2016 года об ограничении доступа к веб-сайтам www.indriver.com, www.indriver.ru и мобильному приложению для смартфонов сервиса inDriver на территории республики.

«Несмотря на ограничение распространения сервиса, владелец продукта продолжает оказывать свои незаконные услуги обходным путем, пользуясь адресным пространством (IP-адреса) компаний Google, включая магазин приложений», — отмечается в ответе комитета.

Что же касается других подобных сервисов, которые продолжают без проблем работать в стране, госорган отметил, что «... в ходе контрольных мероприятий в отношении других интернет-сервисов нарушения не выявлены, Комитетом обращения о блокировании веб-сайтов не направлялись».

В ущерб потребители

Понятно, что комитет не мудствовал над ответами, дав практически все то, что уже выходило в СМИ. В связи с этим прокомментируем ответ Комитета транспорта мы попросили Амира Бегдесенова, члена Совета по защите конкуренции Национальной палаты предпринимателей РК, партнера адвокатской конторы «Саят Жолши и Партнеры», представляющего интересы ТОО «Инсервис».

стр. 7 >>>

Mail.kz: информация для каждого, возможности для бизнеса

Телеком

В Алматы состоялась презентация обновленного портала электронного сервиса mail.kz, пользователями которого уже стали 700 тыс. казахстанцев. Новая версия включает почтовый сервер с доменом mail.kz, социальную сеть, SIP-шлюз для звонков между пользователями портала и платежный шлюз. Кроме того, mail.kz предоставляет пользователям возможность облачного хранения и содержит информационно-развлекательный контент.

Арман БУРХАНОВ

Партнером данного проекта выступило АО «Казхателеком». Помимо виртуального пространства под размещение серверов для компании-разработчика RS Solution «Казхателеком» поддержал начинания по внедрению платежного шлюза, информационных услуг и дополнительных сервисов, новых для казахстанского рынка IT. Кроме того, для компании, осваивающей новые рынки, представляет интерес ряд направлений, с развитием которых связана деятельность портала электронного сервиса mail.kz — в частности, сфера электронной коммерции, облачные сервисы и SIP-платформа.

Председатель правления АО «Казхателеком» **Куанышбек Есекеев** заметил, что компания на протяжении длительного времени работала над тем, чтобы в сознании потребителей превратиться из старой телекоммуникационной структуры в новую инфокоммуникационную, в которой будут представлены новые информационные сервисы. В этом заключается один из ключевых пунктов обновленной стратегии развития АО «Казхателеком», которую руководство компании представило в июне прошлого года перед широкой общественностью, партнерами и взаимодействующими организациями.

«Казхателеком» обладает развитой технологичной инфраструктурой, наша сеть надежно защищена и позволяет внедрять новые услуги и сервисы, размещая на серверах большой объем данных. Мы рады выступить партнерами первого национального сервиса такого масштаба. Кроме того, внедрение данного проекта свидетельствует о проникновении в Казахстан глобальных трендов и о нашей готовности как инфокоммуникационного оператора, и наших партнеров, предоставлять эти сервисы», — отметил Куанышбек Есекеев.

Несмотря на наличие почтового сервиса, который, безусловно, очень важен, mail.kz — это намного больше, чем просто почта, говорит директор по ИКТ-сервисам АО «Казхателеком» **Бикеш Курмангалиева**. «Это платформа, которая позволит генерировать много полезных приложений. Разработчики смогут предлагать свои прикладные сервисы: образовательные, развлекательные, сервисы в области электронной коммерции — и интегрировать их на эту



платформу. В результате предприниматели сэкономят свои ресурсы за счет того, что им не надо будет арендовать офис, делать платформу, платежный шлюз, SIP-телефонию. Все эти функции берет на себя mail.kz. А благодаря наличию большой пользовательской аудитории молодые IT-предприниматели получат возможность монетизировать свои сервисы», — считает Бикеш Курмангалиева. Таким образом, для казахстанских пользователей внедрение проекта означает открытие новых возможностей для продвижения персонального бренда, продукта собственной компании, что в конечном итоге станет подспорьем для развития МСБ за счет более эффективной работы с целевой аудиторией, потенциальными рекламодателями и потребителями товаров и услуг.

До конца следующего месяца в рамках портала будут внедрены услуга SMS-мессенджера и платежный шлюз, интегрированный с банками и процессинговыми центрами, ведутся переговоры с платежными системами РК, чтобы предоставить пользователям максимально удобный сервис для проведения платежей внутри mail.kz как за услуги портала, так и другого формата — налогов, штрафов, коммунальных услуг.

Предприниматели, предоставляющие платные сервисы на mail.kz, будут работать по модели разделения доходов (revenue sharing). Пока портал существует в формате веб-версии, но, по словам Бикеш Курмангалиевой, уже в следующем году будет доступна мобильная версия, что обеспечит дополнительный рост аудитории.

Генеральный директор компании RS Solution **Сергей Алабугин** подчеркнул, что проект имеет несколько направлений и для его стабильной работы необходима надежная платформа, инженерная инфраструктура. Все эти составляющие компания-разработчик нашла в лице «Казхателекома», подчеркнул руководитель RS Solution.

«mail.kz — это в первую очередь национальный почтовый сервер, который предоставляет электронные адреса с одноименным доменом, а также выделяет пользователю 300 Мб для почты и 10 Гб для хранения своих файлов. Мы организовали интерфейс почтового сервера таким образом, чтобы пользователь мог максимально интуитивно разобраться как он работает. Уникальность решения

также заключается в том, что мы даем открытую платформу для электронного бизнеса», — отметил Сергей Алабугин. По словам представителя компании-разработчика, одним из ключевых сервисов также является SIP-телефония, предоставляющая возможность бесплатных звонков между пользователями портала. Зарегистрированному пользователю достаточно ввести свой ИИН, который становится уникальным номером на портале, и зная ИИН родственника или друга, можно совершать бесплатные звонки посредством SIP-шлюза.

Большое значение для инициаторов проекта имеет его социальная составляющая. Mail.kz — это прежде всего отечественная платформа для казахстанского контента, который представлен на трех языках, соответственно, разработчики сосредоточились на том, чтобы информация и сервисы, доступные пользователям портала, были актуальны для жителей Казахстана. «Мы не претендуем на роль СМИ. Mail.kz является информационным хабом. Мы уже заключили несколько договоров с крупнейшими информационными агентствами страны, которые предоставляют нам контент на двух языках», — отметил Сергей Алабугин.

Ориентир на локальный контент уже оценили казахстанские пользователи, что выразилось прежде всего в росте аудитории, который, по признанию разработчиков, опередил ожидания. «Запуск проекта состоялся 1 июля, и изначально мы настраивались на то, что в течение месяца получим 50 тыс. подписчиков, но за 4 месяца на mail.kz зарегистрировались 700 тыс. казахстанцев, и если такие темпы прироста аудитории сохранятся, то до конца года мы можем рассчитывать на 1,5 млн пользователей», — считает Сергей Алабугин.

Среди тех, кто оценил преимущества обновленного портала, жительница Алматы **Ляззат Мухаметрахимова**, зарегистрировавшаяся на mail.kz практически сразу после запуска ресурса. По словам девушки, портал прост в использовании, безопасен, содержит актуальную информацию. «Я использую почтовый сервис для переписки с друзьями и родственниками, участвую в конкурсах, а братья и сестры, которые учатся в университетах, находят здесь актуальную информацию для рефератов и курсовых работ», — говорит Ляззат Мухаметрахимова.

BI Group изучает опыт Японии



В Астане состоялась форум поставщиков и подрядчиков BI Group Construction и BI Group Engineering, реализующих проекты в сфере дорожного и инфраструктурного строительства. Представители 150 компаний смогли пообщаться непосредственно с топ-менеджментом компании.

28 октября в Астане состоялся форум поставщиков и подрядчиков BI Group Construction и BI Group Engineering. Это уже второе в этом году масштабное мероприятие, которое является главной площадкой для взаимодействия BI Group с бизнес-партнерами.

Сегодня BI Group активно внедряет в свою работу Lean-культуру. Она направлена на сокращение издержек для увеличения прибыльности бизнеса. Для успешного внедрения топ-менеджмент застройщика посетил Японию для изучения опыта компании Toyota.

«В Toyota работа выстроена невероятно эффективно. Если с таким успехом будем работать мы с вами, мы сможем достичь значительно большего. Потому что наши издержки у нас внутри. К примеру, то, что могут сделать 12 человек, делают 18 человек. Неоправданные затраты в итоге приводят к высокой стоимости и не самому лучшему качеству. Данный форум позволит нам расти и развиваться вместе посредством общения и обмена опытом», — заявил Председатель совета директоров BI Group **Айдын Рахимбаев**.

«BI Group большие планы по освоению российского рынка, уже открыты офисы в Москве и Санкт-

Петербурге. Нам хотелось бы, чтобы 50% подрядчиков, которые будут работать с нами в российских проектах, были казахстанские компании, с кем мы уже работали, доверяем друг другу, поэтому готовы работать с нынешними бизнес-партнерами и в России», — добавил Рахимбаев.

Также глава BI Group рассказал об опыте компании Toyota в работе с партнерами. По его словам, японская компания выполняет лишь 15% общего объема работ, львиная доля за подрядчиками. «Да, у них очень серьезные бизнес-партнеры, но я считаю, что у нас в BI Group не менее проверенные. Поэтому если на прошлом форуме мы говорили, что готовы отдать подрядчикам 70% работ, то сегодня мы готовы предоставить и 80%, и 85%, а на некоторых проектах все 90%».

Также по инициативе поставщиков и подрядчиков BI Group был создан Совет бизнес-партнеров. Целью его является решение проблемных вопросов, совместный рост и эффективное взаимодействие. «Задача совета — совершенствование производственных систем и поиск потерь и затрат. Это позволит и BI Group, и подрядчикам быть более рентабельными», — заявил генеральный директор «АБК-Автодор НС», глава Совета бизнес-партнеров **Арман Жакевов**.

«Оборот холдинга BI Group Construction составляет 113 млрд тенге, из них 65% выполняет подрядные организации. 41% от общего количества проектов — это промышленно-гражданское строительство», — заявил Председатель совета директоров BI Group **Айдын Рахимбаев**.

«BI Group большие планы по освоению российского рынка, уже открыты офисы в Москве и Санкт-

председатель правления BI Group Construction **Талгат Кожаметов**.

Заместитель председателя правления BI Group Engineering **Метин Палик** рассказал о перспективных проектах холдинга: «Приоритет BI Group Engineering — это нефтегазовый сервис. Один из самых важных — проект будущего расширения «Тенгизшевройл». В этом проекте примут участие 20 тыс. человек, 60% из них — граждане Казахстана. Сейчас там уже началось строительство маршрута транспортировки грузов. Часть тендеров по проекту будет объявлена в нынешнем году, оставшаяся — в следующем».

«Второе важное месторождение — Карачаганак. Работы по нему начнутся в ближайшее 2–3 года. Сумма оценивается в \$8–10 млрд», — добавил спикер.

Вместе с тем BI Group первыми в Казахстане внедряют систему Lean. Это должно положительно сказаться на рентабельности и прибыльности компании и ее партнеров.

«Для изучения Lean-культуры 16 человек, в составе которых были представители BI Group и подрядчиков, посетили Японию. Основная цель Lean — уменьшение издержек для повышения рентабельности бизнеса. Если упорядочить работу и сделать процесс бережливым, мы сможем снизить стоимость товаров и услуг, а это в свою очередь увеличит спрос на нашу с вами работу», — обратился к партнерам компании генеральный директор KAZPACO BI Group **Дулат Кутербек**.

Стоит отметить, что в данном форуме приняли участие партнеры, работающие в сфере строительства дорог и инфраструктуры. Подобное мероприятие для подрядчиков и поставщиков в области жилищного строительства состоится 16 ноября.

Сельское хозяйство

Более 250 сельскохозяйственных предприятий собрались в Астане, чтобы обсудить состояние отрасли в Казахстане. Больше всего говорили о проблемах в области скотоводства, ветеринарии, производства молока и мяса.

Ербол КАЗИСТАЕВ

В Астане при поддержке Министерства сельского хозяйства РК, акимата Астаны, АО «НУХ «КазАгро» прошла выставка сельского хозяйства и пищевой промышленности Kazfarm 2016. В ней приняли участие более 250 компаний из 32 стран мира. Участию иностранных организаций содействовали Министерство сельского хозяйства Грузии, Посольство Финляндии в Казахстане, Торговое представительство Российской Федерации в Казахстане и Союз немецких машиностроителей.

На мероприятии представители различных сельскохозяйственных компаний и ассоциаций обсуждали пути решения.

Казахстанское скотоводство

Как заявил главный специалист Республиканской палаты по молочному скотоводству **Руслан Бекишев**, основной проблемой отечественных скотоводческих компаний является сохранение молодняка.

«У нас низкая племенная продажа. Потому что порядка 30% в год убывает скота. Именно поэтому компании не могут реализовать скот, им приходится оставлять молодняк для сохранения поголовья скота. Привело это к тому, что об экспорте казахстанского молока пока говорить не приходится. У нас около 1 млн тонн — импортное. Основные поставщики — это Россия и Беларусь».

Дело в том, что в 90-х годах прошлого столетия большое количество скота пошло под нож. Сейчас и государство, и сами производители активно занимаются увеличением поголовья», — рассказал собеседник «Кь».

По его словам, основной деятельностью Республиканской палаты по молочному скотоводству является координация селекционных примеров.

«Мы оцениваем коров, выявляем их отрицательные качества и подбираем им быков-улучшателей, оценивая последних по их дочерям. Еще нашей задачей является защита прав товаропроизводителей. Стоит отметить, что членами нашей палаты являются 238 хозяйств, в которых числится 84 тыс. голов племенного скота», — добавил Руслан Бекишев.

Согласно его информации, самыми активными регионами в животноводстве являются Костанайская, Алматинская, Восточно-Казахстанская области. Начинает набирать обороты Южно-Казахстанская область — туда сейчас завозят скот с Украины, из России и США. Основными поставщиками скота в Казахстан являются США, Канада, Венгрия, Германия, Украина, Россия и Чехия.

Что касается господдержки, то, по словам собеседника «Кь», она достаточно обширна и активна.

«Сейчас субсидии выделяются на корма, селекционно-племенную работу, молоко. Стоит отметить, что субсидии на молоко выделяются за каждый литр произведенного молока, помимо этого компании еще и реализовывают его», — сказал он.

Ветеринария

На выставке свои услуги представили компании, занимающиеся искусственным осеменением и ветеринарией. Частью немецкого стенда выставки стала компания Masterrind, которая только выходит на казахстанский сельскохозяйственный рынок. По словам их представителей, организация пока налаживает связи с казахстанскими госструктурами для дальнейшей плодотворной работы.

«Masterrind — это немецкая племенная ассоциация и организация, а также станция по искусственному осеменению. К примеру, если казахстанский товаропроизводитель желает приобрести импортный скот, то мы можем провести отбор (скота) и организовать поставку. Сравнительно с другими странами Казахстан не очень активен в импорте скота. Думаю, основная причина — это тяжелая экономическая ситуация в связи с падением цен на сырьё», — заявила глава отдела международных продаж крупного рогатого скота Masterrind **Юлия Вейбер**.

Собеседница «Кь» сообщила, что немецкие стенды на выставке были помечены маркировкой Made in Germany. Это была инициатива Министерства сельского хозяйства Германии. Ведомство предложило компаниям, заинтересованным в выходе на казахстанский рынок, представить свои товары и услуги на выставке.

Также на выставке была представлена казахстанская ветеринарная компания. ТОО «Асыл Кошке Зооветснаб» работает уже более 20 лет. Компания занимается ветеринарными препаратами и ведет техническое сопровождение хозяйств. По словам представителя организации, на сегодняшний день НДС в размере 12% влечет за собой сильное удорожание стоимости, что создает финансовые сложности скотоводам.

«Мы являемся дистрибьюторами крупных иностранных компаний, это фармацевтические препараты из США, Польши, оборудованные для молочных ферм из Швеции, а также искусственное осеменение из Германии», — заявила заместитель директора ТОО «Асыл Кошке Зооветснаб» **Татьяна Заблоцкая**.

«Государственная поддержка сельского хозяйства в основном осуществляется путем субсидирования и кредитования хозяйств. Но для дистрибьюторов, конечно, подобных проектов значительно меньше», — добавила спикер.

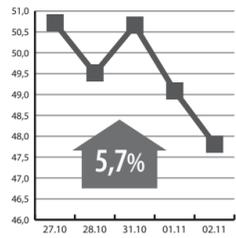
стр. 10 >>>

ИНВЕСТИЦИИ

ОФИЦИАЛЬНЫЕ КУРСЫ ВАЛЮТ НА 02/11/16

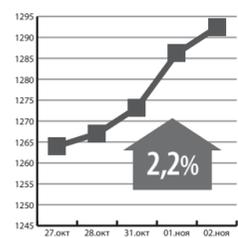
1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	252.18	1 ДИРХАМ ОАЭ	AED / KZT	89.89	1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN / KZT	83.44	1 ТАЙСКИЙ БАТ	THB / KZT	9.45	1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK / KZT	37.04
100 БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ	BYN / KZT	174.02	1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	330.12	1 РИЯЛ САУДСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	88.02	1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	107.25	1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	332.21
1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ	BRL / KZT	105.77	1 ЕВРО	EUR / KZT	359.3	1 МЕКСИКАНСКИЙ ПЕСО	MXN / KZT	17.84	100 УЗБЕКСКИХ СУМОВ	UZS / KZT	10.71	1 ЮЖНО-АФРИКАНСКИЙ РАНД	ZAR / KZT	23.9
10 ВЕНГЕРСКИХ ФОРИНТОВ	HUF / KZT	11.67	1 ИНДИЙСКАЯ РУПИЯ	INR / KZT	4.94	1 МОЛДАВСКИЙ ЛЕЙ	MDL / KZT	16.55	1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	12.89	1 КRW / KZT	KRW / KZT	29.16
1 ДАТСКАЯ КРОНА	DKK / KZT	48.31	1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	48.72	1 НОРВЕЖСКАЯ КРОНА	NOK / KZT	39.98	1 ЧЕХСКАЯ КРОНА	CZK / KZT	13.31	1 JPY / KZT	JPY / KZT	3.16

BRENT (27.10 – 02.11)



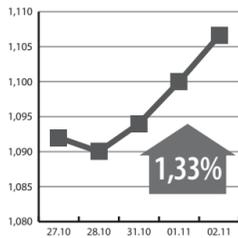
Падение цены нефти обусловлено отсутствием прогресса в переговорах и растущими противоречиями между странами ОПЕК.

GOLD (27.10 – 02.11)



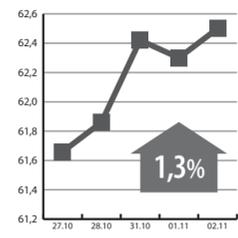
Рост цены золота обусловлен ослаблением USD в связи с предстоящими президентскими выборами в США.

EUR/USD (27.10 – 02.11)



Рост котировки обусловлен ослаблением USD в связи с предстоящими президентскими выборами в США.

USD/Rub (27.10 – 02.11)



Ослабление рубля обусловлено падением нефтяных котировок.

Обзор сырьевого рынка

Решение о сокращении добычи нефти пока не принято

Анастасия ИГНАТЕНКО, аналитик ГК TeleTrade

Стоит отметить, что закрытие октября определило некоторые тенденции на текущий месяц. Так, например, котировки эталонных марок Brent и WTI закрыли октябрь разворотной свечой «падающая звезда». Как правило, «падающая звезда» появляется на растущем рынке и предвещает скорый приход понижательного тренда.

Так что, несмотря на тот факт, что Россия и другие нефтедобывающие страны, не входящие в ОПЕК, подтвердили свою готовность присоединиться к соглашению по стабилизации добычи, я напомню, что решение об объемах сокращения добычи пока не принято.

2 ноября с утра отчет о запасах нефти от Американского института нефти (API) внес свою лепту в ход торгов. Согласно отчету товарные запасы нефти выросли на 9,3 млн баррелей, показав максимальный рост с марта этого года. Также ждем данных от Минэнерго США в 17:30 мск.

К настоящему моменту (на 2 ноября) цены на черное золото подошли к очень важному уровню поддержки, который соединяет минимумы января с минимумами июля и сентября. В случае прохождения данного рубежа вниз, а для нефти марки Brent это уровень \$48 за баррель, для WTI — \$46,5 за баррель, рынок нефти ускорит свое падение.

В этом случае стоит ожидать возврата котировок Brent и WTI в районы \$42,5 и 41 за баррель соответственно. Ожидания аналитиков Goldman Sachs относительно вероятности того, что ОПЕК в этом месяце договорится о сокращении объемов добычи, приближаются к нулю. По их мнению, цены на нефть в ближайшее время могут упасть к уровню \$40 за баррель.

Эксперты указывают на то, что наращивание объемов добычи в октябре среди не только стран ОПЕК, но и производителей, не входящих в картель, говорит о том, что запасы вряд ли начнут сокращаться ранее второго полугодия 2017 года.

В начале недели было опубликовано исследование, согласно которому производство нефти в странах ОПЕК в октябре 2016 года увеличилось до рекордного уровня. В октябре оно составило 33,82 млрд баррелей в сутки против 33,69 млн б/с месяцем ранее. Октябрьский уровень превышает верхнюю границу целевого уровня добычи на 820 тыс. б/с, согласованного на сентябрьской встрече ОПЕК, что является негативным фактором для рынка нефти.

Если говорить о секторе драгметаллов, то октябрь для него стал месяцем потерь. Золото просело на 3,7%, закрытие состоялось на уровне \$1276,80 за унцию, в то время как минимумом месяца стала отметка \$1240,50 за унцию. Платина закончила октябрь третьим подряд месяцем снижения, потери составили 4,95%, закрытие состоялось на уровне \$981,70 за унцию. Минимум был достигнут на отметке \$927,30 за унцию, после чего произошел разворот цены вверх. Серебро «похудело» на 7,34%, закончив месяц на уровне \$17,80 за унцию, хотя цены просадили и до отметки \$17,11 за унцию.

Однако в первый день ноября все драгметаллы показали неплохой рост, и, на мой взгляд, он связан с тем фактом, что от заседания ФРС США биржевики ничего не ждут. Почти все трейдеры уверены в том, что менять монетарный курс властям сейчас невыгодно, чтобы не создавать волатильность перед президентскими выборами. Запас по времени до декабряского заседания создает почву для игры вверх по данным инструментам.

