

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 43 (672)



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

# КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 43 (672), ЧЕТВЕРГ, 1 ДЕКАБРЯ 2016 г.

**ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:**  
ИННОВАЦИОННАЯ  
ПРОГРАММА

>>> [стр. 2]

**ИНВЕСТИЦИИ:**  
ОБЗОР  
СЫРЬЕВОГО РЫНКА

>>> [стр. 4]

**ИНВЕСТИЦИИ:**  
ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР  
США: ПРИШЛО  
ВРЕМЯ РАСТИ

>>> [стр. 4]

**ПОТРЕБНОК/  
МАРКЕТИНГ:**  
ЭФФЕКТ ТРАМПА

>>> [стр. 6]



## \* Бриф-новости

### Нанотехнологии опробуют казахстанскую почву

На I съезде представителей индустрии наномодифицированных материалов, который состоялся в середине ноября в Новосибирске, Автономный кластерный фонд «Парк инновационных технологий» договорился о сотрудничестве с крупнейшим в мире производителем одностенных углеродных нанотрубок OCSeAI.

>>> [стр. 2]

### Транспортный вопрос

В дни, когда пешеходы и водители южной столицы жили в условиях транспортного коллапса, парализовавшего город после первого серьезного снегопада, эксперты обсуждали ход реализации международных проектов, направленных на продвижение современных подходов к городскому и транспортному планированию.

>>> [стр. 3]

### Сложный арбитраж

Иск компании Alhambra Resources к Казахстану рассматривается в международном арбитражном трибунале, говорится в ответе Министерства юстиции Казахстана на запрос «Курсив». Сообщается, что дочерняя компания Alhambra Resources в Казахстане — ТОО «Сага Крик Голд Компани» имела налоговые претензии на десятки миллионов долларов и ее разрешения на недропользование были отозваны.

>>> [стр. 7]

### Приватизация «Эйр Астаны» — уравнение с неизвестными

Действующие акционеры АО «Эйр Астана» планируют в конце 2017 — начале 2018 года вывести на IPO 50% акций компании. Однако эксперты считают, что такой успешный актив незначительно приватизировать. К тому же возможное IPO вызывает у аналитиков очень много вопросов, а вместе с тем и сомнений относительно того, состоится ли оно или же история с откладыванием приватизации национального авиаперевозчика в долгий ящик вновь повторится.

>>> [стр. 9]

### Новый Кодекс о недрах

Недавно разработчики Кодекса о недрах начали писать обновленную (с учетом комментариев и уточнений) версию документа. Юрист White & Case Kazakhstan Тимур Одилов, участвующий в разработке документа, согласился поделиться мыслями по отдельным положениям проекта Кодекса, а также рассказать, почему он будет принят на год позже запланированного.

>>> [стр. 10]

## Невыгодный Кашаган

Проект не принесет экономической выгоды иностранным инвесторам даже при цене нефти в \$100/барр и продлении сроков СРП

### Нефть

Один из крупнейших нефтегазовых проектов десятилетия — Кашаган — получил официальный старт. Добыча на месторождении достигла коммерческого уровня в 75 тыс. барр/сутки, а к концу года рискует подрасти и вовсе до 110–120 тыс. барр/сутки. Впрочем, финансовый успех для участников консорциума под большим вопросом. По расчетам Halyk Finance, запуск месторождения обеспечит прирост ВВП Казахстана в среднем на 0,7 п.п. до 2019 года, после чего влияние Кашагана на рост экономики «резко уменьшится».

Султан БИМАНОВ

Начало коммерческой добычи ожидалось еще в последней декаде октября. Одним из условий «официального старта» было достижение стабильного уровня суточной добычи на месторождении не ниже 75 тыс. барр/сутки.

Примечательно, что уже 25 октября вице-министр энергетики Магзум Мирзагалиев заявлял о достижении уровня добычи на Кашагане на отметке 100 тыс. барр/сутки. Однако начало коммерческой добычи всё не объявлялось. Вплоть до 19 ноября. «1 ноября текущего года проект Кашаган вышел на уровень коммерческой добычи или, другими словами, более 75 тысяч баррелей в сутки. Соответствующее подтверждение о начале коммерческой добычи согласовано с оператором 17 ноября», — сообщил постфактум министр Канат Боуубаев.

Обращает на себя внимание тот факт, что начало коммерческой добычи — столь важное в масштабах страны проекта — прошло в достаточно рабочей обстановке и без участия первых руководителей как консорциума NCOC (оператор проекта), так властей Казахстана.

### Внеплановый рост добычи

В своем комментарии к официальному старту коммерческой добычи, глава Минэнерго отметил, что на 19 ноября на месторождении было добыто 450 тыс. тонн нефти, а до конца года планируется добыть более 650 тыс. тонн «черного золота». В результате, к концу текущего года объем добычи на месторождении планируется на уровне 1,1 млн тонн, что вдвое выше озвученных ранее прогнозов, заложенных в бюджет на 2016–2018 годы (0,5 млн тонн).

Возобновление добычи на месторождении стартовало 28 сентября. При коэффициенте баррелизации в 7,5, до 19 ноября среднесуточный уровень добычи составлял 62,5 тыс. барр/сутки. В случае реализации



Основной причиной неудовлетворительных показателей проекта является недооценка участниками консорциума сложности освоения Кашагана

заявленных планов до конца года, среднесуточная норма добычи должна составлять около 116 тыс. барр/сутки.

В самом NCOC «Къ» ранее заявляли, что «в первые месяцы после возобновления морских операций и пусконаладки, добыча ожидается на проектном уровне 180 тыс. барр/сутки». После начала обратной закачки попутного газа и оптимизации, намеченной к концу 2017 года, на Этапе 1 предполагается достичь проектного уровня добычи в 370 тыс. барр/сутки, добавили в пресс-службе консорциума.

### До лучших времен

Возобновление добычи на Кашагане не оставили без внимания и в международном рейтинговом агентстве Fitch Ratings. По мнению аналитиков агентства, начало добычи на месторождении является позитивным фактором для кредитоспособности Казахстана, поскольку может компенсировать снижение уровня добычи на других месторождениях.

«Однако партнерам этого проекта будет непросто вернуть свои инвестиции в проект (более \$50 млрд с учетом наших прогнозов по ценам на нефть, что делает расширение проекта маловероятным, принимая во внимание другие риски», — говорится в сообщении Fitch Ratings.

Аналитики агентства ожидают рост добычи