Чем мягче будет риторика выступления, тем сильнее могут вырасти цены. Однако определяющей новостью на этой неделе, как мне кажется, может стать вовсе не заседание ФРС, а ежемесячная публикация данных по рынку труда Америки. Прогнозируется снижение показателя безработицы с 5 до 4,9% и рост числа рабочих мест вне с/х отрасли до 176 тыс.

Выход более сильных данных может поддержать американскую валюту, которая может перехватить инициативу в конце недели. Данные выйдут в пятницу в 15:30 мск.

Прогнозы на сырьевом рынке до конца 2016 года

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

С точки зрения достижений, которые мы наблюдали в начале 2016 года, ожидалось, что в последнем квартале года произойдет восстановление цен на нефть. Считалось, что цена, снижавшаяся в течение длительного периода времени, в конце концов вызовет стремительный рост спроса и приведет к снижению дорогостоящего производства, что станет достоянным фактором восстановления баланса на рынке. Вместо этого рынок нефти держится в диапазоне от \$45 до 50 за баррель, из которого он попытается вырваться в конце года.

Увеличение объемов поставок нефти странами ОПЕК (как за счет новых объемов производства, так и за счет уменьшения сбоев в поставках энергосистем), а также объемов добычи в России, которые бьют новые рекорды, вновь отсрочило процесс восстановления баланса. Кроме того, в прошедшем квартале наблюдалось возрождение деловой активности среди американских компаний с высокой себестоимостью добычи нефти, которые вновь увеличивают количество буровых вышек на фоне стабилизации добычи нефти.

Стратегия наращивания добычи с последующим выводом на рынок больших объемов нефти, принятая Саудовской Аравией в ноябре 2014 года, была отменена 28 сентября, когда на встрече в Алжире члены ОПЕК решили сократить производство на 700 тыс. баррелей в сутки. Вопрос распределения энергоресурсов должен быть согласован на следующем официальном заседании ОПЕК, которое состоится 30 ноября.

Такое решение было принято с целью оказания поддержки рынку, и возможности для роста будут ограничены до тех пор, пока не появятся признаки уменьшения избытка предложения.

Но некоторые вопросы остались без ответа:

- 1) Кто будет сокращать производство, учитывая тот факт, что некоторые члены ОПЕК, включая Нигерию, Ливию и в особенности Иран, будут освобождены от этого обязательства?
- 2) Кто компенсирует потенциальное увеличение добычи в Нигерии и Ливии влпоть до каждого барреля?
- 3) Будет ли ОПЕК отвечать за выполнение своего решения? Как показывает история, фактические объемы производства в большинстве случаев превосходили согласованные лимиты.
- 4) Когда обязательства по сокращению добычи вступят в силу? Если они не будут согласованы до 30 ноября, то последствия проявятся лишь намного позднее в 2017 году.

Корень проблемы кроется в деталях. Это было простое решение по сравнению с теми невыгодными условиями, на которые странам придется согласиться до 30 ноября. Если Россия присоединится к договору, то это будет надежная сделка, которая может привести к росту цен на нефть до июльских уровней, но вряд ли значительно выше на данном этапе.

Американские добывающие компании использовали возможности хеджирования на 2017 и 2018 годы. Между тем эксперты центральных банков с отрицательными ставками доходности обеспечили готовность инвесторов предоставлять денежные средства этому сектору. Если сделка ОПЕК удастся, то она также воодушевит американских и других производителей с высокой себестоимостью добычи, так как это дает возможность стабилизировать и в конечном итоге увеличить производство.

Лидеры роста и падения (27.10 – 02.11)

KASE

рост	изм. %	падение	изм. %
AO «Bank Шпрэггед»	-1,90%	AO «КЕБОС»	0,35%
KAZ Minerals PLC	5,40%	AO «Казакстемкон»	0,29%
AO «Народное сберегательное банк Казахстана»	0,80%	AO «КаптрансОйл»	0,42%
AO «Косм»	1,04%	AO «Разведка Добыча «КазЦентрайл»	-0,01%

NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
Chevron Energy	2,70%	Hormat Int. Industries	-2,69%
Southwestern Energy	1,10%	Deumont Mining	2,15%
Parathon Oil	1,30%	Gap	3,95%
Murphy Oil	-1,09%	Aurodesk	-1,93%
Range Resources	-0,93%	Passdaq	2,88%
Transocean	-3,71%	Styria Solutions	-1,79%
ONEOK	-1,30%	FS Petrosks	0,69%
Freeport-McMoRan	1,84%	Starbucks	-1,54%
Apache	3,50%	Allergan	0,52%
Devon Energy	1,60%	Micron Technology	-1,51%

MMBВ

рост	изм. %	падение	изм. %
Башнефть АНК	-2,8%	ТМК	-0,40%
Норникель	4,39%	АЛРОСА	0,35%
Норникель	-1,19%	Сбербанк	0,25%
АДК «Система»	4,09%	ФосАгро	-1,22%
Транснефть (руб.)	2,74%	ФПК	1%

PTC

рост	изм. %	падение	изм. %
Норникель	1,40%	ФосАгро	-1,30%
Башнефть АНК	-1,01%	ТМК	0,18%
Норникель	2,10%	Роснефть	2%
ВТБ	-0,01%	ФПК	-0,86%
СОВЕРС	2%	Илком (руб.)	0,72%
АДК «Система»	1,10%	Сбербанк (руб.)	0,70%
Башнефть АНК (руб.)	1,1%	Polymetal International	-1,39%
Сургутнефтегаз	1,30%	ФПК	2,30%
Транснефть (руб.)	0,87%	Н. Вудко	-0,24%
ЛУКОЙЛ	1,4%	Вереско-Холдингс РПО	-2,50%

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Deutsche Bank AG	5,12%	Deutsche Boerse AG	-1,80%
ThyssenKrupp AG	3,54%	Frisoni (Medical Care AG & Co KGaA)	3,20%
Volkswagen AG	-1,30%	ProSiebenSat.1 Media SE	-1,80%
Commerzbank AG	2,10%	Yoneda SE	-1,30%
Boehringer Ingelheim Biotec AG	-3,10%	Deutsche Lufthansa AG	-0,70%
Daimler AG	0,10%	Henkel AG & Co KGaA	2,20%
Continental AG	3,10%	Baiersdorf AG	1,31%
BASF SE	-2,94%	adidas AG	2,90%
Linde AG	1,88%	Freemove SE & Co KGaA	2%
Inficon Technologies AG	-1,54%	Merck KGaA	1,18%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	1,80%
Dow Jones	-0,72%
FTSE 100	-0,10%
NASDAQ	-1,92%
Nikkei 225	1,60%
S&P500	-1,91%
PTC	0,30%
Hong Seng	-1,30%
ММВБ	0,20%
IBOVESPA	-1,80%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	-6,90%
Natural Gas	1,20%
Алюминий	1,60%
Медь	3,80%
Никель	1,20%
Олово	2,03%
Паладий	0,21%
Платина	2,06%
Серебро	3,10%
Цинк	4,38%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	-0,68%
Eur/JPY	0,95%
Eur/Kzt	-1,51%
Eur/Rub	2,50%
Eur/USD	1,50%
Usd/Chf	-2,09%
Usd/JPY	-1,15%
Usd/Kzt	1,50%
Usd/Rub	1,02%

ИНВЕСТИДЕЯ

Акции Microsoft: облачное будущее IT-гиганта

После выхода позитивного квартального отчета инвесторы в очередной раз убедились в потенциале дальнейшего роста Microsoft, в результате чего акции побили рекорд 1999 года и продолжают расти. Как считают аналитики компании ИК «Фридом Финанс», акции Microsoft достигнут отметки в \$70 и принесут инвестору 15% прибыли.

Аналитики компании ИК «Фридом Финанс»

— **Объясните, с чем связан последний рост цены акций Microsoft?**

— После выхода квартального отчета, опубликованного 20 октября после закрытия торгов, акции Microsoft начали свое ралли и достигли нового абсолютного максимума, побив рекорд 1999 года. В понедель-

ник, 24 октября, бумаги продолжили расти и зафиксировались на уровне \$61. Нетрудно догадаться, что квартальные результаты корпорации превзошли все ожидания и убедили инвесторов в реинкарнации IT-гиганта. Однако, по нашим прогнозам, это только начало.

— **Что помогло компании хорошо отчитаться?**

— Microsoft показала хорошую квартальную отчетность в связи с тем, что компания завершила свои изменения в бизнес-модели и наконец начала наращивать выручку и прибыль, что и помогло уверенно превоиди прогнозы Уолл-стрит. По нашим ожиданиям, в ближайшем будущем финпоказатели будут только расти.

— **Почему вы считаете, что финансовые показатели Microsoft будут расти?**

— Дело в том, что облачный бизнес только начал набирать обороты. Так, например, доходы кор-

поративного сервиса Azure выросли на 116% г/г, превывсив прирост за прошлый квартал, что говорит о формировании тренда. При этом увеличить доходы компании в будущем поможет развитие самых перспективных направлений, таких как виртуальная реальность, обработка данных с беспилотных авто, искусственный интеллект, Big Data и другие. Также немаловажен фактор постоянного совершенствования основных продуктов Microsoft: Windows, Office и другие решения для частных и бизнес-пользователей. Переход на более актуальные способы монетизации и развитие сервисов играет существенную роль в формировании текущего денежного потока компании.

— **Почему стоит покупать акции Microsoft?**

— Microsoft является одной из крупнейших корпораций в мире, по размеру капитализации компания занимает третье место на американ-

ском рынке, входит в индексы S&P 500 и DJ 30. Также Microsoft стабильно платит дивиденды, текущая доходность превышает 2,5%. Следующая причина роста и развития бизнеса — интеграция с LinkedIn и другими кулленскими недавно сервисами, которые открывают двери в самые различные сферы IT, начиная от онлайн-обучения и видео и заканчивая интернетом вещей и искусственным интеллектом. Это делает акции Microsoft хорошим вариантом даже для консервативного инвестора.

— **Не могли бы вы дать рекомендацию по торговле акциями Microsoft?**

— Сегодня цена одной акции составляет \$59,62. Мы ожидаем, что акции вырастут до \$70, где и рекомендуем инвесторам фиксировать прибыль. Прибыль инвестора на росте цены акций компании Microsoft сможет составить в среднем 15%.

ВАЛютный обзор

Сергей КОЗЛОВСКИЙ, руководитель аналитического отдела Grand Capital

Рынок готовится к выборам в США и заседанию ОПЕК, в связи с этим наблюдается интересное явление, хотя и не редкое для текущего года: снижаются нефть, доллар США и фондовые индексы, отражающие общую динамику рынка. Цены на золото во вторник несколько повысились на фоне ожидания решения по ключевой процентной ставке ФРС в среду.

Доллар США

Во вторник началось заседание ФРС, а в среду ФРС обновит решение по ключевой ставке. Эти события в значительной степени интересуют инвесторов, так как они могут проанализировать о времени очередного повышения процентных ставок. Согласно анализу фьючерсов на ключевую процентную ставку ФРС на рынках крепнет уверенность в том, что Федер резерв уже в декабре повысит своей целевой диапазон для этой ставки до 0,50–0,75% против текущего диапазона 0,25–0,50%. Отметим, вероятность подобного развития событий в понедельник оценивалась в 72,5 против 68% в пятницу согласно фьючерсам на СМЕ. Вероятность повышения ключевой ставки на ноябрьском заседании невелика и составляет 7,2%. Продажи американского доллара продолжают до четверга включительно. В пятницу ожидаем выхода отчета Министерства труда США по занятости. Хорошие данные поддержат доллар США и окажут давление на золото и резервные валюты: швейцарский франк и японскую иену.

Британский фунт

Результаты последнего опроса менеджеров по снабжению производственного сектора Великобритании показали, что ослабление фунта поддержало экспортные заказы в производственном секторе, но также обусловило резкий рост затрат на сырьевые товары. Воздействие динамики фунта особенно сильно отражалось на импорте, так как производители столкнулись с едва ли не самым быстрым темпом роста средних цен на сырье за 25 лет, в течение которых проводятся такие опросы. В настоящий момент рынок не готов к восстановлению фунта, однако спрос на валюту ожидаемо вырастет в I квартале 2017 года. Стоит присмотреться к фунту, имея четкие уровни выхода из позиции на случай очередного обвала.

Российский рубль

Российский рубль также под давлением, теряя поддержку в виде продаж валюты экспортерами после окончания налогового периода, а также падения нефтяных цен марки Brent ниже уровня \$50 за баррель. Дополнительное давление на рубль оказали также негативные данные по ВВП РФ. Мы ждем снижения нефти к \$47 — следовательно, рекомендуем продавать рубль.

Японская иена

Банк Японии во вторник сообщил о том, что объем покупок японских государственных облигаций с различными

сроками погашения в ноябре останется неизменным. По сообщению центрального банка, в ноябре покупки облигаций с оставшимся сроком погашения 10–25 лет по-прежнему составят 190 млрд японских иен (\$1,81 млрд). Объем покупок гособлигаций с оставшимся сроком погашения более 25 лет в рамках ближайшего аукциона тоже останется без изменений, на уровне в 110 млрд иен. На прошлой неделе управляющий Банка Японии Харахико Курода сказал, что не удивится некоторому росту доходности облигаций с очень длительным сроком погашения. Данный комментарий привел к росту ожиданий относительно того, что Банк Японии сократит объем покупок таких гособлигаций. На этом фоне курс японской иены останется под давлением, рекомендуем удерживать длинные позиции (на покупку) по всем иеновым парам.

Швейцарский франк

Швейцарский национальный банк (ШНБ) в 2017 году будет менее активно присутствовать на валютном рынке в 2017 году по сравнению с текущим годом. Ставка ШНБ по депозитам будет сохраняться на уровне –0,75%, по крайней мере вплоть до конца 2017 года, а центральный банк будет по необходимости приобретать валюты других стран. Швейцарский национальный банк будет менее активно действовать на валютном рынке по сравнению с 2016 годом. Таким образом, допускаем некоторое усиление швейцарского франка. Что касается краткосрочных перспектив, стоит рассмотреть к покупке пары USD/CHF на фоне роста риск-аппетита после пятничного отчета Минтруда США.

Канадский доллар

Экономика Канады в августе росла в соответствии с ожиданиями на фоне увеличения производства в горнодобывающем и нефтегазовом секторах, которое наблюдается уже третий месяц подряд. Согласно данным, представленным Бюро статистики Канады во вторник, ВВП Канады в августе вырос на 0,2% по сравнению с предыдущим месяцем и составил 1,68 трлн канадских долларов (\$1,25 трлн). Показатель совпал с ожиданиями участников рынка. Оценка роста ВВП Канады за июль была пересмотрена в сторону понижения, до 0,4 с 0,5%, отметили в бюро статистики. Положительная статистика, вероятно, окажет некоторую поддержку канадскому доллару, который снижается против доллара США с мая текущего года и которому не помогает даже растущая нефть. Покупки «канадца» в паре USD/CAD стоит рассматривать как краткосрочные идеи с целью 1,3200.

Евро

На этой неделе евро будет сложно продолжить восстановление ввиду отсутствия дополнительных стимулов. Даже если основная валютная пара евро/доллар успешно преодеет уровень 1,10, потенциал ее снижения, видимо, сохранится, пока она не пробьет максимум середины октября — 1,1015.

Рустам АГЕЕВ,

основатель Harrylon

Родился 12.09.1968 в Алматы.

Закончил школу №120 с углубленным изучением английского языка. После окончания школы служил в армии, на флоте в Севастополе.

Свою бизнес-деятельность начинал в сфере ритейла оборудования для развлекательных заведений.

В 2006 году принял решение открыть новое направление бизнеса – уникальный для Казахстана проект крытых парков – на тот момент названный Babylon, с 2010 года компания совершила ребрендинг и стала называться Harrylon.

С 2016 года открыл новое направление – установка крупных объектов (аттракционов), органично вписывающихся в городской ландшафт; первым таким проектом стало колесо

обозрения – Harryuee.

В настоящее время реализует уникальный проект в рамках ЭКСПО-2017.

Имеет высокие спортивные достижения. Занимался различными восточными единоборствами, является Мастером спорта СССР, чемпионом средней Азии и Казахстана по акробатике.

Наш открытый парк будет лучшим в СНГ

2 октября город Алматы пополнился еще одной достопримечательностью — Колесом обозрения Harryuee, являющимся на сегодняшний день крупнейшим подобным проектом в Центральной Азии. По словам владельца нового городского объекта, основателя сети парков развлечений Harrylon Рустама Агеева, это еще не предел. Предприниматель готовит несколько сюрпризов для жителей Казахстана, воплощая в реальность детские мечты.

Динара ШУМАЕВА

— 25 октября исполнилось ровно 10 лет с запуска первого парка Harrylon (на тот момент — Babylon) в ТРЦ Mega Centre Almaty. С тех пор Вы открыли парки в Казахстане, России и Украине. Те цели, которые Вы ставили себе тогда и нынешняя реальность — совпали по ожиданиям или реальность оказалась лучше?

— И да и нет. На тот момент, то есть 10 лет назад, цель была одна — нужно было открыть один парк, и мне тогда в голову не приходило, что это вырастет в сетевой проект. Я об этом тогда даже не мечтал.

В процессе реализации проекта мы работали в тесном контакте с Mega Development. В этот момент, скорее, у них родилась идея, что подобные развлекательные центры можно открыть и в других ТРЦ этой сети. Для нас они выступили инициаторами и драйверами того, чтобы этот проект расширился. Мы еще не открыли парк в Алматы, а нам уже было предложено открыть Babylon в строящихся торговых центрах в Астане и Шымкенте.

Если говорить об ожиданиях и реальности, скажу, что на каком-то этапе (где-то в середине пути) предполагал, что к 10-летию юбилею у нас будет больше реализованных проектов. Мы получали много предложений из разных городов о строительстве Harrylon.

Сейчас, оглядываясь назад, я думаю, это правильно, что мы неслишком быстро росли. То, что мы сделали, позволило нам понять, что в нашем бизнесе важно не количество, а качество.

Пришло осознание того, насколько важно не только запускать проекты, но и управлять ими профессионально. В первую очередь обновлять оборудование. Второй ключевой фактор — не просто контроль за операционной деятельностью, за тем, как работают продавцы, кассиры и технический персонал, но и постоянное совершенствование этих процессов.

Если подвести итог, в первую очередь я рад, что к 10-летию юбилею компании мы практически заново родились. Планирующееся открытие проекта в Астане в рамках ЭКСПО-2017 станет завершающим шагом в обновлении казахстанской части проекта Harrylon. И запущен процесс модернизации парков в России, в частности в Москве.

— А что значит обновление — речь идет только об обновлении материально-технической базы или меняется сама концепция бизнеса?

— Концепцию проекта мы кардинально не меняем, в любом случае остаемся в формате «Парк аттракционов», и обновление — это установка нового оборудования, улучшение качества обслуживания. Само название продукта «Парк аттракционов» говорит за себя. Ты можешь организовать суперобслуживание, усилить маркетинг и так далее, но если твое оборудование не в тренде, устарело, то тебя ничто не спасет.

— В постоянном обновлении действительно есть жесткая необходимость? Индустрия развлечений так быстро развивается?

— Главный критерий устаревания — не физический, а моральный. С 2015 года мы определили для себя новую ценность бренда — «УДИВЛЯТЬ». И, пожалуй, это самое сложное.

Например, технологии смартфонов буквально каждый год обновляются. Представляете, сколько прорывных технологий только в дисплее? На сегодняшний день дисплей — это часть любого entertainment. У нас много оборудования, которое имеет Touch screen.

— И как часто Вы обновляете проекты?

— Мы делаем это постоянно. Например, меньше чем три года назад мы полностью перезапустили проект в Mega Center Alma-Ata. Он был закрыт на год. К открытию мы установили новые аттракционы



Когда строил первый Babylon, все думали, что я сумасшедший

И уже год назад начали его снова менять — увеличили ясли, сделали веревочную трассу, полностью реконструировали кафе, создали специальные зоны для празднования дней рождений (так называемые Party room) и так далее. Это и есть наш бизнес-подход, по такому принципу мы модернизируем и другие наши парки. То есть, это бесконечный процесс.

— Вы говорили, что провели модернизацию за последние 3–4 года — это как раз совпало с периодом девальвации тенге. Если учесть, что ваше оборудование в основном поставляется из Европы и США за иностранную валюту, то мне даже странно спросить вас, как вы пережили этот период...

— Знаете, очень важно в жизни сформировать для себя позицию. И в этот момент, по сути, ты задаешь некий фарватер своих действий на будущее. Когда у тебя есть позиция и ты ее отработываешь в существующих исходных экономических условиях, она для тебя понятна, но условия постоянно меняются. И в этот момент некоторые говорят, что надо пересмотреть позицию. Мы решили, что мы не будем пересматривать. Мы четко для себя определили, что мы постоянно занимаемся обновлением.

Другое дело, что возникли вопросы: а как теперь существовать в новых условиях, как учесть новые данные, чтобы у нас хватило сил на реализацию наших задач? Мы нашли силы. Нам позволили не остановиться и закончить все намеченные планы целый ряд факторов. Была получена поддержка со стороны государства — в части субсидирования процентной ставки. Нам поддержали наши партнеры: ТРЦ дали благоприятные условия по арендным платежам, поставщики предоставили рассрочку по оплате оборудования, банки также пошли нам навстречу. За это я очень благодарен своей команде и их энтузиазму. Каждый в зоне своей ответственности внес реальный и ощутимый вклад.

— Была ли у Вас концепция как действовать в период кризиса?

— Когда начался кризис и было общее падение покупательской способности на рынке, мы понимали, что просто «затягивание поясов» эту проблему не решит. Люди сейчас будут меньше покупать, и если еще наложить сокращение расходов на маркетинг и персонал — это однозначно отразится на качестве продукта. Модель просто сокращения расходов стали использовать большинство компаний. Мы поступили «вопреки» и поставили себе задачу — не просто сохранить качество продукта Harrylon, но кардинально улучшить его.

В этот момент пришли к мысли, что может быть госпрограммы могут нам каким-то образом помочь. Мы искали любые способы для минимизации наших инвестиций. Подробно изучили «Дорожную карту-2020», смогли «подключиться», и сейчас наши займы поддерживаются этой программой. В общем, рождались большие и маленькие идеи, которые позволили нам закончить модернизацию и не просто существенно улучшить продукт, но и создать его

заново. Я думаю, это один из главных итогов.

— Насколько я знаю, в этот период вы начали разрабатывать проект по запуску колеса обозрения, открытие которого состоялось 2 октября этого года?

— Да, четыре года назад, когда мы начинали процесс модернизации, мы чувствовали, что нужно, развивая какое-то дополнительное направление. Мне казалось, что был некоторый застой. Именно тогда мы положили на бумагу новое направление развития бизнеса «Установка крупных аттракционов, способных стать значимой для города достопримечательностью». Три года назад мы вплотную подошли к проработке этого проекта и нам повезло. Мы смогли его реализовать прямо в канун 10-летия Harrylon.

Высота нового Колеса обозрения составляет 60 метров. Атракцион оснащен 40 закрытыми кабинками (всего 208 посадочных мест), каждая из которых оборудована климат-контролем и аудиогидом на казахском, русском и английском языках. В репертуаре гига — уникальная информация об Алматы, открывающейся панораме Зайлиского Алатау, а также занимательные факты о городе.

— У Вас есть еще один большой проект — строительство парка аттракционов в рамках ЭКСПО-2017. Расскажите о нем подробнее.

— Проект на самом деле уникальный и не будет иметь аналогов в мире. Площадь составляет почти 7 000 кв.м.

Он будет состоять из трех частей. Во-первых, это парк аттракционов с новейшим оборудованием. Мы реализуем две прорывные идеи — подвесной аттракцион Rollglider и «парящий в воздухе» веревочный парк.

Вторая часть — уникальный Парк морских животных, оснащенный современным оборудованием по очистке воды, с естественным освещением, столь важным для животных. Парк будет оснащен трибунами на 400 мест, в том числе местами и подъездами для людей с ограниченными возможностями. Будут предусмотрены все технические возможности для организации яркой презентации морских животных — сцена, большой экран, подсветка. В этот проект интегрирована станция парка профессий «Охрана природы», где участники будут в реальном времени следить за состоянием очистительных систем сооружения.

И третья часть — Парк занимательных работ. Это не просто место, где дети будут играть в «профессии», и выполнять некую типовую работу. Эта концепция, которая предполагает какой-то вызов для ребенка. И это основное отличие от существующих концепций парков профессий. Это, в том числе, образовательный проект, направление называется Edutainment: Education + entertainment. Это симбиоз двух этих понятий. Он и образовательный и развлекательный.

Особая гордость проекта — это разрабатываемая нами уникальная Станция — «энергия будущего». Мы хотим сохранить преемственность с генеральной идеей ЭКСПО-2017. Например, как мы объясним рожде-

ние энергии из воды? — Дети будут с помощью насосов толкать воду, которая, в свою очередь, будет вырабатывать определенное количество энергии, и ребенок сможет увидеть на дисплее результат. Эта энергия, условно, соединяется с сити-генератором, и электричество поступает в здание. Процесс будет интересен еще и тем, что количество энергии и, соответственно, света в здании будет зависеть от усилий ребенка — это, опять таки, и обучение, и игра. По такому же принципу мы расскажем, как вырабатывается энергия солнца и ветра.

Но чтобы рассказать подробно о проекте — это тема для отдельного интервью.

— Это, действительно, уникальные проекты. Как Вы их разрабатываете, где Вы берете идеи?

— Мы придумываем это сами. Приступая к планированию каждого проекта, мы на уровне Brain storm разрабатываем некие направляющие, которые формируют фарватер развития проекта. Например, колесо обозрения было создано на основе направляющей «Установка крупных аттракционов, способных стать значимой для города достопримечательностью».

Направляющие по проекту в рамках ЭКСПО-2017 — органично вписаться в их концепцию «Энергия будущего». Так появилась идея — каким бы мог быть «Город будущего». Мы выделили для себя следующие аспекты — экологичность, использование естественных источников энергии, и он должен быть «зеленым». Так появились парк занимательных работ и станции энергии будущего, переработки мусора, природоохраны. Появились парк морских животных, декорации деревьев, солнечные батареи и так далее. Так появился купол — для проникновения естественного солнечного света.

Во-вторых, я не новичок в этом бизнесе, мы очень долго занимались дистрибуцией развлекательного оборудования для заведений. Мы постоянно посещаем все отраслевые выставки, следим за трендами и, когда появляется что-то новое, планируем, каким образом интегрировать эти новинки в свои проекты.

— Как сегодня чувствует себя компания, исходя из ваших финансовых показателей?

— Мы чувствуем себя хорошо, по крайней мере, лучше, чем в прошлом году. Рекорд выручки был в 2014 году. Мы как раз перезапустили несколько проектов, достаточно сильно разогнались в плане модернизации. В 2015 году, естественно, было снижение.

В этот момент мы не только не снижали активность ни в маркетинге, ни в модернизации, ни в улучшении бизнес-процессов, а наоборот — работали в два раза больше, а самое главное — в два раза быстрее.

К сожалению, значительно выросла затратная часть. Основная ее статья — это плановые платежи по оборудованию. Они выросли в связи с тем, что производится в иностранной валюте. Но все это компенсируется тем, что идет некоторый рост показателей. Он, конечно, не эквивалентен нашим затратам, но сам по себе тренд нас успокаивает, и мы понимаем, что мы на верном пути.

— Этот год вы планируете закрыть в плюсе?

— Да.

— На сколько примерно вы растете в год?

— В этом году мы рассчитываем, что вырастем где-то на 8%. Но я говорю только о том бизнесе, который можно сравнить с прошлым годом.

К сожалению, в России нам пока не удается восстановить финансовые показатели. Там кризис более глобальный. Выручка упала на 20–30% в 2014 году с началом экономического кризиса, девальвации и общего снижения покупательской способности. И пока не можем восстановиться. Возможно, что начавшаяся модернизация позволит нам выровнять положение дел и в России. Надеемся в 2017–2018 годах ее закончить и потом будем смотреть на результаты.

— То есть, сегодня казахстанские проекты успешнее, чем российские?

— Да.

— Какими были объемы инвестиций в прежние проекты и сроки окупаемости в России?

— Инвестиции были значительные. Особенно на проекты в Москве. К сожалению, они еще не окупились по причине описанных выше факторов. Но есть и приятная сторона: казахстанский бренд — Harrylon — стал известен в России. Более того, проект получил награду — «Лучший в мире в 2010 году». Но цена этого — огромный кредит, с которым я рассчитываюсь до сих пор.

— То есть, не все проекты столь успешны, как планируется изначально?

— Да, это так. На успешность проекта влияет множество факторов, и не всегда мы можем все учесть. Многие вводные появляются уже в период реализации.

Если говорить, как мы к этому относимся — конечно, жалко, но жизнь такая штука, что ты что-то теряешь, что-то находишь. И нужно идти вперед.

Сейчас мы на пороге двух новых глобальных задач — парк Harrylon в рамках ЭКСПО-2017, и проект масштаба Диснейленда в Казахстане.

— Вы будете покупать франшизу Диснейленд?

— Нет, мы не будем покупать франшизу, это нецелесообразно для рынка Казахстана. Чтобы понимать, что такое Диснейленд, надо посмотреть бюджет того же Диснейленда в Париже — 3,5 млрд долларов, в Шанхае — около 5 млрд. Наша идея в создании парка, в который люди будут приезжать на несколько дней. Он будет состоять из нескольких частей, в том числе иметь гостиничный комплекс. Когда я говорю «Диснейленд», я подразумеваю условное, рабочее понимание проекта, чтобы легче было представить его масштаб и концепцию. На самом деле это будет наш собственный проект, пока рабочее название — Harryland.

— Вы не боитесь, что рынок в Казахстане слишком мал для такого проекта?

— Не боимся. Мы просчитали бизнес-модель. Естественно, размер инвестиций в проект не будет таким, как в Париже и Шанхае. Но когда мы его построим, мы уверены — он войдет в список лучших в мире. У нас уже есть опыт, когда наши проекты становились лучшими в мире — московский, например. И почти все наши проекты признавались лучшими в СНГ.

— Откуда планируете привлечь финансирование?

— Мировой опыт показывает, что для реализации подобных проектов необходима всесторонняя поддержка государства. Мы надеемся на помощь государства в том числе и по предоставлению земли, и по участию в госпрограммах по финансированию подобных проектов. Кроме того, мы предполагаем, что это будет частично банковское финансирование, и надеемся, что на этапе разработки мы привлечем иностранного инвестора.

— Каким будет примерно объем инвестиций и срок окупаемости, какие масштабы планируемого проекта?

— Объем инвестиций будет в районе 120–150 млн долларов, и срок окупаемости мы предполагаем 9–12 лет. Площадь парка по плану составит 150–190 га.

— В одном из своих интервью Вы говорили, что совершили много ошибок во время запуска проектов. Если бы Вы могли вернуться на 10 лет назад, могли бы сказать, что бы Вы НЕ сделали?

— Да, могу. Я бы точно снизил скорость развития. Я говорил, что в большей степени мы развивались на заемные средства, я бы гораздо больше уделял внимания эффективности использования заемных средств. И самая большая ошибка — мы сделали слишком большую ставку на Москву в 2009 году, мы думали, что Москва простит все ошибки, потому что этот город «съедает все», и не считали денег, когда строили там проект. Он получился лучшим в мире, но цена, как я и говорил ранее, это огромный кредит, с которым я рассчитываюсь до сих пор.

— В каких банках вы брали кредиты?

— Сейчас мы работаем с RBK банком, Qazaq banki, АТФ Банком, а начально все с Kaspi Bank.

— Наша рубрика подразумевает вопросы не только о бизнесе, но и личности, дающей интервью. Могли бы Вы рассказать немного о себе. Например, Рустам Агеев 10 лет назад и Рустам Агеев сегодня — как сильно Вы изменились и что именно в Вас изменилось?

— Это точно разные люди. Я заматерел, чуть-чуть помудрел, стал сильнее и образованнее. Все эти годы я занимался самообразованием. Недавно первый раз в жизни давал интервью полтора часа на английском языке, сам себе удивился.

— Какие книги Вы читаете?

— Я люблю исторические романы. Из последних книг, которые мне понравились, это серия Джеймса Клавелла «Тай-Пэн», «Сегун», «Гайдзин» — романы об истории Гонконга и о периоде, когда европейцы впервые стали появляться в Японии. Они учат науке терпения. Я, прочитав эти книги, понял, почему японцы способны столько работать.

Что касается бизнес-литературы, мне очень понравился «Черный лебедь» Нассима Талеба — философский трактат о природе случайных явлений. Книга на английском Ричарда Румельта «Хорошая стратегия, плохая стратегия». Очень понравились книги и фильмы Адизеса о жизненных циклах компаний.

— Кем Вы мечтали стать в детстве?

— Летчиком.

— Кем из знаменитых предпринимателей Вы восхищаетесь?

— Может быть, это тривиальный ответ, но я восхищаюсь Стивом Джобсом. Я прочитал много о нем, мне нравится его подход к бизнесу, его отношение. Идея того, что мы постоянно делаем что-то новое — это в том числе из его книг, потому что он один из немногих, кто заставил компанию жить с ощущением стартапа. Не успела модель выйти, он дает новое задание и все снова превращается в стартап. Причем, задание часто, на первый взгляд, невыполнимое.

И мне очень нравится Тони Шей, создатель компании Zappos. Он учит удивительному отношению к людям вообще. Сумасшедшая корпоративная культура и отношение к своим покупателям. Такие люди меняют мир в лучшую сторону.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК/МАРКЕТИНГ

Рыночная торговля изменит формат

Мегаполис

Алматинские барахолки, борьбу с которыми возглавил еще предыдущий градоначальник, должны уступить место торговым точкам нового формата, проекты которых уже разработаны и будут реализованы в не столь отдаленной перспективе. Обсуждение будущего «рыночных отношений» в южной столице стало одной из центральных тем инвестиционного форума Жетысуского района, на территории которого и расположена значительная часть одной из главных достопримечательностей алматинской сферы торговли.

Анна ШАТЕРНИКОВА

По словам заместителя акима Алматы **Ерлана Аукунова**, город исторически формировался как крупный торгово-логистический узел. На сегодня здесь сосредоточено более 40% оптово-розничного товарооборота, на долю Алматы приходится 20% внешнеторгового оборота страны, 40% товаров, поступающих на рынок республики, так или иначе проходят через самый крупный город, а торговля и сфера услуг в свою очередь формируют более 85% ВРП Алматы. В этом году инвестиции в торговлю и сферу услуг выросли на 50% и превысили 40 млрд тенге, более 10% этой суммы приходится на долю Жетысуского района.

Аким района **Талгат Разаков** сообщил, что у возглавляемой им административной единицы есть и серьезный производственный потенциал. В районе функционирует 47 крупных и средних промышленных предприятий, объем производства промышленной продукции составил около 100 млрд тенге, это примерно пятая часть от общегородского показателя. В то же время по итогам мониторинга выявлено 23 участка, на которых расположены простаивающие предприятия, и эти площади можно было бы задействовать для создания новых рабочих мест. Говоря об инвестиционном потенциале района, аким отметил, что объем инвестиций в основной капитал составил 26 млрд тенге, это порядка 10% от показателя по городу.

Для экономики этого района торговый сектор действительно является одним из ключевых. Помимо 16 рынков, которые находятся на его территории (из 57 по Алматы) и обеспечивают работой порядка 8 000 граждан из тех, кого принято называть самозанятыми, в районе действуют четыре крупных торговых центра — «Мерей», «Адем», «Алтын Тараз», «Белес», а также ТРК «Максима». Прочные позиции на предприятиях торговли района заняли крупные торговые сети, в частности, Magnum. По словам генерального директора Magnum Cash & Carry **Александра Гарбера**, сегодня на территории района



Вместо барахолок в Алматы появятся новые торговые центры

работает четыре магазина данной сети, открытие пятого магазина на территории торгового центра «Мерей» запланировано на середину декабря.

Всего в торговой сфере района занято свыше 10 000 человек. Одно из основных направлений развития сферы торговли в районе связано с модернизацией рынков. В настоящее время выполняется проект по модернизации рынков «Юпитер» и «Довун», стоимость которого составляет 1 млрд тенге. По словам акима Жетысуского района Талгата Разакова, близится к завершению отделочные работы, собственники приглашают потенциальных арендаторов, и в декабре торговые центры откроются в обновленном формате.

В прошлом году были обновлены рынки «Салем», «Акжар» и «Олжа», на весну следующего года намечено начало реконструкции рынков «Барыс», «Батыр», «Рахат», третьей очереди рынка «Алатау». Соответствующие меморандумы с инвесторами уже подписаны, по некоторым проектам подготовлена проектно-сметная документация. В настоящий момент ведется строительство третьего блока «Алатау» и ожидается, что он начнет работу уже в апреле следующего года. Представители районного акимата также сообщили, что по окончании строительства развязки на Северном кольце в районе БАКа продолжатся работы по строительству торговых центров. В целом, проект реконструкции алматинских рынков планируется завершить в течение пяти лет.

Среди новых объектов торговли, которые планируется открыть в Же-

тысуском районе — продовольственный рынок Mizam, который будет работать в том же формате, что и рынок сельскохозяйственной продукции «Ранжис» во Франции и «Ля Букерия» в Испании. По словам генерального директора Mizam **Досмухана Керимбаева**, производители сельхозпродукции смогут выходить на рынок напрямую, минуя цепочку посредников, из-за которых казахстанским фермерам зачастую невозможно попасть на те рынки, которые действуют сегодня, что позволит устанавливать более демократичные цены на фермерские продукты.

Mizam займет территорию площадью 8 гектаров в районе Северного кольца, помимо торговых помещений, на территории нового торгового объекта будут располагаться складские помещения, рассчитанные на хранение более чем 500 тонн товара. Ожидается, что строительство второго этапа закончится осенью будущего года, общий объем инвестиций в строительство оценивается в 2,7 млрд тенге, на сегодня инвестирована почти половина этой суммы.

Это не единственный реализуемый в Алматы проект в области фермерской торговли. Напомним, что в Туркиском районе группа компаний ARCADA ведет строительство торгового фермерского центра (ТФЦ) Mart Village, открытие которого намечено на II квартал 2017 года. Объем инвестиций в строительство объекта составляет 6 млрд тенге. Основным якорным арендатором этого проекта должен стать фермерский рынок, на котором фермеры смогут продавать горожанам свою продук-

цию без посредников. Аналогичный проект торгово-фермерского центра компания уже запустила нынешним летом в Караганде.

Ожидается также, что в ближайшие 3–5 лет в Алматинском регионе откроется оптово-распределительный центр, на площадке которого будут организованы фасовка, хранение, транспортировка, межрегиональное перераспределение сельхозпродукции. Здесь же планируется организовать фитосанитарный и ветеринарный контроль, зону таможенного обслуживания с ориентиром на экспортные потоки. Проект будет реализован на базе механизма государственно-частного партнерства.

Проекты для города

Напомним, что недавно акимат Алматы подписал ряд меморандумов на строительство и реконструкцию социально значимых объектов. В частности, ТОО «Масло-Дел» построит на пересечении проспектов Райымбека и Сейфуллина ледовую арену площадью 1800 кв.м. В соответствии с меморандумом, заключенным с Федерацией тенниса РК, в Ауэзовском районе планируется строительство 8 теннисных кортов. Акимат Алматы и компания Global Building Contract подписали меморандум о строительстве учебного центра по повышению квалификации сотрудников коммунальных предприятий. Кроме того, компания реконструирует насосную станцию в Медеуском районе с дальнейшей передачей объекта в коммунальную собственность Алматы. Компания Allur Group в рамках заключенного соглашения установит 40 электрических автозаправочных пунктов.

Время переобуваться



Ритейл

Несмотря на кризис и все возможные последствия девальвации объем розничной торговли обувью неизменно растет. Это подтверждают как данные Министерства национальной экономики РК, так и сами ритейлеры. Видимо, эта сфера бизнеса меньше других страдает от снижения спроса и падения покупательской способности. При этом цены на обувь по разным оценкам выросли от 30% до 100%.

Дина АСКАРОВА

Объем розничной торговли обувью с 2004 года вырос практически в 4 раза — с 44 797,6 млн тенге до 165 642,2 млн тенге в 2015 году. Наибольший объем продаж был в 2013 году, но не намного выше 2015 года — на 0,22%.

В прошлом году в Казахстан, по данным МНЭ РК, было импортировано 43 700,4 тыс. пар обуви (кроме спортивной, защитной и ортопедической), из общего объема — 45 530,6 тыс. пар, где 1 830,2 тыс. пар составило собственное производство. Доля обуви отечественного производства составляет порядка 4%.

Если вбить в поисковик «казахстанские производители обуви», то в большинстве это окажется производство специализированной обуви — рабочей, обуви для силовых структур, военной обуви или тапочек.

Есть и положительные тенденции — производство обуви для повседневного использования в Казахстане не только существует и растет, но и находит своего потребителя.

Генеральный директор интернет-магазина Lamoda.kz **Никита Окулов** отмечает: «В апреле 2016 года мы запустили проект Marketplace. Что значит, что мы теперь представляем торговую площадку другим продавцам. С августа у нас продается женская и мужская обувь производства отечественной фабрики «SAMHAT».

Основную же часть казахстанского рынка обуви, более 95%, составляет импорт. По данным Ассоциации ритейлеров Казахстана, большинство импортной обуви — 52%, поступает на местный рынок из Китая. Второе место занимает Россия с объемом в 14%. Далее следует Турция, европейские бренды не превышают двух процентов.

Владелица обувного магазина **Сауле Кадырова** считает, что продукция из Китая намного больше. «У нас на базаре практически все либо из Китая, либо из Турции. Если говорить, что из Польши или России, все равно шьет на заводе в Китае по их лекалам. Объем продаж, в срав-

нении с прошлым годом, не изменился», — говорит Сауле Кадырова. С ней согласна и продавец одного из крупных обувных ритейлов **Наталья**: «Единственно, цены изменились, а в целом, такой же спрос у покупателей, как в прошлом году. Конечно, день на день не приходится. Можно в один день очень хорошо продать, а на следующий — покупателей не будет, к примеру». Также продавец отметила сезонность покупок. Осенью объем продаж заметно увеличивается по сравнению с летним периодом.

Никита Окулов также отмечает стабильность спроса на обувь: «Если сравнивать летний период и раннюю осень с аналогичным периодом прошлого года, то мы можем сказать, что в целом за все эти месяцы мы видим небольшой прирост. И это для нас уже хорошо. Возможно, что спрос суммарно по рынку и снизился, но мы этого не почувствовали, так как довольно заметно увеличили предложение. Из-за курсовых изменений цены, безусловно, выросли. Мы на постоянной основе проводим анализ цен на рынке и точно можем сказать, что Lamoda очень конкурентна на рынке по ценам. Мы продолжаем держаться нашей ценовой стратегии и активно развиваем ассортимент в более демократичном сегменте, чтобы рост не был так заметен потребителям».

Представитель крупной сферы интернет-магазина также отмечает более практичный подход к шопингу, то есть после девальвации покупатели стали чаще обращать внимание на базовые вещи, классические, хотя спрос на трендовую обувь также стабилен.

Кроме того, спрос увеличился на спортивную обувь, которая предназначена именно для занятий спортом. На эту категорию спрос держится в одной сезон.

В среднем, по словам представителей ритейла, цены на обувь за прошедший год выросли от 30% до 50%, детскую и сезонную обувь — практически на 100%. Изменения цен отмечают все продавцы: и на рынке, и в обувных магазинах известных сетей, однако в том, насколько выросла цена, их комментарии отличаются. Если продавцы на рынке более открыто и говорят о 70–100% росте, то в сетевых магазинах отмечают рост не более 50%.

Наталья, продавец крупного обувного ритейла, специализирующегося на обуви из Германии и Восточной Европы, утверждает, что цены на их товар выросли не более чем на 10–20%, а на некоторые модели и вовсе стали ниже. «Вот эти мужские ботинки в прошлом году стоили 80 000 тенге, а сейчас по скидке их можно купить за 59 000 тенге» — приводит пример продавец.

В целом, и статистика, и продавцы говорят о том, что, несмотря на ситуацию в экономике и снижение доходов, казахстанцы не стали тратить меньше на обувь, и спрос стабилен. Подождем итогов за 2016 год.

Молочный ящур

Стоит ли казахстанцам бояться российской молочки, зараженной ящуром?

Нарушения

На прошлой неделе казахстанцы подняли тревогу. Через сервис-мессенджер WhatsApp люди рассылали документ российской компании «Вимм-Билль-Данн», в котором шла речь об отзыве из продажи молочной продукции, зараженной ящуром.

Олеся БАССАРОВА

Как сообщает ряд российских СМИ, из-за вспышки ящура Роспотребнадзор распорядился изъять из оборота молочную продукцию, произведенную на комбинате «дочки» «Вимм-Билль-Данна».

Изъять и изолировать!

Управление Роспотребнадзора по Москве направило письмо крупнейшим ритейлерам и попросило изъять из оборота почти 4000 тонн молочной продукции, сообщает газета «Ведомости».

Отмечается, что из оборота изъята молочная продукция, произведенная на комбинате «Юрвек Польский» во Владимирской области. Предприятие является филиалом АО «Холдинговой компании «Ополье», входящей в холдинг «Вимм-Билль-Данн», который, в свою очередь, принадлежит PepsiCo, — сообщает РБК.

Под запрет попали кефир, отборное, питьевое и пастеризованное молоко, а также простокваша во всех



типах упаковок. Как уточнила РБК пресс-служба PepsiCo, из торговли изымается молоко, кефир и простокваша под маркой «Домик в деревне», широкий спектр продукции под ТМ «Ополье», а также кефир, йогурт, молоко, простокваша под собственными торговыми марками сетей Billa, «Каждый день» и «Лакомо».

Из письма компании, разосланного в магазины, следует, что речь идет о кефире, пастеризованном молоке

и простокваше «Домик в деревне» разного процента жирности с датой производства с 1 по 19 октября 2016 года.

Внеплановая проверка молочного комбината установила, что в период с 1 октября 2016 года по 19 октября было произведено 5824 тонны молока, из которого изъято подлежит 3831 тонна, говорится в письме управления Роспотребнадзора. В связи с этим крупнейший ритейлеров просят с 22 октября принять

меры по изъятию этой молочной продукции, а также обеспечить изолированное хранение.

Рынок Казахстана защищен?

Между тем, в Казахстане не было никаких официальных действий относительно зараженной российской продукции. Никто не выступил с заявлением. И даже на сайте Комитета по защите потребителей

не появилась информация, которая бы опровергла или подтвердила наличие в стране зараженной продукции. Естественно, когда государственные структуры молчат, это дает повод распространяться слухам и домыслам.

Мы связались с компанией «Вимм-Билль-Данн», где нам пояснили, что «решение касалось только ограниченного ассортимента продуктов, произведенных ХК «Ополье» в период с 1 по 19 октября 2016 года, и не распространялось на другие продукты компании, имеющиеся в продаже», — заметила директор по коммуникации компании «Вимм-Билль-Данн» **Марина Зибарева**. — Покупателям беспокоиться не о чем: вся продукция безопасна. Все сырое молоко проходит температурную обработку, в результате которой вирус ящура гарантированно уничтожается».

Что же касается непосредственно казахстанцев, то здесь все оказалось проще некуда. «Продукция предприятия торговой марки «Ополье», которая была частично изъята из торговых точек России, в Казахстан не поставляется», — пояснили нам.

И здесь есть логика, как как еще 25 октября Министерство сельского хозяйства Казахстана ввело ограничение на ввоз российской мяса и молока из-за вспышки ящура. При этом запрет на ввоз касается говядины, свинины, баранины, молочных продуктов, всех непещевых изделий и сыра.

Отмечается, что вспышка ящура была зафиксирована 20 октября 2016 года на территории деревни Вышманово Владимирской области

Российской Федерации. Последняя входит в состав зоны, свободной от ящура без применения вакцинации в Российской Федерации, официально присвоенного МЭБ в 2016 году.

В соответствии со статьей 8.8.2 Санитарного кодекса наземных животных МЭБ одним из требований к зоне, благополучной по ящуру, в которой не ведется вакцинация против ящура, является отсутствие случаев ящура за последние 12 месяцев на территории данной зоны.

Отметим, что ящур — это вирусная, остро протекающая болезнь парнокопытных животных. Ящуром может заболеть и человек при употреблении необезвреженных продуктов, в первую очередь сырого молока. Обеззараживание молока достигается пастеризацией при температуре 85 °С или кипячением.

С учетом вышесказанного становится ясно, что вирус ящура может вспыхнуть там, где вроде еще вчера была благополучная зона. Сегодня все обошлось. Продукция ТМ «Ополье» в Казахстан не поставляется. Но из других регионов РФ мы получаем молочную продукцию. А значит, наш Комитет по защите потребителей должен быть готов к подобным инцидентам. И довольно интересно становится, как проводится проверка зарубежной продукции? Когда она уже поступила на рынок (при контрольном закупке в определенных супермаркетах) или сразу при ввозе на территорию нашей страны? Раз в месяц или в квартал? Все-таки речь идет о здоровье казахстанцев. А значит, это вопрос, можно сказать, национальной безопасности.

ИНДУСТРИЯ:
ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ
ОЖИВАЕТ

>>> [стр. 10]

HI-TECH:
ДЕТИ
В ИНТЕРНЕТЕ

>>> [стр. 11]

HI-TECH:
СМАРТФОНЫ В ПЛЮСЕ,
ПЛАНШЕТЫ –
В МИНУСЕ

>>> [стр. 11]

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
ЗА «ГОРИЗОНТОМ
СОБЫТИЙ»

>>> [стр. 12]

Быть или не быть inDriver?

<<< стр. 3

«Есть такое выражение «Как корабль назовешь, так он и поплывет», — говорит г-н Бегдесенов. — В антимонопольном регулировании основной вопрос — что такое «товар». У нас аналогичная ситуация. Комитет транспорта вменяет сервису inDriver, что их услуги являются информационно-диспетчерской службой такси (ИДС), тогда как сам inDriver считает, что оказывает услуги интернет-агрегаторов для онлайн-взаимодействия пользователей. Само собой, применение статуса ИДС влечет соответствующие последствия в части определенных регуляторных требований. При этом прямо под носом у этого госоргана в Астане спокойно работает Uber, называя это «арендой транспортного средства с экипажем». Также непонятны правовые основания работы иных подобных сервисов — «Яндекс.Такси», «Апару», EST и других интернет-агрегаторов меньшего размера».

Так, по мнению юриста, действия по запрету без видимых причин одного интернет-агрегатора автоматически ограничивают конкуренцию на рынке услуг интернет-агрегаторов для онлайн-взаимодействия потребителей и такси в ущерб потребителям inDriver (т.е. «Инсервис») и конечным потребителям (гражданами, которые пользуются услугами водителей), поскольку на рынке присутствуют иные аналогичные интернет-агрегаторы.

«Комитет транспорта ссылается на нарушения перевозчиков такси, пользующихся сервисом inDriver, в Актыбинской области и г. Костанай — они не подавали уведомление о начале деятельности в качестве перевозчика такси», — отмечает Амир Бегдесенов. — Согласно, нарушителям нужно наказывать по всей строгости закона. Но почему регулятор решил наказать еще и inDriver, нам непонятно! Потому что пользователи мобильного приложения нарушают законодательство? По аналогии, надо тогда запретить

производителей автомобилей в нашей стране — автолюбители же потом на этих автомобилях ПДД нарушают! Наконец, надо запретить интернет — через интернет маньяки-убийцы знакомятся со своими жертвами! Список можно продолжать до бесконечности...»

Что касается отсылки Комитета транспорта на имеющиеся судебные акты по иску российской компании Индрайвер по отмене «Предписания Комитета связи о блокировке, мягко говоря, некорректны», — считает юрист. — Решение суда по иску российской компании Индрайвер не имеет силы для ТОО «Инсервис», которое: 1) является казахстанской компанией и 2) обвиняет в антиконкурентных действиях Комитет транспорта, а не Комитет связи. Комитет связи, возможно, правильно отреагировал на письмо Комитета транспорта о блокировке ресурса, поскольку не был обязан проверять правильность выводов Комитета транспорта. А вот уже действия Комитета транспорта будут полностью анализироваться нашим антимонопольным органом».

Международный опыт имеется

Идем дальше. Когда наше законодательство содержит возможность двоякого толкования, мы обычно любим обращаться к иностранному опыту.

Так относительно недавно в Европейском союзе появился термин «collaborative economy» или «sharing economy» (в переводе — экономика совместного потребления) — это предприятия, которые дают возможность простым людям оказывать услуги населению. «Примеры таких компаний — Uber (позволяет использовать свое авто для предоставления услуги такси) и Airbnb (позволяет владельцам недвижимости сдавать в аренду комнату или весь дом), — отмечает Амир Бегдесенов. — Поначалу в отношении подобных компаний была масса протестов. Точку в этом деле поставила Европейская комиссия, которая обратилась в Европейский парламент и Совет Европы с указанием, что запрещать подоб-

ные сервисы можно только в самых крайних случаях».

По словам юриста, ЕС признал, что экономика совместного потребления дает новые возможности для потребителей и предпринимателей. Возможность гражданам предлагать услуги создает новые рабочие места, удобный график работы и дополнительный источник дохода. Для потребителя это новые услуги, увеличение предложения и низкие цены. Такая экономика также поощряет совместное использование имущества и более эффективное использование ограниченных ресурсов, т.е. экология также от этого выигрывает.

Далее Европейская комиссия отметила, что если услуга, как правило, предоставляется за вознаграждение, дистанционно, электронными средствами связи и по индивидуальному запросу получателя услуг, то эта услуга является информационной общественной услугой. Оказание такой услуги не должно требовать предварительных согласований или соблюдения других аналогичных требований, которые применяются конкретно и исключительно к самим провайдером таких услуг.

«Платформы совместного потребления вдобавок к информационным услугам могут также являться провайдером базовой услуги (например, транспортная услуга или услуга краткосрочной аренды), — поясняет эксперт — В таком случае, такие компании должны подчиняться нормативно-правовым требованиям к конкретному сектору, включая требования по согласованию и лицензированию предпринимательской деятельности, обычно применяемые к самим провайдером услуг. Является ли платформа также провайдером базовой услуги, обычно определяется в каждом конкретном случае, при этом могут играть роль определенные фактические и юридические критерии. Как правило, особую важность представляет уровень контроля или влияния, оказываемого платформой совместного потребления на провайдера таких услуг».

Более 100 тысяч казахстанцев подключили мобильные развлекательные сервисы от «Кселл»



Компания «Кселл» провела рестайлинг своих развлекательных сервисов, которые теперь называются mobi TV, mobi music. С момента запуска этой линейки уже более 134 тысяч абонентов Kcell и activ стали их подписчиками.

Лидер по подпискам — сервис mobi music, к которому подключились рекордные 90 тысяч абонентов компании. Смотреть любимые ТВ программы с мобильных устройств через сервис mobi TV предпочитают 16,5 тысяч абонентов компании. А читать книги онлайн или скачивать их на свои смартфоны предпочитают 27,5 тысяч подписчиков сервиса Bookmate от activ.

За 8 месяцев работы сервисы mobi TV, mobi music и Bookmate от activ были значительно усовершенствованы, благодаря активной работе с обратной связью от их подписчиков.

В сервис mobi music добавлено кэширование треков, которое позволяет быстрее загружать треки, а в качестве его редактора начал работу известный казахстанский диджей **Рустам Опанов**. Был заключен ряд соглашений с правообладателями. В результате чего для прослушивания стали доступны как казахстанские исполнители, например, **Галымжан Молданазар**, «Ninety One», так и российские артисты лейбла Black Star. В ближайших планах по развитию сервиса mobi music — запуск механизма рекомендаций, который позволит персонализировать музыку и предлагать релевантный контент в зависимости от предпочтений пользователей.

Кроме того, абонентам activ, подключенным к тарифным планам «Активный Start», «Актив-

ный Light», «Активный Drive», «Активный Boom» и «Активный Pro», предоставлен безлимитный доступ для прослушивания и скачивания почти 2 миллионов композиций на mobi music при успешном списании абонентской платы по тарифным планам. При этом трафик, необходимый для прослушивания или скачивания музыки на сервисе mobi music не тарифицируется.

Сервис mobi TV получил обновленный дизайн приложения и доработанный функционал сохранения паузы. Была улучшена производительность и скорость работы, благодаря чему приложение не расходует заряд батареи в фоновом режиме. В приложение добавлена дополнительная кнопка для отключения трансляции через Chromecast в полноэкранном режиме, а также улучшена совместимость с iOS10. Кроме того, теперь сервис mobi TV доступен на Smart TV Samsung. Также абонент может платить и смотреть дополнительный ТВ пакет без привязки к «Стартовому» пакету. В дополнение была снижена стоимость пакета «Стартовый» на mobi TV, которая теперь составляет всего 7 тенге в день. При этом за эту стоимость стал доступен канал «Setanta Казахстан», который транслирует матчи Английской Премьер Лиги по футболу.

Еще одно удобное для абонентов дополнение — это включение сервиса mobi TV в тарифные планы линейки «Престиж», на которых интернет трафик до 5 Гб не тарифицируется и предоставляется при успешном списании абонентской платы. В тарифные планы «Престиж 2», «Престиж 3» и «Престиж 5» включен пакет «Стартовый» с 34 каналами. А в тарифные планы «Престиж 7» и «Престиж 9» включен пакет «Оптимальный» с 64

каналами. При этом самыми популярными телеканалами среди всех подписчиков mobi TV в октябре стали «31 канал», «Setanta Казахстан», «Седьмой канал» и «Первый канал Евразия». А совокупное время просмотра mobi TV в октябре составило почти 20 тысяч часов.

Сервис Bookmate от activ также стал частью тарифных планов линеек «Престиж» для абонентов Kcell и «Активный Pro» для абонентов activ. Кроме того, в них появились полки TEDxAlamy «Между небом и землей», а также таких популярных казахстанских проектов, как «The Steppe» и «Buro 24».

«После вывода на рынок новых линеек тарифных планов «Престиж» и «Активный» и в большей степени благодаря коммерческому запуску сети 4G мы видим значительный рост подписок на нашу развлекательную линейку. Все эти месяцы команда разработчиков находилась в постоянном режиме обратной связи с ее пользователями. Благодаря этому наши развлекательные сервисы прошли большую эволюцию, чтобы стать по-настоящему комфортными для наших абонентов. Также мы видим, что действительно качественный контент меняет привычку пользоваться «пиратскими» музыкой, фильмами, книгами. Мы продолжим совершенствовать наши сервисы, чтобы еще больше расширить возможности наших пользователей», — отметил Арти Отс, главный исполнительный директор АО «Кселл».

Скачать приложение для подключения mobi TV, mobi music и Bookmate от activ можно на App Store и Play Market.

Со сроками действия акций и условиями можно ознакомиться на сайтах www.kcell.kz и www.activ.kz

TENGRI BANK. История доверия и надежности.

АО «Tengri Bank» основан в октябре 1992 года как ЧБ «Данабанк», в 2010 Году был трансформирован в PNB-Казахстан, представляющий интересы индийского бизнеса и финансовых институтов в Казахстане. 2015 год стал переломным в деятельности банка, когда было принято решение об изменении основных направлений стратегии развития и усилением команды банка новым менеджментом. В 2016 году было принято решение о ребрендинге банка. Сегодня мы говорим с заместителем Председателя Правления банка мистром Динеш КУМАР и с заместителем председателя Казахстанского индийского делового совета Ажматом АЛИМОВЫМ.

— Мистер Кумар, для начала расскажите, что собой представляет Tengri Bank?

— Tengri Bank — является коммерческим банком Республики Казахстан и предоставляет широкий спектр банковских услуг, как юридическим, так и физическим лицам. Наш банк был основан 24 года назад и на протяжении всего времени осуществляет успешную финансовую деятельность на рынке банковских услуг.

На сегодня генеральным партнером банка является Punjab National Bank, доля акций которого составляет 49%. Это второй крупнейший банк Индии с государственным участием, обслуживающий 87 млн клиентов по всему миру

— У каждого банка есть стратегическая цель. Какова она у Tengri?

— Наша главная стратегическая цель — быть универсальным, технологичным банком. Мы гордимся своей высокой степенью надежности и высоким рейтингом.

В данный момент Tengri Bank ведет плодотворную работу по развитию дистанционного банковского обслуживания, розничного кредито-



вания, карточного бизнеса, финансирования и инвестиций. Одной из ключевых целей стратегии является представление финансовых услуг клиентам и компаниям из Индии, представленных на рынке. Сейчас с нами сотрудничают уже около 60 компаний.

— Можем ли мы увидеть характерные изменения в работе банка за последнее время, не беря в учет ребрендинг? Какие конкретно результаты вы могли бы озвучить?

— На самом деле — гордиться есть чем. Tengri Bank является финансово-устойчивым универсальным коммерческим банком с широчайшим спектром услуг. Если ближе к цифрам, то в период с октября 2015 года по сентябрь 2016 активы банка выросли на 191%. Кредитный портфель увеличился на 450%, а депозитный на 568%.

То есть, результаты работы банка резко возросли. Дополнительно наблюдается положительная динамика по основным финансовым показателям эффективности.

Почти в три раза возросло количество клиентов среди физических лиц, что напрямую связано с расширением продуктовой линейки и усовершенствованием технологий и бизнес-процессов. Отсюда и рост числа депозитов. Банк способствует полноценному функционированию субъектов предпринимательства, усилению поддержки представителей индийского бизнеса на рынке,

поддержке отечественных товаропроизводителей, созданию новых рабочих мест и является активным участником государственных программ поддержки МСБ.

Одной из главных задач является создание инновационного банка. В чем именно вы видите инновационность банковской структуры?

Да, новаторство — это основная наша задача. А именно — создание виртуального банка. Основной функционал виртуального банка — это предоставление онлайн всех, именно всех видов операций классического отделения банка, к которому мы привыкли.

Мы хотим донести до клиентов в максимально простом и понятном виде такие удобные финансовые инструменты, как прямое кредитование граждан, краудфандинг, финансово-гарантированные сделки, онлайн кредитование сделок.

В дальнейшем банк планирует внедрить уникальную систему обслуживания клиентов, не имеющую аналогов!

Общий вывод такой, что Tengri Bank всегда рядом и всегда окажет финансовую поддержку любой сделке любого клиента.

— Мистер Кумар, как обстоят дела с карточным сегментом?

— Помимо развития текущей карточной системы (количество владельцев карт будет увеличено в 10 раз), наши клиенты будут иметь возможность обслуживаться в Tengri-PNB

с карточками и счетами иных банков. А также владельцы карт Tengri Bank по определенным тарифам могут обменивать деньги в любом банке страны без комиссии за снятие наличных.

— Банк выступил одним из инициаторов создания КИДС (Казахстанско-индийского делового совета). Ажмат Камзаевич, скажите, что послужило инициативой в создании КИДС? Какие основные задачи стоят перед этой организацией?

— В последнее время коммерческие отношения между Казахстаном и Индией выходят на новый уровень. В момент обсуждения казахстанско-индийского делового сотрудничества было принято решение о создании организации, которая бы оптимизировала вопросы коммерческих отношений наших двух стран. Каждый должен заниматься своим делом. В этот момент был создан Казахстанско-Индийский Деловой Совет при активном участии Tengri Bank.

— Какую роль Tengri Bank (PNB) играет в деятельности КИДС?

— Вполне естественно, что Tengri Bank имеет коммерческий интерес в отношениях с индийской стороной, в росте товарооборота, в деловой активности казахстанских и индийских предпринимателей. В активизации

международного делового сотрудничества, выходе наших комммерсантов на индийский рынок, соответственно, интеграции индийской коммерции и инвестиций в Казахстан.

— В каких договоренностях и с какими организациями на данный момент КИДС принимает самое активное участие?

— Главная задача Совета — раскрытие потенциала совместных деловых и коммерческих отношений. И потенциал этот огромный. Индия — это гигантский рынок. И использовать возможности сотрудничества ни в коей мере нельзя. Индия показывает колоссальные темпы экономического роста.

В базе данных Совета имеется порядка 100 индийских компаний, зарегистрированных в РК. Всего в Казахстане работают 317 индийских предприятий. Мы тесно сотрудничаем с компаниями по высокотехнологичным разработкам в сфере строительства, с ресурсо-добывающими, с IT-компаниями, ведем работу по развитию медицинского туризма, машиностроения. С казахстанской стороны в совет входят около 25 компаний-партнеров. С индийской стороны совет налаживает контакты с такими субъектами, как Zydex Industries, IT-компания Intellect, Mahindra и многими другими.



Амбиции большие. Но даже сейчас, на стадии стартапа присутствует положительная динамика.

— Мистер Кумар, как известно, в июле этого года Казахстан посетил с официальным визитом премьер-министр Индии Нарендра Моди. Какие цели ставил перед собой премьер в рамках визита? Что было достигнуто?

— Действительно визит Премьера Индии был обусловлен входом в ШОС и имел характер пролонгации существующих и формирования новых отношений в плане стратегического партнерства на благо двух государств.

Было рассмотрено определение возможности подготовки Соглашения о зоне свободной торговли, что непременно создаст благоприятные условия для расширения экономических связей между Казахстаном и Индией.

Поддержаны усилия по расширению прямого воздушного сообщения между двумя странами.

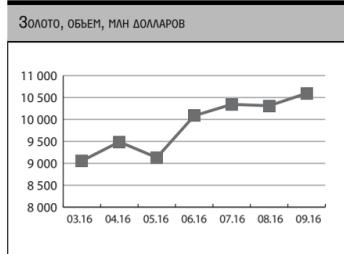
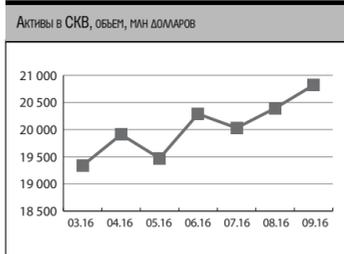
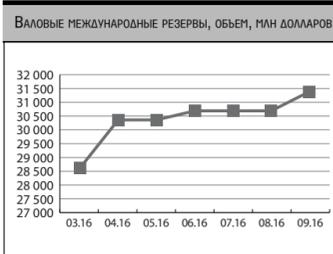
Что касается финансовой основы казахстанско-индийских взаимоотношений, то в прошлом году товарооборот достиг 1,3 млрд долларов, что вдвое больше по сравнению с 2013-м годом. Объем инвестиций с индийской стороны за последнее десятилетие превысил 200 млн долларов. В настоящее время день в стране зарегистрировано около 500 совместных предприятий.

— Чего ждать от Tengri Bank в ближайшем времени?

— Однозначно скажу, что банк планирует расти уже заданными темпами. Увеличивать роль розничного бизнеса и расширять микрофинансирование. Участвовать в работе КИДС и предпринимать активное участие в реализации достигнутых международных договоренностей путем предоставления полного спектра банковских услуг предпринимателям и клиентам из Индии. В 2017–2018 годах произойдет пошаговый запуск инновационных сервисов.

Самое главное для нас — это доверие клиента. У нас высокий рейтинг, наши клиенты довольно возможностями банка на данном этапе развития. И банк будет держать эту планку в дальнейшем.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Безналоговые инвестиции



Частные инвесторы на KASE не платят налог на доходы, полученные на рынке ценных бумаг

Фондовый рынок

На развитых международных рынках капитала все доходы, полученные на фондовом рынке, так или иначе облагаются налогом. Например, в США размер налогов может варьироваться от 20 до 39,6% от суммы доходов. Однако в Казахстане в целях развития отечественного рынка ценных бумаг действуют определенные налоговые льготы и казахстанские инвесторы практически ничего не платят государству.

Михаил Цой

В мировой практике есть много примеров по принятию мер налогового стимулирования развития фондового рынка, например: в Великобритании доходы в виде дивидендов полностью освобождали от налога на прибыль, в Италии и Бельгии применяются сниженные ставки налога, в Дании, Швеции и Нидерландах применяется полное освобождение при соблюдении определенных условий. В том числе и Казахстан идет по этому пути.

С целью повышения привлекательности инвестиций в ценные бумаги с налоговой точки зрения для физических лиц в действующем законодательстве РК разработан ряд налоговых льгот. Как объясняет директор департамента продаж инвестиционных продуктов АО «Фридом Финанс» Алексей Сулименко, в Казахстане действует налоговая льгота при получении прибыли на бирже KASE для сделок, заключенных методом открытых торгов.

Другими словами, если инвестор совершает сделки с акциями и облигациями на KASE на открытом рынке, то он не облагается индивидуальным подоходным налогом от данных операций.

«Причина в том, что государство имеет заинтересованность в развитии Казахстанской фондовой биржи и создает стимулы для этого развития. Эта уникальная ситуация позволяет получать чистые доходы от инвестиционной деятельности и открывает широкие возможности как для крупных компаний, так и для

розничного инвестора. Например, в соседней России таких льгот нет. И если инвестор зарабатывает прибыль, то он обязан уплатить с нее 13% подоходного налога, а если он нерезидент, то 35%», — сказал Алексей Сулименко.

Аналитик ГК TeleTrade Марк Гойхман поясняет, что в Кодексе Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) предусматривается налогообложение имущества физического лица, в том числе от прироста стоимости ценных бумаг (п. 8 ст. 180–1 Кодекса). Но аналитик также отмечает и налоговые льготы, которые сделаны для того, чтобы Казахстанская фондовая биржа была более привлекательной для индивидуальных инвесторов, которые совершают операции с ценными бумагами.

Не облагается налогом для физических лиц доход от прироста стоимости финансовых инструментов в следующих основных случаях (ст. 156 Кодекса): во-первых, от государственных эмиссионных ценных бумаг, это, как правило, гособлигации. Освобождение от налогообложения дохода от них происходит с целью привлечения физических лиц на данный рынок.

Во-вторых, это находившиеся в собственности физического лица более трех лет акции тех эмитентов, которые не являются недрозпользователями и не принадлежат им более чем на 50%.

В-третьих, налог не взимается при реализации на открытых торгах на фондовой бирже ценных бумаг, находящихся в ее официальных списках.

Такое правило, по мнению Марка Гойхмана, призвано привлечь к операциям именно на бирже для ее развития и формирования открытого рынка. В других случаях инвестор — физическое лицо платит налог. Он начисляется на положительную разницу между ценой продажи бумаг и ценой их приобретения (п. 2 ст. 180–1 Кодекса). Если прибыль получена от вложений в активы на иностранных фондовых рынках через казахстанских брокеров, то налогообложение происходит в обычном порядке. Данные выплаты поступают в бюджет Казахстана.

Финансовый аналитик NAS Broker Антон Цой считает, что, учитывая отсутствие налогообложения на доходы от прироста стоимости ценных

бумаг в Казахстане, налоги взимаемые с инвестора, который получил прибыль от совершения сделок на фондовой бирже Казахстана или других фондовых площадках, все равно остаются небольшими и актуальными.

Аналитик объясняет это тем, что с налогооблагаемых доходов, полученных от деятельности на финансовых рынках, инвестор обязан оплатить подоходный налог в 10%, когда в других странах ставки существенно выше.

«Те налоги, которые должен оплатить инвестор на прибыль, полученную от инвестиционной деятельности, совершенной на фондовом рынке Казахстана, привлекательно малы по сравнению с другими странами. Например: резидент США, инвестировавший свои средства в активы Американской фондовой биржи или Нью-Йоркской фондовой биржи, оплатит налог от 20 до 39,6%. Немец, торгуя на немецкой фондовой бирже, оплатит в среднем 30%, или инвестор на Варшавской фондовой бирже должен оплатить налог 19%», — говорит он.

По его мнению, в Казахстане разработаны хорошие условия для участия в торгах на фондовом рынке Казахстана и юридических лиц, так как налоговые послабления имеются и для этих участников биржи.

При этом эксперт отмечает, что брокерские компании не должны отслеживать уплату налога своих клиентов, и все вопросы по налогообложению инвесторы должны решать самостоятельно согласно действующему законодательству РК.

Говоря про налогообложение фондовой биржи, Алексей Сулименко рассказал, что казахстанские налоги помогли создать на KASE уникальную ситуацию. Связана она с тем, что «Фридом Финанс» провел листинг ряда российских компаний на Казахстанской фондовой бирже, и сейчас любой инвестор может не только приобрести или реализовать данные акции на KASE, но и получить при этом налоговую льготу на данные операции.

«Получается, что любому гражданину России стало намного выгоднее получать прибыль от этих акций (на 13% от прибыли — подоходный налог), а любому нерезиденту РФ это стало выгоднее на 35% от прибыли», — сказал он.

Юань стремится вниз

Валюта

За октябрь китайский юань потерял 1,6% стоимости по отношению к доллару, что стало самым большим спадом с августа 2015, когда валюта Поднебесной подешевела на 4,4% за три дня. По мнению экспертов, это связано с резким спадом экспорта Китая в сентябре и не окажет сильного влияния на экономику Казахстана и России.

Алексей БЫКОВ

Китай уже не раз использовал девальвацию для того, чтобы удешевить стоимость своего экспорта, сделав его более привлекательным для покупателей. Однако технология девальвации по-китайски заключается в том, что Народный банк Китая сначала планомерно обесценивает юань, покупая иностранные валюты, а затем снова начинает покупать национальную валюту, повышая ее стоимость. Таким образом КНР избегает резких скачков.

Политику плановой девальвации Китай начал проводить с начала мая. За это время юань потерял в стоимости 4,3% по отношению к доллару США. Однако темпы девальвации в КНР начали расти с начала октября, как МВФ включил китайскую валюту в корзину резервных валют. За месяц юань подешевел на 1,6%, до 6,7808 за доллар, несмотря на заверения Народного банка Китая, что поводов для этого нет. 21 эксперт, опрошенный Bloomberg, утверждает, что это еще не конец и к концу года мы можем увидеть валюту Поднебесной на уровне 6,8–6,85 за доллар.

Девальвация в Китае стала необходимостью из-за снижения экспорта на 10% в сентябре. Слабая динамика указывает на спад спроса даже на китайскую продукцию, известную своей относительно низкой стоимостью. «Сальдо торгового баланса КНР упало на 21% в сентябре, до \$42 млрд в долларовом эквиваленте. Данные показывают, что в Китае оживляет импорт, прежде всего сырьевых товаров, что благоприятно в том числе для нефтяного рынка и экономики ряда развивающихся и развитых стран», — считает замдиректора аналитического департамента «Альпари» Наталья Мильчакова.

Вопрос, как это скажется на финансовых рынках и реальном секторе экономики соседних стран, в частности Казахстана и России, напрашивается сам собой. И прошлый месяц дает понять, что существенного влияния нет. «Когда юань подешевел к доллару на 1,25%, российский рубль, наоборот, к доллару подорожал, хотя немного, всего на 0,1%. А казахстанский тенге подорожал к доллару на 0,9%. Рост обменных курсов национальных валют России и Казахстана связан с различными факторами: и с постепенным выходом экономик этих стран из кризиса, и с растущей ценой на нефть (в октябре нефть смеси Brent подорожала на 3,5%, поднявшись выше \$52 за баррель)», — объясняет Наталья Мильчакова.

Стоит отметить, что медленный рост экономики Казахстана и постепенная стабилизация экономики России связаны не только с ростом цены на нефть, но и с тем, что в этих странах еще раньше произошла девальвация национальных валют. Казахстан провел управляемую, хотя и достаточно резкую, девальвацию тенге в 2015 году, что способствовало росту экономики в текущем году.

стр. 9 >>>

Болезненный НДС

<<< стр. 2

В свою очередь экономист Жарас Ахметов на своей странице в Facebook написал, что «...понижение порога постановки на учет по НДС не хватает дополнительных мероприятий, поддерживающих МСБ. Если бы, к примеру, одновременно предложили бы налоговые каникулы сроком, скажем, на три года для вновь открывающихся предприятий. Облегчили бы для МСБ доступ к госзаказу и тендерам нацкомпаний (на сайте «Даму» есть обзор американского опыта, который не грех позаимствовать), и то общество восприняло бы предложения министерства гораздо спокойнее, а может быть, и пакетно поддержало».

По теневому бизнесу. Нам не хватает аналитики, чтобы понять, какие меры были бы эффективны по выводу бизнеса из тени. Ясно одно: хочешь, чтобы предприниматель работал в «белую», надо не только грозить кнутом, но и пряник предложить».

Экономист Галим Хусаинов также на своей странице в Facebook отмечает, что у нас стоит стратегическая задача по увеличению доли МСБ в структуре ВВП, но весь пакет предлагаемых мер направлен на то, чтобы эту долю снизить.

«МСБ никогда в Казахстане не был источником пополнения бюджета, и их пополнение осуществляется не через самих, а через покупки ими у крупного бизнеса тех или иных ТРУ. Они, выступая заказчиками, также помогают крупному бизнесу, поэтому ухудшая положение МСБ, мы ухудшаем положение крупного бизнеса», — отмечает он. — Снижение порога НДС может помочь только с обналом (хотя здесь есть еще множество других способов это сделать), но теневой рынок — это не только обнал, это в основном продажа ТРУ «в серую» и «черную». И снижение порога по НДС, во-первых, уведет часть розничных продаж в серую зону, потому как заставить ИП-ков платить НДС и вести учет практически нереально. А для многих сам НДС будет ложиться полностью в стоимость товара, так как большая часть наших ИП-ков завозят товары «в серую» под видом для личного пользования, либо осуществляют растаможку по упрощенной процедуре, уплачивая за килограммы ввозимого товара. Те, кто оказывает услуги населению, не имеют входящего НДС, и это также ляжет полностью на их стоимость для населения».

Галим Хусаинов отмечает, что сам НДС — это очень сложный налог, требующий наличия отдельной программы и отдельной штатной единицы, которая для обычного ИП будет требовать дополнительных расходов в размере до 100 тыс. тенге.

«Сейчас многие МСБ очень сильно пострадали на девальвации, так как их бизнес в основном базируется на импорте товаров и продаже их населению. Доходность упала, продажи упали, и если сейчас заставить их платить НДС, это просто уберет их полностью», — считает экономист.

По мнению г-на Мырзахметова, первый, кто должен сделать шаг в сокращении расходов, — это госсектор. «Это прямые расходы государства. Мы показали, что есть более 322 млрд тенге госзадания. Да, мы понимаем, что среди них есть и важные, но давайте сделаем ревизию. Там очень много всяких исследований. Мы платим. По нашему данным, 500–600 млрд тенге можно сэкономить, если урезать за-

траты на различные исследования. Объявили программу приватизации. Показатель! Сегодня 44% ВВП — это квазигоссектор. И мы говорим, что по стандартам ОЭСР его надо до 15% снижать. Ну давайте снижать! Это же огромные расходы. Эффективность этих госпрограмм — мы по ним тоже сделали обзор. Огромные деньги потрачены. Давайте делать ревизию. «Дорожная карта бизнеса», «Дорожная карта занятости» и прочее. Никто же это домашнее задание не сделал. Мы сразу говорим бизнесу: бюджету тяжело, населению надо социальные выплаты платить, давайте мы налоги вам повысим. А может, мы с госсектора начнем? А потом, если не хватит, то к бизнесу придем», — отметил он.

«Оказывается, все направлено на облегчение»

Точку, как ему кажется, ставит на своей странице в Facebook глава МНЭ г-н Бишимбаев: «Друзья, читал и видел все вопросы, дискуссии, которые вызвал законопроект о налогах».

Хочу все-таки внести ясность для читателей сети и акцентировать ваше внимание на том, что действительно написано в законопроекте. Законопроект, разработанный и внесенный в парламент, направлен на облегчение работы предпринимателей в сложный экономический период.

Сегодня действующий Налоговый кодекс предусматривает снижение порога по НДС в 10 раз с 1 января 2017 года. Это означает, что почти 80% (оценочно) всех ИП с 2017 года должны встать на учет по НДС.

ТЕПЕРЬ ВНИМАНИЕ! законопроект, разработанный МИНИСТЕРСТВОМ ЭКОНОМИКИ и поддержанный парламентом в первом чтении, ОТМЕНЯЕТ эту норму и в 2017 г. НИКАКИХ изменений для предпринимателей по НДС не предвидится, ПОЭТОМУ все, что считает, что ЗАКОНОПРОЕКТ повышает нагрузку на ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, либо не знаком с положениями этого документа, либо неверно их истолковывает.

Хочу заверить, что мы в МНЭ понимаем всю сложность экономической ситуации, в том числе для бизнеса. Сейчас ведем очень активную работу, о которой говорить пока в подробностях не могу, по снижению финансовой нагрузки на бизнес, из-за введения дополнительных платежей на бизнес на «социалку». Считаю, что эти решения должны быть подвергнуты дополнительному тщательному анализу — эта позиция поддержана руководством, и мы ведем эту работу с нашими коллегами из социального блока».

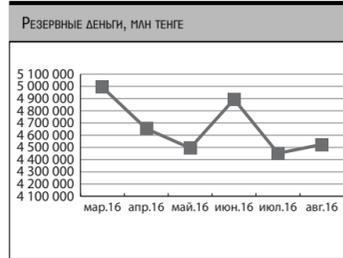
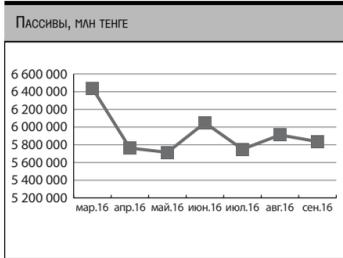
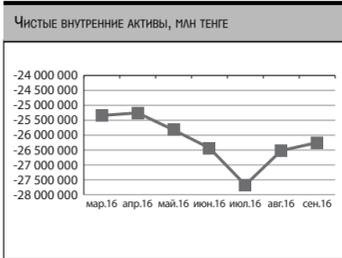
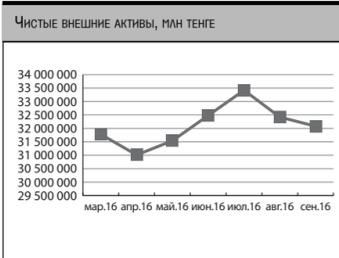
Любопытно, что, отменяя шокковое десятикратное снижение, прописанное в Налоговом кодексе, МНЭ не отказывается от снижения порога НДС совсем. И преподносится это как должное. Все мы просто не видим положительного. А оно, по мнению МНЭ, есть. Наверное. Ну, так, по крайней мере, преподносится. А экономисты вместе с представителями бизнес-сообщества в лице ИП, получается, «либо не знакомы с положениями этого документа, либо неверно их истолковывают»...

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

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



I-ПОЛУГОДИЕ 2017



Юань стремится вниз

<<< стр. 8



До сих пор на новостях о девальвации юаня тенге и рубль росли

В России рубль в 2015 году обесценился по рыночным причинам — из-за обвала цены на нефть. Однако низкая стоимость рубля по отношению к мировым валютам оказалась благоприятной для экспортеров и способствовала также развитию импортозамещения, оказавшись драйвером будущего роста. В Китае любят и умеют учиться, особенно на мировом опыте. Безусловно, опыт соседних стран принимается во внимание китайскими властями.

До сих пор на новостях о девальвации юаня, которая проходит планомерно и постепенно, тенге и рубль росли. Эксперты «Альпари» не считают, что дальнейшая плановая девальвация юаня что-то изменит и начнет каким-то образом оказывать влияние на Россию и Казахстан. Другое дело, что от Китая зависит стабильность многих развивающихся стран, так как Китай является крупным кредитором ряда стран Азии и Латинской Америки. Также КНР является самым крупным кредитором США.

КНР благодаря своей экономической экспансии уже давно вышла

за пределы статуса региональной державы. Однако США предпочитают молча наблюдать за экспансией этой быстроразвивающейся страны, не мешая ей. И при возник-

новении существенной напряженности в отношениях с США Китай может продать на бирже свой пакет госбондов США, что взвинтит доходность до заоблачного уров-

ня и приведет к банкротству этой страны, а также потянет за собой обвал доллара и кризис всей мировой экономики. В Поднебесной прекрасно понимают, что, являясь

крупнейшим кредитором США, они обладают мощным финансовым оружием, которое при его применении может стать неким аналогом ядерного взрыва для всей мировой экономики. Поэтому в Китае придерживаются конфуцианского принципа «недеяния» в отношении управления долгом США.

«Безусловно, идет валютная война. Причем США в ней чувствуют себя не очень хорошо, так как соглашение ТПР (Трансатлантического партнерства) Европа не очень-то хочет подписывать. В то же время Европа уже давно успешно торгует с Китаем с США. Европа теперь не сильно стремится к подписанию этого соглашения даже не потому, что обеспокоена своим суверенитетом (он давно утрачен), а потому, что опасается разрыва торговых отношений с Китаем. Укрепление китайской экономики после девальвации юаня может в будущем еще больше укрепить позиции Китая в Европе и его влияние на экономику США», — поделилась Наталья Мильчакова.

Главный стратег инвестиционного банка Saxo Bank Джон Харди придерживается другого мнения: «Китай сейчас слишком большой, чтобы вести такого рода войну. Он заинтересован в трансформации своей экономики в более сбалансированную, направленную больше на потребительский сектор, умень-

шив роль инвестиций, а это значит, было бы не плохо иметь относительно сильную валюту. Однако в целом протекционистские шумы, исходящие из США, вызывают озабоченность у мировой торговли и могут означать в ближайшие годы рост напряженности, связанной с торговой и валютной политикой, особенно если Трамп станет президентом».

Эксперт Saxo Bank считает, что дальнейшая сдержанная девальвация в Китае, похоже, не является ключевым фактором для крупных сырьевых экспортеров. Физический спрос на сырьевые товары, вероятно, будет более значимым фактором, и в ближайшее время не прогнозируется повторения огромного роста цен на сырье, вызванного ненасытным китайским спросом, поскольку его фаза наиболее интенсивного товарного роста, похоже, подходит к концу. Кроме того, существует значительный избыток китайских производственных мощностей, которые должны быть свернуты. В краткосрочной перспективе, основными рисками для развивающихся рынков могут стать темпы дальнейшего роста доллара США и высокие процентные ставки. В долгосрочной перспективе, сырьевой спрос, особенно на энергоносители, вероятно, поддержит экспортеров энергоносителей и других сырьевых экспортеров.

Государственно-частное партнерство как альтернатива традиционному бюджетному финансированию

ГЧП

Перед Казахстаном стоит цель выйти по развитию и качеству жизни на уровень стран Организации экономического сотрудничества и развития, включающей в себя наиболее передовые государства мира. Для решения этой задачи важно обеспечить население адекватной инфраструктурой, предоставить качественные государственные услуги. Сложившаяся ситуация делает более актуальным и более насущным внедрение механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП) в экономику страны.

Бауржан ТОРТАЕВ, заместитель заведующего Отделом социально-экономического мониторинга Администрации Президента РК

Что такое ГЧП?

Это прежде всего участие частных структур в тех сферах, где традиционно основную роль играет государство. Эти сферы характеризуются либо малой рентабельностью, либо убыточностью бизнеса и требуют различных субсидий, дотаций и/или грантов со стороны государства с целью выхода на безубыточность проекта.

Например, транспортная инфраструктура (автодороги), социальная сфера (образование, здравоохранение, социальные услуги и т. д.).

При правильном внедрении механизмов сотрудничества становится выгодным как бюджету, в связи со снижением его расходов, так и бизнесу, так как государство доплачивает и проект становится рентабельным.

ГЧП может принимать различные формы. Если мысленно представить линейку, то на одном конце — приватизация, когда государство продает актив и практически все 100% рисков по его управлению и содержанию переходят на частного. На другом конце линейки — государственные закупки. В этом случае все риски по закупленному товару (работе, услуге) переходят на государство.

Все, что находится между ними, и есть ГЧП, которое можно разделить на две большие группы: 1) институциональное ГЧП, когда создается совместное государственно-частное предприятие, и 2) проектное ГЧП, когда за счет частных или государственных инвестиций создается объект, управляемый бизнесом.

«Построить — передать» — эксплуатировать» (ВТО) и «Построить — передать — сдать в аренду» (ВТЛ) — наиболее популярные методы реализации проектов ГЧП. В проектах ВТО частный партнер реализует возврат инвестиций путем взъема платы за пользование, тогда как в проектах ВТЛ частный партнер

возмещает свои инвестиции через выплаты, проводимые центральными и местными государственными органами.

Анализируя зарубежный опыт, можно также отметить, что рациональным и эффективным механизмом внедрения инновационных изменений в инфраструктуру является привлечение частного капитала через механизмы ГЧП.

Проекты, управляемые частными компаниями, позволяют значительно снизить стоимость как строительства, так и дальнейшей эксплуатации по сравнению с полностью государственным финансированием подобных проектов. К тому же эффективность данных объектов инфраструктуры значительно увеличивается на всех этапах строительства и эксплуатации объекта.

Подобное явление есть основа всего механизма ГЧП: чем ниже издержки и выше качество объектов, тем выше получаемые доходы частного партнера — соответственно, снижается срок окупаемости проекта и частный партнер имеет возможность быстрее расплатиться с кредиторами.

Это создает дополнительные и необходимые стимулы для использования частным партнером наиболее прогрессивных технических решений, инновационных технологий, а также повышает качество на стадии строительства. В мировой практике компании ГЧП являются основной движущей силой как технологического, так и инновационного развития отраслей экономики и производства, а их разработки в дальнейшем повторяются и используются при реализации как в других ГЧП, так и в иных инвестиционных проектах.

Внедрение ГЧП позволяет снизить не только расходы бюджета, но и степень участия государства в экономике, расширяя и развивая конкурентную среду, что также является приоритетами социально-экономической политики.

Активизация работ по ГЧП находится под постоянным контролем Главы государства. Кроме того, он поручил снизить долю государства до 15% по примеру развитых стран мира.

Необходимо сказать, что внедрение механизмов ГЧП актуально не только для нашей страны, но и для всех государств мира.

Вопрос развития инфраструктуры и предоставления качественных государственных услуг актуален как для развитых, так и для развивающихся стран.

Согласно оценкам ОЭСР и McKinsey & Co, потребности в инвестициях в инфраструктуру в глобальном масштабе до 2030 года составляют соответственно \$57–67 и 75 трлн¹.

В этой связи многие страны все чаще обращаются к ГЧП как к действенной альтернативе по созданию и реконструкции необходимой инфраструктуры и предоставлению государственных услуг. Так, согласно данным Всемирного банка, ГЧП используют более 134 развивающихся стран мира, обеспечивая 15–20% дополнительных инвестиций в инфраструктуру².

Международный опыт

На сегодняшний день в мире накоплен значительный опыт реализации проектов ГЧП в различных отраслях. Многочисленные проекты ГЧП осуществляются в производственной инфраструктуре, инновационной сфере, военном деле. ГЧП стало проникать в отрасли социальной инфраструктуры, в область государственных услуг. Не все они добиваются успеха, но количество ГЧП-проектов в мире постоянно растет.

Международный опыт в сфере ГЧП следует сгруппировать по двум признакам: страны, где развитие механизма ГЧП имеет длительную историю и базируется на опыте конкретных проектов, и страны, где ГЧП внедряется путем создания соответствующей законодательной базы. К первой группе следует отнести ряд наиболее развитых стран Западной Европы.

Активно ГЧП развивается в Великобритании, Франции и Испании, поскольку именно в этих странах наиболее интенсивно проходили процессы реструктуризации инфраструктурных отраслей и законодательство было существенным образом скорректировано под данные целевые задачи.

В период с 1990 по 2010 год в странах Европейского союза было реализовано 1452 проекта ГЧП на сумму 272 млрд евро. Только в 2010 году их было 112, и их стоимость составила 18,3 млрд евро. Значительная доля проектов ГЧП присутствует в экономике Франции — общий объем соглашений ГЧП за 2010 год составил 1,8 млрд евро. По количеству соглашений ГЧП бесспорным лидером является Великобритания, на экономику которой по итогам 2010 года приходится 44 сделки из 112 проектов в ГЧП в целом по ЕС. С 1990 по 2009 год доля Великобритании в общеевропейском количестве проектов ГЧП составила 67,1%, а по их стоимости — 52,5%. Следующие результаты по численности и стоимости соглашений ГЧП в общем объеме ЕС за аналогичный период продемонстрировала Испания — 10,1 и 11,4% соответственно. На третьей позиции Франция — 5,4 и 5,3%.

В части законодательного регулирования следует отметить опыт Франции, где введена новая категория договоров — договор о партнерстве (contrat de partenariat) как форма ГЧП, применимая к любой деятельности и любому сектору.

Французский закон о ГЧП внес изменения в многочисленные законы и подзаконные акты, внедрив ГЧП во французскую правовую систему. Французское правительство при этом упростило и одновременно усилило положения контракта партнерства (КП), ставшего новым инструментом и формой государственного заказа и подряда, позволив при этом продолжить модернизацию системы государственной экономики, а также дать дополнительные гарантии банковским учреждениям для оптимизации схем финансирования и структурирования и системы распределения рисков.

Наиболее характерным для стран, внедряющих ГЧП посредством за-

конодательных изменений (условно — вторая группа), следует считать опыт Южной Кореи.

Корея ввела программы государственно-частных партнерств с принятием закона о продвижении частного капитала в социальные капитальные инвестиции в 1994 году. Проекты ГЧП были сконцентрированы на транспортной инфраструктуре, но после пересмотра закона о ГЧП в 2005 году объем потенциальных проектов ГЧП теперь охватывает социальную инфраструктуру, которая тесно связана с повседневной жизнью людей.

Для развивающихся экономик ГЧП остается одним из наиболее привлекательных инструментов. Особенно значительный рост инвестиций в инфраструктуру с использованием механизмов ГЧП приходится на Юго-Восточную Азию, причем только Китай заключает до 90% таких сделок. Бразилия, Китай, Индия, Турция также демонстрируют высокий уровень использования механизмов ГЧП.

Относительно основных тенденций развития ГЧП в мире Европейская экономическая комиссия ООН в Практическом руководстве по вопросам эффективного управления в сфере ГЧП отмечает: «Как видно из нижеприведенной таблицы, наблюдается тенденция прохождения странами определенных этапов, прежде чем программы ГЧП станут эксплуатироваться в полной мере. Большинство стран находится на первом этапе, когда количество реальных проектов еще мало. Только на третьем этапе, на котором находятся немногие страны, программы становятся значимыми. На этом этапе в странах развиваются необходимые институты, например структуры управления ГЧП, рынки капитала, а также технологии и ноу-хау принятия решений, наконец, может уделяться достаточное внимание реализации более сложных проектов и финансовым схемам».

ГЧП в Казахстане

В Казахстане также проводится определенная работа по ГЧП. Разработано специальное законодательство, предусматривающее ряд мер государственной поддержки, таких как софинансирование инвестиционных проектов, компенсация инвестиционных затрат, предоставление гарантий и поручительства. Реализованы такие проекты, как железная дорога Шар — Усть-Каменогорск (151 км) стоимостью 24,5 млрд тенге, линия электропередачи Северный Казахстан — Актобинская область (487 км) стоимостью 17,6 млрд тенге, по которым были предоставлены поручительства. На принципах ГЧП построен пассажирский терминал аэропорта г. Актау стоимостью 4,1 млрд тенге.

В рамках программы «Балапан» внедрены механизмы доплаты со стороны бюджета частным детским садам. Проводится работа по переводу учреждений высшего образования в некоммерческие организации с

Таблица 1. Три этапа развития ГЧП

Первый этап	Второй этап	Третий этап
<ul style="list-style-type: none"> Принятие политических решений. Проверка соответствия действующему законодательству. Формирование портфеля проектов. Разработка базовых концепций. Применение ранее накопленного опыта в других секторах. Начало формирования рынка. 	<ul style="list-style-type: none"> Проведение реформы законодательства. Публикация стратегических и практических руководящих принципов. Создание специализированных структур, занимающихся проблемами ГЧП. Уточнение моделей ГЧП. Стимулирование развития рынка для ГЧП. Расширение портфеля проектов и охват других секторов. Привлечение новых источников финансирования. 	<ul style="list-style-type: none"> Создание полной, комплексной системы. Устранение юридических барьеров. Уточнение и воспроизведение моделей ГЧП. Комплексное распределение рисков. Формирование гарантированного портфеля проектов. Обеспечение долгосрочного политического консенсуса. Использование всего арсенала источников финансирования. Создание инвестиционного рынка для объектов инфраструктуры, охватывающей пенсионные и частные паевые фонды. Использование опыта ГЧП хорошо подготовленными сотрудниками государственных и муниципальных учреждений.

целью повышения уровня их автоматизации, по созданию при них наблюдательных советов, фондов выпускников и т. д.

В здравоохранении государственный заказ распределяется по медицинским учреждениям вне зависимости от формы собственности.

В настоящее время прорабатываются вопросы внедрения ГЧП в такой специфической сфере, как пенитенциарная система.

Указом Президента утверждена Концепция новой бюджетной политики, в которой предусмотрен ряд мер по повышению эффективности использования бюджетных средств и сокращения «бюджетного иждивенчества». Одной из мер является развитие механизмов ГЧП как инструмента снижения нагрузки на бюджет.

Также в целях совершенствования планирования бюджетных инвестиций в данной Концепции предложено внедрить метод отбора инвестиционных проектов по принципу «бюджетного компаратора», который предполагает определение структуры финансирования проекта путем взвешивания выгод и затрат для государства и частного сектора. Это позволит проводить сравнение вариантов реализации проекта с различной долей участия государства, а также рассчитать эффективность (качество) привлечения частного сектора или использования средств государственного бюджета (value for money).

В настоящее время текущий метод отбора инвестиционных проектов по принципу «бюджетного компаратора» представляет собой облегченную версию выбора той или иной схемы реализации инвестиционных проектов, позволяющей эволюционно перейти к сокращению расходов государственного бюджета на развитие базовой и социальной инфраструктуры и к привлечению частного капитала в данные сферы.

Однако в дальнейшем «бюджетный компаратор» как инструмент отбора проектов будет усиливаться

и, соответственно, отбор проектов для финансирования из средств государственного бюджета будет ужесточаться.

Предполагается, что подавляющее большинство инвестиционных проектов, направленных на развитие базовой и социальной инфраструктуры, будут использовать механизмы ГЧП.

Одним из преимуществ ГЧП является то, что данный механизм дает возможность финансирования проекта из разных источников, а также комбинирования собственных и заемных средств. Учитывая, что финансирование проектов ГЧП осуществляется преимущественно за счет средств частной стороны, выбор наиболее эффективных инструментов является основополагающим для всех подобных проектов.

В Казахстане имеются значительные перспективы для развития ГЧП. В идеале государство должно отойти от предоставления услуг населению и обществу в целом, передавая эти функции частному сектору.

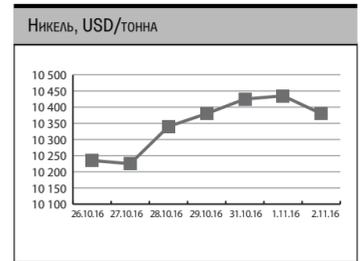
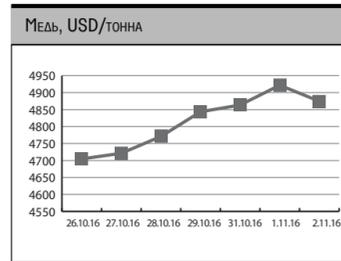
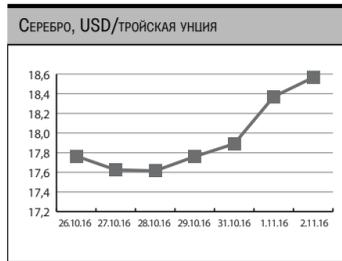
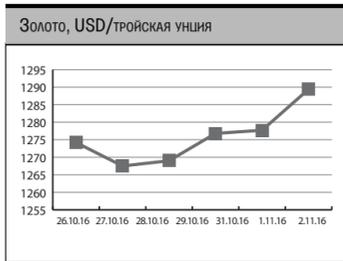
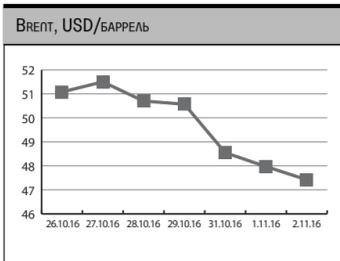
Оно должно стать действенным регулятором и модератором в отношениях между услугополучателями (бизнес) и услугополучателями (общество), при необходимости восполняя недостаток финансирования.

Это позволит повысить качество предоставляемых услуг, расширить границы деятельности для бизнеса, повысить конкуренцию на рынках предоставления услуг, оптимизировать расходы бюджета и повысить прозрачность механизмов финансирования затрат.

¹ OECD (2007), Infrastructure to 2030: Main findings and policy recommendations; McKinsey Global Institute, Infrastructure Productivity. How to save \$1 trillion a year, January 2013.

² Independent Evaluation Group (2014) World Bank Group Support to Public-Private Partnerships Lessons from Experience in Client Countries, FY02-12.

ИНДУСТРИЯ



Деньги на воздух

Экология

В конце сентября Комитет экологического регулирования и контроля министерства энергетики Республики Казахстан сообщил о том, что за восемь месяцев текущего года в ходе проверок хозяйствующих субъектов выявлено 4 100 нарушений экологического законодательства. Также наложено 3 027 административных штрафов на общую сумму 1 157,221 млн тенге. «Къ» пытался узнать, как сильно закручиваются гайки в экологическом законодательстве и почему.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Одним из самых проблемных участков в плане нанесения вреда окружающей среде является Карагандинская область, она лидирует по выбросам в списке регионов Казахстана. Тут не так давно «отличилось» ТОО «Корпорация Казахмыс», которая выплатила причиненный государству ущерб в размере 6,6 млн тенге. Факт нарушений оказался зафиксированным в налоговой отчетности корпорации за 4 квартал 2015 года, на что и обратила внимание региональная прокуратура.

Судя по довольно незначительной сумме штрафа, это, так сказать, «довесок» к предыдущему штрафу в 109 млн тенге за проведение добычи и переработки известняка на месторождении Сары-Кум в 2014–2015 годах без предусмотренного разрешения на эмиссии в окружающую среду. Ущерб окружающей среде от неразрешенных выбросов в атмосферный воздух при добыче и переработке известняка на месторождении предприятия составил более 79 млн тенге, плюс налоговые платежи за нарушение в размере более 17 млн тенге и административные штрафы в размере более 12 млн тенге.

По данным РГП «ИАЦ ООС» Министерства энергетики Республики Казахстан, в Карагандинской области, по данным 2014 года, объем общих промышленных выбросов в атмосферный воздух составил 280 тысяч тонн. В числе вредных веществ: сернистый ангидрид (93,03 тыс. тонн), диоксид азота (16,7 тыс. тонн), угарный газ (86,65 тыс. тонн), а также безымянные твердые частицы (77,6 тыс. тонн). Доля выбросов ТОО «Корпорация «Казахмыс» составляет 50% от объема по области.

Правда, справедливости ради стоит отметить, что динамика промышленных выбросов в атмосферный воздух за последние годы отрицательная, хоть и меняется незначительно. А по данным Минэнерго РК за 2014 год, выбросы в атмосферный воздух в Казахстане с 1990 года снизились почти вдвое — с 4649,9 до 2178,6 тонн в год. Хотя в некоторых аналитических отчетах высказывается предположение, что снижение выбросов с 2008 года обусловлено сокращением производства отдельных видов продукции, вызванное падением их спроса и общим мировым кризисом. Еще одна причина — значительное сокращение перечня загрязняющих веществ по выбросам и сбросам, за которые должны осуществляться платежи.

По данным депутата мажилиса парламента РК Мейрама Бегентаева,



В 2016 году в Казахстане выплатят более 3,5 млн долларов экологических штрафов

в предыдущие годы предприятия осуществляли платежи по выбросам почти по 234 веществам, а по сбросам — по 44 веществам. А с 2009 года — по 16 и 13 позициям соответственно.

Данных с динамикой по сбросам вредных веществ в водоемы на территории страны практически нет. Между тем, проверяющие органы неоднократно сетовали, что их работа затруднена не слишком широким спектром замеров подразделения Минэнерго РГП «Казгидромет». Так, по словам прокурорских работников, в Восточном Казахстане метеорологи не делают замеров по многим вредным веществам.

Отметим, что Минэнерго активизировалось в плане обновления экологического законодательства. В планах ведомства — не меньше двадцати законодательных инициатив, направленных на конкретизацию дефиниций в регулировании загрязнения окружающей среды. Очевидно, это часть работы в рамках Концепции по переходу Республики Казахстан к «зеленой экономике» на 2013–2020 годы.

Особо хочется отметить интересный документ, который выложен на сайте Минэнерго: проект закона Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам экологии», который разрабатывался совместно с Американской торговой палатой и несколькими крупными недропользователями еще при министре энергетики Владимире Школьнике.

Разработчики постарались конкретизировать ответственность хозяйствующих субъектов, исчисляемую в минимальных расчетных показателях (МРП) и кое-где увеличили штрафные санкции. Так, в документе предлагается в Адмкодексе РК за нарушение санитарно-эпидемиологических и экологических требований по охране окружающей среды (статья 324) вписать следующее: для субъектов крупного предпринимательства — штраф в размере пятисот МРП, вместо действующей редакции «в размере суммы нанесенного окружающей среде вреда».

По словам управляющего партнера, руководителя практики «Недропользование» юридической фирмы «SIGNUM» Софии Жылкайдаровой, в Казахстане ставки и порядок взимания платы за эмиссию в окружающую среду устанавливаются налоговым законодательством РК. Объектом обложения является фактический объем эмиссий в окружающую среду в пределах или сверх установленных нормативов эмиссий в окружающую среду. За выбросы и сбросы сверх

установленных нормативов ставки платы увеличиваются в десять раз от установленных ставок.

Кроме предупредительных мер законодательство РК устанавливает ответственность за экологические правонарушения, которые носят карательную или компенсационную функцию.

Владелец источника повышенной опасности обязан возместить вред, причиненный источником повышенной опасности, если не докажет, что вред возник вследствие непреодолимой силы.

Возмещение ущерба, причиненного окружающей среде, производится на основании экономической оценки ущерба в добровольном порядке или по решению суда путем материального возмещения убытков или восстановлением окружающей среды до состояния, имевшегося к моменту причинения вреда.

Что касается размера ущерба, то, как отмечает юрист, он определяется компетентным органом на основании экономической оценки ущерба, нанесенного окружающей среде.

София Жылкайдарова сообщает, что уголовная ответственность за экологические преступления была пересмотрена и расширена Уголовным кодексом от 3 июля 2014 года. Так, предусматривается уголовная ответственность за причинение крупного ущерба при самовольном пользовании недрами, а равно самовольной добыче полезных ископаемых, в виде штрафа в размере до 500 МРП либо сравнительными работами в том же размере, либо привлечением к общественным работам на срок до 3 часов, либо арестом на срок до 90 суток, с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3 лет или без такового.

Кодексом об административных правонарушениях от 5 июля 2014 года (Административный кодекс) регулируются 13 составов административных правонарушений в области рационального использования недр. Самыми распространенными формами требований гражданско-правовой ответственности в сфере недропользования и охраны окружающей среды являются требования о возмещении ущерба, предьявляемые органами экологии или органами прокуратуры от имени государства.

Таким образом, видно, что законодательство в сфере экологии и защиты окружающей среды только ужесточается. Возможно, это связано не только с желанием властей заботиться о природе, но и с необходимостью пополнять госбюджет в нелегкие кризисные времена.

Цветная металлургия оживает

ГМК

В середине ноября в Астане состоится Съезд работников горно-металлургической промышленности, на котором будут обсуждены основные проблемные вопросы отрасли. Министерство по инвестициям и развитию предоставило «Къ» свежие данные о состоянии ГМК Казахстана на сегодняшний день. По данным ведомства, в этом году в стране снижается добыча железной руды, однако показатели цветной и черной металлургии остаются динамично развивающимися. При этом наиболее крупные предприятия отрасли в целом наращивают свои объемы производства и продолжают инвестировать в свою модернизацию.

Нурлан РЫСКУЛОВ

В целом горно-металлургическая отрасль обеспечивает занятость приблизительно 300 тысяч человек и 14,7% валовой добавленной стоимости в экономике. При этом инвестиции ГМК в основную капитал в добывающей промышленности составляют 30% от общего объема.

Железная развилка

По данным Министерства по инвестициям и развитию, за январь-сентябрь 2016 года объем добычи металлических руд в денежном выражении составил 718 605 миллионов тенге. По сравнению с прошлым годом индекс физического объема вырос на 4,7%. При этом за тот же период объем добычи железной руды составил всего 139 885 миллионов тенге, то есть наблюдалось снижение производства этой металлической продукции на более чем 13%.

Здесь главным фактором стало уменьшение объемом производства на АО «ССГПО» почти на 13% — с 22 864 тысяч тонн за январь-сентябрь 2015 года до 20 117 тысяч тонн за январь-сентябрь 2016 года. С марта 2016 года возобновились поставки железосодержащего сырья в Китай в объеме 290 тысяч тонн, вместе с тем в июле-сентябре поставки предприятия в КНР отсутствовали. В министерстве отмечают рост добычи железной руды на ТОО «ВаруMining» с 582,5 тысячи тонн за первые 9 месяцев 2015 года до 908 тысяч тонн за тот же период в этом году. Экспорт его железорудного концентрата в КНР составил 439,3 тысячи тонн, указывают в ведомстве.

Цветмет на взлете

Между тем, объем добычи руд цветных металлов в денежном выра-



В ГМК наблюдается относительно стабильная динамика развития

жени за январь-сентябрь сложился на уровне 578 719 миллионов тенге, где индекс физического объема (ИФО) вырос до 109,1%. В значительной мере увеличение произошло за счет роста добычи медной руды на 119% под влиянием запуска месторождений Бозшаколь и Актогай. Также существенный вклад в увеличение производства внес рост добычи руды на ТОО «Казцинк» — на 7,4%, медной руды на ТОО «Коппер Технолоджи» — на 11%, бокситов на АО «Алюминий Казахстана» — на 2,2%.

Неплохая динамика наблюдается в металлургии, где объем производства в денежном выражении с начала года по конец сентября составил 2 836,2 миллиона тенге с индексом физического объема на 108,3% в сравнении с прошлым годом. При этом объем производства основных благородных и цветных металлов составил 1 595 523 миллионов тенге с ИФО в 111,5%. По данным МИР, рост объемов производства цветной металлургии связан с увеличением выпуска свинца на 20%, цинка на 1% на предприятиях ТОО «Казцинк», где также наблюдалось увеличение производства меди на 6%. В целом же выпуск медной продукции по стране увеличился на 4%.

Кроме того, в денежном выражении вырос объем производства АО «УКТМК» титана губчатого — на 15%, титановых сплавов и слитков — на 66% и товарного магния — на 27%. При этом АО «Алюминий Казахстана» нарастил производство глинозема на 3,8%, а АО «Казахстанский электролитный завод» увеличил выпуск первичного алюминия на 14,1%. Более того, в Казахстане наблюдалось резкое увеличение производства неагломерированного золота с ИФО в 120% и аффинированного золота с ИФО в 118%, в том числе на предприятиях ТОО «Корпорация Казахмыс» рост наблюдался на уровне 52%.

Черные лебеди

Объем производства продукции черной металлургии за январь-сентябрь достиг в этом году в финан-

совых показателях 786 423 миллиона тенге с индексом физического объема в 102,5% в сравнении с тем же периодом прошлого года. По мнению специалистов МИР, рост объемов производства черной металлургии связан с увеличением объема производства стали на 11% и проката плоского на 13%. Так, у АО «АрселорМиттал Темиртау» последний показатель увеличился с 5 227 тысяч тонн за январь-сентябрь 2015 года до 2 892 тысяч тонн за январь-сентябрь 2016 года, что составляет ИФО в 114,4%, указывают в отраслевом ведомстве. Кроме того, в Казахстане за обозначенный период наблюдался рост производства ферросплавов на 4%. Увеличение их выпуска было отмечено на АО «ТНХ «Казхром» на 1,2% — с 1 144 тысяч тонн с до 1 302 тысяч тонн в годовом исчислении для периода январь-сентябрь 2015–2016 гг. Кроме того, производство ферросиликомарганца увеличил ТОО «Таразский металлургический завод» — с 8196 тонн за январь-сентябрь 2015 года до 12 478 тонн за январь-сентябрь 2016 года, что составляет 152% в расчетах ИФО.

По данным министерства, рост производства труб разных диаметров был отмечен на уровне 10,6%, а объем выпуска готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования, в денежном выражении составил 137 007 миллионов тенге с ИФО в 100,7%.

Крупняки держат удар

В министерстве также внимательно следят за состоянием ключевых предприятий отрасли, несмотря на то, что в последнее время в горно-металлургической промышленности наблюдается сравнительный расцвет предприятий средних размеров, которые быстро и гибко реагируют на мировую конъюнктуру и динамичное государственное регулирование. Однако от таких крупных горно-металлургических гигантов как АО «АрселорМиттал Темиртау», Eurasian Resources Group, «Казахмыс», KAZ Minerals зависит наполнение региональных бюджетов и занятость в областях.

Кратко о наболевшем

<<< стр. 3

«Основная сложность, с которой мы столкнулись, — это НДС, который налагается на препараты в размере 12%, — продолжает Татьяна Заблоцкая. — Соответственно, это удорожание товара. К нам по этому поводу часто обращаются компании, с которыми сотрудничаем, и наш директор Бибигуль Токмурина работает с правительством, пишет письма для решения этой проблемы».

Государственная поддержка

Казахстанские товаропроизводители сходятся во мнении, что на сегодняшний день поддержка сельского хозяйства в Казахстане достаточно обширна. Различные формы кредитования, субсидии и проекты позволяют с оптимизмом взглянуть на будущее отечественного сельского хозяйства. Одним из операторов господдержки является «Казагрофинанс», данный финансовый институт работает на сельскохозяйственном рынке уже более 15 лет.

«Финансируем мы сельхозтехнику, мелиоративную, навесную технику, теплицы, КРС. Условия лизинга у нас разные: от 5 до 10 лет, авансовый платеж от 15 до 25%. Все зависит от самого товара. При этом мы сотрудничаем с отечественными и иностранными производителями сельхозтехники. Клиент сам выбирает то, что ему требуется», — рассказала главный менеджер департамента лизинговых проектов Асель Атамкулова.

Как сообщают в «Казагрофинанс», с 2012 года компания профинансировала проектов на общую сумму

в 284 млрд тенге. При этом рекордным был 2014 год (78,6 млрд тенге). В 2016 году поставлен план в инвестировании 65,6 млрд тенге, тогда как за I квартал освоено 9,4 млрд тенге.

Стоит отметить, что с каждым годом растет количество введенных в эксплуатацию проектов, профинансированных «Казагрофинанс». Если в 2004 году их насчитывалось всего 4, то в 2015 году уже 94. Однако в 2016 году запланирован ввод 76 объектов, тогда как за I квартал начали работу 4 проекта.

«За период с 2000 по I квартал 2016 года было профинансировано более 34 тыс. единиц техники и оборудования на общую сумму порядка 351,3 млрд тенге. С 2011 по 2015 год обществом осуществлен завод 44 348 голов КРС», — сообщает «Казагрофинанс».

Экспорт мяса

Большое внимание сейчас уделяется экспорту казахстанских товаров за границу. Председатель ОИПЛОУ «Мясной союз Казахстана» Максуд Бактибаев рассказал о состоянии экспорта мяса из Казахстана.

«Крупным импортерам нужны качество, стабильность поставок и надежная финансовая репутация. Пока казахстанские товаропроизводители не выполняют эти требования. К примеру, откормплощадка на 3 тыс. голов может поставить лишь 500 тыс. тонн мяса в год. Это ничто для крупных импортеров вроде Китая и России», — говорит он.

Максуд Бактибаев предложил сельхозтоваропроизводителям кооперироваться. По мнению главы Мясного союза, объединение

сельхозпроизводителей позволит им заключать большие контракты с импортерами. Объемы требуемого производства будут распределены между откормочными площадками. Это позволит обеспечить импортерам стабильность поставок. Также Максуд Бактибаев предложил привлекать в таких случаях третью сторону (аудитора), которая могла бы стать гарантом качества продукции.

«Для того чтобы снизить себестоимость мяса, нужно использовать лучших племенных быков. К сожалению, не каждый может себе это позволить. Поэтому мы предлагаем закупить быков в сельхозоткормочных площадках. Таким образом, все будет обеспечено и довольны. Также нужно увеличивать поголовье скота. Как решение — импорт, так как, покупая скот друг у друга внутри страны, мы никак не увеличиваем наш экспортный потенциал. Поэтому сейчас рассматриваются варианты импорта 50–100 тыс. голов ежегодно. При этом покупателями данного скота станут компании, уже имеющие большой опыт работы», — заявил Максуд Бактибаев.

По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК, в 2016 году в Казахстане насчитывается 6,8 млн крупного рогатого скота, 3,2 из них составляют коровы. При этом за январь — август нынешнего года Казахстан экспортировал мяса и субпродуктов 7,5 тыс. тонн на общую сумму \$10,9 млн. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года вырученная с экспорта сумма упала почти на \$2,5 млн, однако количество поставленного мяса выросло на 500 тыс. тонн.

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.

Мобильная коммерция набирает обороты



Мобильная коммерция может быть особенно востребована в сегменте покупок стоимостью 1 000-2 000 тенге

Технологии

На казахстанском рынке электронных платежей мобильная составляющая начинает играть все более заметную роль. К такому выводу пришли эксперты Ассоциации казахстанского интернет-бизнеса и мобильной коммерции (АКИБ), основываясь на данных, озвученных в ходе недавно состоявшейся в Алматы традиционной конференции MobiEvent'16. Уже в прошлом году почти 60% пользователей всем другим способам выхода в интернет предпочло мобильное широкополосное соединение.

Анна ШАТЕРНИКОВА

В этом году мобильные операторы совместно с платежной системой Woorpa запустили первые сервисы, позволяющие клиентам оплачивать услуги, в частности, проезд в транспорте с баланса мобильного счета. О том, что столь элементарные и недорогие сервисы на самом деле могут стать хорошим катализатором развития электронной коммерции, участники рынка говорили уже пару лет назад. Несколькими годами ранее такая ситуация наблюдалась на российском рынке, который сегодня, по данным совместного исследования PayPal и компании Data Insight, стал крупнейшим рынком Восточной Европы. Платежи через мобильное устройство в настоящее время осуществляют 10–15 млн россиян. Ранее президент АКИБ Константин Горожанкин высказывал мнение, что мобильная коммерция может быть особенно востребована

в сегменте покупок стоимостью 1 000–2 000 тенге, где, как правило, люди не стремятся расплачиваться картами: мобильный телефон сегодня есть у каждого, в отличие от карт, которые, несмотря на увеличение доли в общем объеме платежей, все-таки не получили массового распространения.

Практика показала, что мобильная коммерция оказалась востребована при покупке билетов в кино и на концерты, — сегодня сервис онлайн-продаж билетов Ticketon, в частности, проводит через мобильные платежи порядка 4% своих транзакций. По мнению руководства АКИБ, этот факт свидетельствует о том, что на казахстанском рынке электронной коммерции в целом сегмент мобильной коммерции может занять соответствующую долю. Кроме того, посредством мобильной коммерции казахстанцы оплачивают онлайн-игры, услуги телекоммуникационных компаний, компаний, работающих в сфере сетевого маркетинга.

Статистика Казнета

В целом, по данным АКИБ, за семь месяцев нынешнего года количество безналичных платежей (не только мобильных), проведенных через интернет-ресурсы, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросло практически вдвое, с 1,5 млн почти до 3 млн транзакций. По данным компании Cloud Payments, в денежном выражении по итогам прошлого года объем платежей в интернете составил порядка \$400 млн а по итогам 9 месяцев нынешнего года — порядка \$775 млн. При этом представители АКИБ со ссылкой на данные Национального банка отмечают снижение количества выпущенных платежных карт за 9 месяцев текущего года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 7,6%, с 16,5 млн штук до 15,3 млн штук. За тот же

период количество держателей платежных карт уменьшилось с 14,5 до 13,9 млн человек.

По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК, 63,8% пользователей тратят деньги в казахстанских интернет-магазинах, 20,6% — в интернет-магазинах стран Таможенного союза, а 15,6% — в других странах. Средний чек 45% казахстанских любителей покупать в интернете варьируется в пределах 5000–25000 тенге, еще 26% тратят на одну покупку до 5000 тенге, средний чек 17% покупателей колеблется в пределах 25000–50000 тенге, а еще 12% — превышает 50000 тенге.

Что касается способов оплаты онлайн-покупки, то в представленных АКИБ данных двух источников — ресурса Satu.kz и Комитета по статистике — единства нет. Оба источника тем не менее свидетельствуют о том, что с большим отрывом (по разным данным, 41% и 66%).

Интересно, что, по данным Комитета по статистике, 69% тех, кто еще не совершает покупки в интернете, в принципе не видит в этом необходимости. 24% тех, кто не посещает сайты интернет-магазинов, называет в качестве причины стремление делать покупки лично, еще 5% ссылаются на недостаток опыта, 1% опасается проблем при доставке товаров, и лишь в общей сложности 0,6% респондентов удерживает от покупки в интернете боязнь за сохранность персональной информации и вопрос безопасности финансовых транзакций при оплате картой.

Безналичное будущее

Отдельная сессия в рамках MobiEvent'16 была посвящена актуальной в последнее время теме цифровых банков и финтех-проектов. Как отметили участники сессии, представители банковского сектора, сегодня основная задача сводится

к тому, чтобы клиенты тратили минимум усилий на получение банковских услуг и могли воспользоваться банковскими сервисами в удобное для себя время там, где это наиболее комфортно. По мнению одного из экспертов в области банковского сектора и информационных технологий **Ермека Шамуратова**, цифровые процессы на протяжении многих лет меняют банковскую сферу, и многие банки сокращают физическое присутствие, закрывая некоторые отделения. «С развитием новых технологий наступил новый этап развития, но надо иметь в виду, что всему свое место, и влияние человеческого фактора нельзя исключить. Иногда клиенту необходимо получить личную консультацию у банковского сотрудника. Кроме того, одной из главных проблем остается система идентификации клиента, которую необходимо усовершенствовать, введя возможность идентификации по голосу или изображению, например. Пока же она не доработана, но, в общем и целом все банки должны переходить на новые технологии. Если оценивать, какие именно направления будут расти, то это явно не кредитование, а безналичные платежи, эквайринг. В эти направления хорошо вкладывать, они будут хорошо масштабироваться», — считает эксперт.

Что касается перспектив роста безналичных платежей в офлайн-ритейле, который, как бы ни было, сегодня с большим отрывом доминирует над онлайн-коммерцией, то по мнению старшего партнера компании «Тералект» **Сергея Елютина**, все зависит от доходности проекта, одним из ключевых критериев которой является увеличение среднего чека. «То, насколько в офлайне увеличится средний чек при внедрении безналичных платежей — это ключевой момент. Мы оценили на примере нескольких сетей, насколько растет средний чек, и выяснили, что в разных магазинах показатели разные, в среднем 5–25%, но рост есть всегда: психологически человек готов потратить больше денег, если это не наличные, которые надо отдать здесь и сейчас, а средства на карте. 12% — тот порог, на который средний чек должен расти у клиентоориентированной базы, иначе магазин работает в минус», — уверен эксперт.

По оценкам аналитиков, пока общий поток покупателей, приходящих в магазин, условно подразделяется на несколько категорий. Примерно треть потребителей составляют ярые сторонники наличных платежей, не желающие расплачиваться картами, 10% — апологеты безналичных платежей, инноваторы. Самый интересный, на взгляд специалистов, сегмент представляют собой колеблющиеся потребители, которые в какой-то момент могут заплатить наличными, а в другой раз — расплатиться картой. «От того, как поведут себя эти люди, зависит экономика проекта в целом», — уверен Сергей Елютин.

Дети в интернете



До 92% родителей находится в неведении относительно того, чем именно занимаются их дети в Сети

Безопасность

Жертвами интернет-угроз все чаще становятся дети. 73% самых юных казахстанцев отметили, что чувствовали бы себя более безопасно, если бы могли обсудить с родителями опасности, подстерегающие их в Сети. Об этом свидетельствуют результаты исследования «Растим детей в эпоху интернета», проведенного специально для «Лаборатории Касперского» организацией IconKids & Youth.

Анна ШАТЕРНИКОВА

Эксперты отмечают, что в вопросе киберугроз для детей ситуация в Казахстане в целом соответствует мировым тенденциям: 37% участников опроса, а это 3780 семей с детьми в возрасте 8–16 лет из числа жителей России, США и ряда стран Европы признали, что дети сталкивались с угрозами в интернете. Во всем мире несовершеннолетние случайно или намеренно попадают на страницы с информацией, предназначенной для лиц старше 18 лет, общаются с незнакомцами, становятся участниками кибербуллинга (онлайн-травли), юным пользователям угрожает вредоносное программное обеспечение, мошенничество, интернет-зависимость.

По словам управляющего директора «Лаборатории Касперского» в Казахстане, Центральной Азии и Монголии **Евгения Питолина**, представители юного поколения ориентируются в киберпространстве лучше, чем их родители, и последние зачастую просто не представляют себе масштаб угрозы, нависших над их детьми. Данные опроса свидетельствуют о том, что 58% детей скрывают нежелательную для родителей активность. При этом абсолютное большинство взрослых, до 92%, находится в неведении относительно того, чем именно занимаются их дети в сети, а 47% взрослых уверены, что представители подрастающего поколения ничего от них не скрывают.

Эксперты отмечают опасность такой позиции прежде всего потому, что взрослые не осознают масштабов угрозы. «Если говорить о таком явлении, как кибербуллинг, то родители часто совершенно искренне недоумевают: как можно организовать травлю в социальных сетях? В этом случае я прошу их вспомнить советский фильм «Чучело» и понять, что то же самое, только на порядок в более серьезном масштабе, происходит в детской среде сегодня. И эффект социализации, который создают социальные сети, полностью нивелируется за счет такого явления, как кибербуллинг», — констатирует Евгений Питолин.

Между тем, статистика свидетельствует, что в Казахстане дети в 75% случаев рассматривают интернет в первую очередь как средство общения посредством мессенджеров, чатов, социальных сетей. На втором месте по популярности компьютерные игры, среди других видов интернет-активностей, которые интересуют представителей подрастающего поколения, — электронная коммерция. Результаты исследований показали, что несовершеннолетние проявляют интерес к приобретению посредством интернета алкогольной, табачной продукции и наркотиков, к просмотру эротики и порнографии.

По мнению экспертов антивирусных компаний, современные технологии отчасти дают возможность родителям самостоятельно контролировать поведение своего ребенка в интернете: во многих современных антивирусных решениях используется модуль родительского контроля, позволяющий всегда понимать, где именно находится в настоящий момент ребенок, с кем именно он общается в социальных сетях, и не слишком ли поздно времени он там проводит,

отследить сферы интересов. Кроме того, такие продукты защищают ребенка от контента 18+, информируют взрослых о признаках кибербуллинга, предоставляют статистику звонков и sms.

«В современных антивирусных продуктах технологически есть все для того, чтобы реализовать любой тип ограничений, но если следовать логике, то ответственность ложится на родителей, и это понятно — действительно, кто еще должен об этом заботиться? Часто взрослые задаются вопросом о том, допустимо ли такое вмешательство в частную жизнь ребенка? Мы однозначно уверены, что если этого не делать, ситуация станет настолько критичной, что этот вопрос не нужно будет поднимать в принципе», — считает Евгений Питолин.

Впрочем, эксперты уверены, что для гарантии безопасности пребывания детей в интернете одним лишь усилием со стороны родителей недостаточно. Президент «Интернет-ассоциации Казахстана» **Шавкат Сабиров** отмечает, что некоторые крупные социальные сети заранее оговаривают возрастной ценз для потенциальных пользователей, условия публикации контента, а также достаточно жесткие санкции за публикацию противоправной информации. «Казахстанские сайты оговаривают, что они не несут ответственность за содержание публикуемой информации, хотя, на наш взгляд, их владельцам не мешало бы выразить свое отношение и озвучить свою политику относительно того, какой контент может быть размещен на этих ресурсах», — считает эксперт.

Пока этого не происходит, функции «санитаров» казахстанского интернет-пространства взяли на себя представители общественных организаций и неравнодушные пользователи, обращающиеся на «горячую линию» по противодействию противоправному контенту Safekaznet.kz. Согласно данным, озвученным Шавкатом Сабировым, из 612 сообщений, поступивших на «горячую линию» в 2013 году, 500 касались фактов детского порно. «Тогда Казахстан находился на втором месте в мире по объемам детской порнографии, при этом наша страна использовалась в основном как перевалочная база, огромное хранилище для такого рода контента, — люди забывали про свои давно открытые сайты, устройства, а злоумышленники взламывали их и использовали как площадку для распространения», — пояснил Шавкат Сабиров.

В настоящее время, констатировал эксперт, зафиксированы единичные случаи распространения детской порнографии; в то же время в Сети участились случаи пропаганды суицида среди подростков, на их долю в этом году пришлось 1,37% обращений на «горячую линию». По мнению экспертов, подростковые самоубийства в 100% случаев являются следствием воздействия интернета.

«В последние 2 года мы пытаемся реализовать проект по поиску пропавших детей Missingkids.kz. Изначально была идея сделать этот проект бесплатным, но это не удалось только потому, что проект требует серьезных усилий и финансовых ресурсов, на каждого пропавшего ребенка надо представить очень большой объем информации. В планах — сделать базу данных пропавших детей, связать ее с российской, с международной базами, создать базу данных волонтеров», — рассказал руководитель интернет-ассоциации Казахстана.

За 9 месяцев этого года сотрудники «горячей линии» ИАК получили 2044 жалобы на противоправный контент в интернете. На первом месте по числу обращений (29,01% от общего количества) были жалобы на оскорбления и троллинг, 28,62% жалоб связаны с пропагандой расизма, национализма и ксенофобии 24,56% — с пропагандой экстремизма и терроризма. По мнению экспертов, рост числа обращений в последней категории связан в том числе с имевшими место весной волнениями по земельному вопросу.

Смартфоны в плюсе, планшеты – в минусе

Исследования

Похуже, казахстанцы однозначно определились с тем, какой именно вид мобильных устройств предпочтительнее в том случае, если финансовая ситуация ставит перед выбором. Компания IDC представила итоги исследования казахстанского рынка планшетов и смартфонов за II квартал текущего года, и, судя по данным аналитиков, разрыв между двумя сегментами увеличивается. В то время как рынок планшетов продолжает падение, продажи на рынке мобильных телефонов пошли вверх после спада, зафиксированного на фоне августовской девальвации.

Ирина ТРОФИМОВА

Во втором полугодии, по данным IDC Quarterly Tablet Tracker, в Казахстане было поставлено около 35 тыс. планшетов — это означает, что по сравнению со II кварталом 2015 года рынок сократился на 38,3% в штучном выражении и на 43,7% в долларах США. Аналитики IDC и ранее прогнозировали сокращение поставок планшетов до обозначенной отметки. Как видно из итогов, реальность соответствует прогнозам.

«Тенденция сохраняется, и в ближайшее время мы не увидим никаких резких изменений. Ситуация на рынке складывается следующим образом: цены на устройства стабильно падают, даже на самые дорогие модели категории 2-в-1. Средняя цена устройства опустилась на 8,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила \$210. Модельный ряд обостряется медленно,

и в основном планшеты поступают в Казахстан по «белым» каналам поставки», — говорит аналитик IDC в Центральной Азии по мобильным устройствам **Алена Кизуб**.

В свою очередь, объем поставок смартфонов на казахстанский рынок во II квартале составил почти 700 тыс. штук, это на 18% больше, чем годом ранее, когда казахстанский потребитель находился в состоянии девальвационного шока. При этом поставки кнопочных мобильных телефонов относительно того же периода снизились на 20%.

По итогам II квартала лидерами рынка планшетов в абсолютном выражении стали Asus, Huawei и Samsung, а в денежном — Apple, Huawei и Samsung. Самыми востребованными остались планшеты с диагональю 7–8 дюймов, планшеты с диагональю 10–11 дюймов увеличили свою долю до 10,1%. Продажи устройств формата 2-в-1 в денежном выражении выросли до \$1 млн. Лидерами рынка планшетов остаются устройства на платформе Android с долей рынка 86%, доля iOS составила 11,8%, а Windows — 2,2%.

В сегменте смартфонов хорошо держится рынок устройств класса «люкс», — аналитики отмечают, что это особенно хорошо заметно по числу покупателей, которые могут позволить себе купить то устройство, которое они действительно хотят. Надо признать, что свое слово в стремлении удовлетворить свойственную многим казахстанцам тягу к обладанию премиальным смартфоном сказали торговые сети и операторы, предлагающие программы кредита и рассрочки. Как бы то ни было, но доля смартфонов компании Apple, которая во II квартале прошлого года составляла 9,3%, в нынешнем году сократилась всего до 7,5%, хотя цена устройства после девальвации выросла почти вдвое.

Как водится, более чувствительным к влиянию финансовых по-

трясений оказался средний класс. В этом сегменте по сравнению с прошлым годом значительно увеличился объем продаж телефонов стоимостью до \$150. Как отмечают аналитики IDC, во всем мире цены на аналогичные по техническим характеристикам смартфоны падают из года в год; в то же время потребители все чаще выбирают смартфоны с функцией 4G/LTE, которые по определению дороже, чем 3G модели.

«Во многих странах эти новые тенденции компенсируют друг друга, но в Казахстане в среднем сегменте рынка потребители выбирают устройства, которые в национальной валюте стоят столько же, сколько до девальвации. Еще летом прошлого года хорошо продавались смартфоны на платформе Android стоимостью \$300, сейчас наиболее популярны модели в ценовом диапазоне \$120–150», — отмечает **Саймон Бейкер**, руководитель программы исследований рынка мобильных телефонов IDC CEMA.

Большой скачок продаж смартфонов 4G наблюдался в III квартале прошлого года, но тогда их средняя цена тоже падала ниже \$300.

Что касается расклада по брендам, то лидерство сохраняет Samsung с двумя третями рынка (это выше, чем год назад) и самыми популярными моделями Galaxy A7, Galaxy A3, Galaxy J5. До 13% с 11,8% во II квартале прошлого года увеличила свою долю LG.

Прогнозы IDC для рынка планшетов не выглядят оптимистичными. За год, считают аналитики, объемы поставок на казахстанский рынок не превысит 200 тыс. единиц. Устройства на базе Android не уступят лидирующим позициям, так же как и планшеты с диагональю 7–8 дюймов, хотя доля устройств с большей диагональю все же возрастает. В сегменте смартфонов, как ожидается, перемены окажутся более заметными, в том числе за счет китайских производителей, которые активно

осваивают бюджетный ценовой сегмент.

Китайские производители в целом оптимистично оценивают перспективы освоения рынка РК: в I квартале 2016 года доля китайских смартфонов на казахстанском рынке составила 3%. Если учесть, что еще год назад присутствие китайских брендов было минимальным, этот результат, безусловно, заслуживает внимания. Вместе с тем, в России, например, смартфоны из Поднебесной бьют рекорды, завоевав в этом году 33% рынка и 21% — в денежном обороте, так что плацдарм для дальнейшего расширения их присутствия в Казахстане тоже есть.

Участники рынка уже прослеживают меняющееся отношение к китайским брендам со стороны потребителей. Так, менеджер по продуктам компании Redington Kazakhstan (представляет на рынке ASUS, Dell, Gigabyte, Lenovo, Meizu) **Руслан Кайтегулов** отмечает, что еще год назад в представленной в Казахстане линейке смартфонов Meizu, например, самым высоким спросом пользовались бюджетные модели, ориентированные на молодежную аудиторию. «Прошло время, и мы заметили смещение спроса в сторону моделей более высокого класса и, соответственно, более дорогих по цене, например, бизнес-серии Pro. Мы считаем, пользователи оценили соотношение ценовых и качественных характеристик и сделали свой выбор», — отмечает он.

По словам Алены Кизуб, бренды, выступающие в нижнем ценовом сегменте, тоже очень активно осваивают рынок. Во II квартале о себе заявили OnePlus и Elephone, которые последовали за Xiaomi, ZTE (который, к слову, буквально на следующей неделе готовится представить в Алматы новый флагман Axon7) и teXet. Так что казахстанских потребителей, уверены эксперты IDC, ждет большой выбор смартфонов по доступной цене, а производителей — рост конкуренции.

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

«Доктор Стрэндж»: не пользуйтесь телефоном за рулем



Кино

Marvel расширяет свою кинематографическую вселенную. В четырнадцатом фильме нас ждет знакомство не только с новым персонажем, но и выход за пределы нашей реальности. Итак, знакомьтесь: новый герой — язвительный, ироничный и обязательный доктор Стрэндж.

Елена ШТРИТЕР

Знаменитый нейрохирург Стивен Стрэндж (Бенедикт Камбербэтч) после жуткой автомобильной аварии теряет возможность продолжить свою работу. После ряда неудачных операций Стрэнджу остается надеяться только на чудо. И эта надежда приводит его в Непал, где он встречает Учителя (Тильда Суинтон). Дальше все как обычно: посвящение в сакральную тайну, тяжелое обучение, неизбежные потери и финальная битва с плохим парнем (Мадс Миккельсен). В общем, самое что ни на есть стандартное становление героя.

Банально? Пожалуй, да. Но ведь зачастую важна не сама история, а то, как ее рассказывают. За экранизацию очередной супергероической эпопеи взялся мастер ужасов Скотт Дерриксон, в частности, снявший обе части «Синистер». И надо сказать, в новом для себя жанре он оказался чертовски убедителен. А «Доктор Стрэндж» не просто занял достойное место во вселенной Marvel, но и, пожалуй, стал самым захватывающим ее элементом на данный момент. Впрочем, чему удивляться: супергерои охраняют мир от привычных злодеев, маниакально алчущих мирового господства. Стрэнджу же предстоит сражаться с иномирным злом, по сравнению с которым обыч-

ные злодеи — выпускники ясельной группы (а за прошедшие годы зрители видели многое — боги, инопланетяне, суперлюди).

Подчеркнуть важность его миссии было решено с помощью Спецэффектов. Именно так — с большой буквы «С». Фильм визуально превосходит и демонстрирует лучшие визуальные эффекты (!) на сегодня в кино. Помните, какое впечатление когда-то произвела «Матрица» с ее концепцией иллюзорного мира? Так вот, «Доктора Стрэнджа» смело можно назвать ее достойным продолжателем. Впрочем, продюсер фильма Кевин Файги и не скрывает, что концепцию волшебства в Marvel позаимствовал в фильме Вачовски. А также в работах Стэнли Кубрика и Хаяо Миядзаки: «Вы смотрели научно-популярный сериал «Космос: персональное путешествие» (1980)? Вот вам волшебство. Оно заключено в квантовой физике. Надо только изучить её от и до, и грань между наукой и волшебством будет стерта...».

Чем ещё славятся фильмы от Marvel, так это стабильностью показа экшн-сцен. «Доктор Стрэндж» не исключение. Скотт Дерриксон сумел мастерски выстроить хронологические события. Так что, зритель может в полной готовности ожидать от фильма интересных моментов каждую минуту.

В итоге у создателей получились две захватывающие аттракционы (моментами реально чувствуешь себя посетителем, снявший обе части «Синистер»). И надо сказать, в новом для себя жанре он оказался чертовски убедителен. А «Доктор Стрэндж» не просто занял достойное место во вселенной Marvel, но и, пожалуй, стал самым захватывающим ее элементом на данный момент. Впрочем, чему удивляться: супергерои охраняют мир от привычных злодеев, маниакально алчущих мирового господства. Стрэнджу же предстоит сражаться с иномирным злом, по сравнению с которым обыч-

Однако спецэффекты — это еще не все. Еще одна несомненная составляющая успеха — актерский состав. Откровенно говоря, Бенедикт Кам-

бербэтч никогда не был в списке моих любимых актеров, но здесь — он на своем месте. Кстати, на роль доктора Стрэнджа в то или иное время в числе прочих рассматривались Колин Фаррелл, Том Харди, Итан Хоук, Джаред Лето, Мэттью МакКонахи, Юэн МакГрегор, Киану Ривз, Джонни Депп, Джозеф Гордон-Левитт. А Камбербэтч так и вовсе от нее отказался. Но... Кто-нибудь может представить себе в роли Железного Человека кого-то кроме Роберта Дауни-младшего? Вот и здесь «Доктора Стрэнджа» можно с полной уверенностью назвать фильмом Бенедикта Камбербэтча.

Следующий — вернее, следующая — кто «делает» этот фильм, конечно же, Тильда Суинтон. Да, в комиксах Старейшина изображен стариком. Но Скотт Дерриксон посчитал, что «Старейшина» — это прежде всего титул, и пол его носящего значения не имеет. И это было стопроцентное попадание. Трогательная, хрупкая, внеземная Суинтон стала истинным украшением фильма.

Также, как и подлец Касилиус, который пожелал отдать Землю правителю Черного измерения. Что ни говори, а своеобразный «смоки айс» Мадсу Миккельсену определенно к лицу. Тут, кстати, не мешало бы сказать пару слов о художниках по костюмам и гримерах, но мы вернемся к актерскому составу. Ведь есть еще Чивитель Эджиоффорд в роли Мордо и Бенедикт Вонг в роли серьезного библиотекаря Вонга (угадайте, кто стал основной мишенью для шуток неопита Стрэнджа).

В общем, когда к фильму подходят профессионально, то даже банальное (мы же помним, что сюжет оригинальностью не отличается) супергероическое кино становится шедевром.

PS: если вы на запредельной скорости мчите по горному серпантину в дождь на спортивной машине, не стоит отвлекаться на проходящие на мобильный сообщения...

За «горизонтом событий»

Выставка

В Алматы открылась юбилейная персональная выставка Кадыржана Хайрулина «Горизонт событий». В ее экспозиции более 40 живописных произведений, написанных художником в период с 1989 по 2016 годы.

Лиана СОЛОВЬЕВА

Руку Кадыржана Хайрулина легко узнать. И, несмотря на то, что все картины очень разножанровые, — художник одинаково легко пишет и портреты, и пейзажи, и натюрморты, и абстракционизм, — он всегда верен собственной концепции творчества: «В своих произведениях хочу запечатлеть образ странного современного мира, в котором природе остается все меньше и меньше места. Пространство зажатое машинами. Экспозицию я назвал «Горизонт событий». Для меня это символ бесконечной повседневной суеты, которая царит сегодня в обществе и зачастую мешает человеку увидеть истинную цель жизни».

На полотнах художника нас встречает странный мир, в котором для природы почти не осталось места. Пространство отдано бесконечному кружению машин по магистралям города, в квадратах улиц которого зажаты трава, яблоко, фигура обнаженной женщины, опрокинутые фрагменты натюрмортов художника и искривленный циферблат часов, как напо-

минание и о картине Сальватора Дали, и о черной дыре Стивена Хокинга, где время исчезает навсегда (не властно). Здесь «горизонт событий», за которым ничего нет (для наблюдателя), — это бесконечная суета сует повседневности, не позволяющей увидеть и осознать истинную цель жизни.

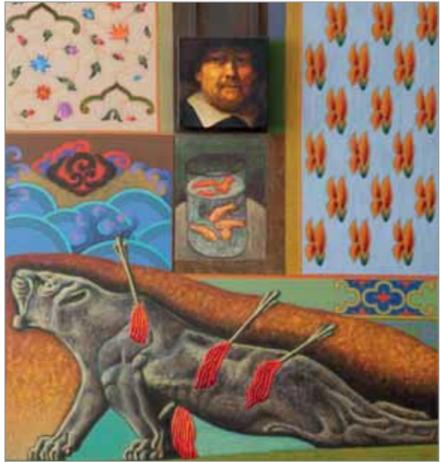
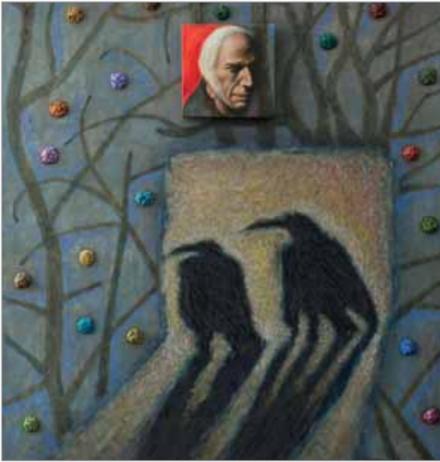
Кадыржан Хайрулин работает сегодня в амплитуде от точного следования натуре до абсолютного абстрагирования от нее. Это дает ему возможность создавать многокрасочную палитру образов, материализованных в живописных и декоративных полотнах. При этом, в какой бы стилистике ни была написана картина, целью художника являются смыслы, лежащие не на поверхности, а под покровом простой визуальности. Корпус его произведений свидетельствует о разнообразии интересов живописца, которого волнуют не только конкретные лица, предметы, явления, но и проблемы, связанные с категориями и законами человеческого и космического существования.

Интересной страницей его творчества стала серия очень реалистично написанных полотен, где центральным персонажем является стул, которому сопутствуют самые разные предметы. Стул этот — своего рода персонализация отсутствующего человека, весьма одинокого. Иногда о нем сообщает шляпа или бутылка, иногда дощатый пол и картина на стене. Да и сам стул достаточно информативен: он может быть сплошь деревянным (венский) или обладать мягким сиденьем. Эти предметные признаки — что-то вроде «светы», играющей невидимого короля.

Абстракция позволяет создавать образы, в которых цветоточные и линейные сочетания призваны говорить о волнующих художника явлениях с еще большей степенью опосредованности. В чистом виде она предстает в серии «Линия и пятно», где художник играет изобразительными эквивалентами статики и динамики, стояния и свершения, изменения и постоянства. Эти полотна располагают к тишиной созерцания. В «Игре с огнем» вступают в борьбу черное и красное, холодное и теплое, темнота и горячий свет. Здесь образ вызывает к страстному сопереживанию.

Случаются композиции, в основе которых лежит своеобразный изобразительный билингвизм: условная фигуративность погружена в абстрактное линейно-цветовое пространство, что указывает на символику смыслов. В серии «И объяли меня воды» силуэты рыб вызывают в памяти библейский сюжет про Иону. В композиции «Меланхолия» прозрачные контуры фигур на фоне золотистой почвы и черных арочных проемов (человек — дитя природы и культуры), парящие зеленые диски с золотистыми конусами-волчками могут напомнить о зачастую безуспешных попытках индивидуума вырваться из круговорота природной и социальной жизни к осознанию духовности бытия.

По мнению искусствоведов, очень сложно рассказать об этом художнике, склонном создавать то ясные образные смыслы, то сложные изобразительные шарлады, в паре слов. Его творческий путь без сомнения заслуживает глубокого и обширного исследования.



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

Спектакль

«Что хочет женщина»

4 ноября, 19:00

Известная сентенция «Что хочет женщина, того хочет Бог» невольно возникает при знакомстве с пьесой Л. Разумовской. Три одинокие женщины — бабушка, её дочь и внучка — безумно жаждут любви и внимания. Но иногда жизнь складывается так, что самые близкие люди страдают из-за наших неудач, нереализованных надежд.

Место: театр им. Лермонтова, пр. Абая, 43
Вход: 1500–3000 тенге

Спектакль «Призрак на цыпочках»

4 ноября, 19:00

Добротпорядочный бизнесмен мистер Барнстейл узнает от своего врача, что жить ему осталось полтора года. Он назначает своего друга Генри душеприказчиком и оформляет завещание. Оставшуюся жизнь решает прожить в «вольном стиле» — «хиппует», шокирует семью экстравагантными выходками и т.д. Правда, в результате выясняется, что он абсолютно здоров. Чисто английская комедия с элементами абсурда и эксцентрики.

Место: театр им. Лермонтова, пр. Абая, 43
Вход: от 1500 тенге

Кулинарный фестиваль Celebrate the Senses

4,5 ноября

В рамках фестиваля жители и гости Южной столицы смогут насладиться невероятными блюдами от обладателя двух звезд Мишлена и шеф-повара известного в Италии ресторана St. Hubert Ноберта Нидеркофлера. «Самые простые вещи — самые лучшие. Но в то же время, достижение этой простоты является самым сложным в приготовлении блюд», — так Ноберт описывает свою философию. В его кулинарном стиле самое важное — это базовые ингредиенты, простота и чистота.

Место: The Ritz-Carlton, пр. Аль-Фараби, 77/7
Вход: 35000 тенге

Балет

«Лебединое озеро»

5 ноября, 17:00

В основу сюжета положены многие фольклорные мотивы, в том числе старинная немецкая легенда, повествующая о прекрасной принцессе Одетте, превращённой в лебедя проклятием злого колдуна — рыцаря Ротбарта. В четырех картинах балета чередуются реальные и фантастические картины.

Место: ГАТОБ им. Абая, ул. Кабанбай Батыра, 110
Вход: 1000–5000 тенге

ВелоКвест

5 ноября, 10:00

На игровом маршруте «ВелоКвест по памятным и историческим местам Алматы» участников ждет много вопросов, тайн и загадок.

Место: музей истории Алматы, пр. Достык, 44
Вход: 3000 тенге

Спектакль

«Ужин с дураком»

6 ноября, 18:00

У Пьера — обеспеченного книгоиздателя и пресыщенного сноба — есть одно странное хобби. Раз в неделю он с друзьями устраивает званые ужины, где в качестве десерта подается... дурака. Гости, над которым можно от души поиздеваться и выиграть приз.

Место: театр им. Лермонтова, пр. Абая, 43
Вход: 500–3000 тенге

Мероприятия в Астане

Вечер симфонической музыки

4 ноября, 19:00

В рамках III Международного фестиваля «Шелковый путь» при содействии Посольства Республики Корея с симфоническим оркестром «Астана Опера» выступит известный пианист Пэк Кон У. В программе прозвучит Концерт № 3 для фортепиано с оркестром до минор, ор. 37 Людвиг ван Бетховена и Симфония № 2 ми минор, ор. 27 Сергея Рахманинова.

Место: Театр «Астана Опера», ул. Кунаева, 1
Вход: 1500–3500 тенге

Питчча «Легенда степи»

5, 6 ноября, 18:00

«Легенда степи» — сказание об Алпамыс батыре — занимает особое место в богатом устном литературном наследии казахского народа. Героический эпос «Алпамыс батыр» неслучайно включен

в репертуар Государственного академического русского драматического театра им. М. Горького. Творческий коллектив преследует цель воспитания у молодого поколения чувства патриотизма и готовности защитить свою Родину, и Алпамыс, который самозабвенно любил свою землю и защищал ее от врагов, является лучшим примером для подражания.

Место: РДТ им. М. Горького, ул. Желтоқсан, 11
Вход: от 1500 тенге

Танго-спектакль

«Любовница»

5 ноября, 19:00

Первая в Казахстане постановка, которая в чистом виде являет собой «театр танца», и которая объединила на одной сцене танго, страсть, любовь, мечь, раскаяние и забвение. В основе сюжета история жизни, любви и безмолвия знаменитой исполнительницы аргентинского танго и певицы Ады Фалькон.

Место: КазМедиа Холл, ул. Д. Кунаева, 4
Вход: 7000–12000 тенге

Спектакль

«Другая Дюймовочка»

6 ноября, 19:00

«Другая Дюймовочка» — это интерпретация старой сказки от создателей танго-спектакля «Любовница». Экспрессия, музыка и много танцев — от контемпорари до чечетки, от балета до вакинга и хауса. Возрастное ограничение — «16+».

Место: КазМедиа Холл, ул. Д. Кунаева, 4
Вход: 7000–12000 тенге

Балет «Баядерка»

6 ноября, 18:00

Балет Л. Минкуса пройдет на сцене театра «Астана Опера» в рамках III Международного фестиваля «Шелковый путь». Премьера балета состоялась 23 января 1877 года в Большом театре Санкт-Петербурга. Впоследствии к нему обращались многие великие хореографы, но вариант, поставленный Вахтангом Чабукяни совместно с Владимиром Пономаревым в Мариинском театре в 1941 году и пополненный в 1948-м, считается сегодня наиболее интересным.

Место: Театр «Астана Опера», ул. Кунаева, 1
Вход: 500–5000 тенге

Сказка для взрослых о поиске себя

Театр

Пронзительная история Ады Фалькон о любви и смиренных, не оставила зрителя равнодушными. И вот, год спустя, Разия Хасанова показала свой новый проект — сказку для взрослых «Другая Дюймовочка».

Анна ЭМИХ

Эта почти правдивая история рассказывает о девушке, которая, как и миллионы других молодых людей, вышла в большой мир, на который она смотрит широко раскрытыми глазами и мечтает работать в приюте для животных. ... Но жизнь, как водится, вносит свои коррективы. Приют для животных — это здорово, но ведь денег там не заработаешь.

И вот наша Дюймовочка начинает искать свое место в жизни, пробуя себя в разных сферах. Мир фэшена и гламура, где главный девиз «не быть, а казаться», а слава — идол, которому приносят в жертву жизни. Мир денег, нахвастывающий: «без денег ты ничто, и если надо немного предать — предай, зато ты будешь богат». Власть, манящая и славной и богатством. ... Наконец, отношения, забирающие душу в золотую клетку.

И постепенно маленькая, с восторженными глазами девочка, которая умеет летать, меняется. Становится жестче и практичнее. Она перестает любоваться солнцем, и с каждым разом ей все сложнее и сложнее. Ведь мир взрослых — жесток. Те, кто когда-то сами потеряли крылья, не позволяют взлететь...



Разия Хасанова считает, что в каждой сказке заложен очень глубокий смысл. К примеру «Колобок» — это про то, что от судьбы не уйдешь, а на любую силу и хитрость найдутся другие сила и хитрость. А «Дюймовочка» — это сказка о людях, которые встречаются в жизни других, самых разных людей. Благодаря чему делают выводы, учатся, спотыкаются, падают, заплаканные, поднимаются, вытирают слезы и снова идут. ... Теряют себя, но находят силы вернуться.

Ее «Дюймовочка» глубоко метафорична. И если вы ждете еще одну «Любовницу», то ваши ожидания не оправдаются. Впрочем, это не значит, что «Дюймовочка» лучше или хуже. Она просто другая. Другая музыка — синтез самых разных направлений и стилей, другой ритм повествования, фееричные образы, расширенный состав. Более того, если в «Любовнице» говорила только главная героиня — актриса (Айсулу Азимбаева и сменявшая ее Гульжан

Алиш), то в «Дюймовочке» заговорили и танцоры. Однако это не значит, что танцы сменили долгие монологи. Нет, просто в них вплелись стихи Веры Полозковой, Анны Ахматовой, Бориса Пастернака и многих других.

Кроме того, на сцену вышел хореограф-постановщик Константин Дихнов, исполняющий роль рассказчика. Однако есть и то, что объединяет «Дюймовочку» и «Любовницу» — чистые и яркие эмоции, которые, пожалуй, уже можно назвать визитной карточкой постановок Разии Хасановой и Константина Дихнова. Каждый из танцоров не просто танцует, а проживает жизнь своего героя. А сыгравшая главную роль Гульжан Алиш невероятно тонко передает изменения, которые происходят с ее героиней.

В общем, Разие Хасановой и ее команде удалось, если и не поднять планку, поставленную «Любовницей», но и не уронить ее точно. Bravo!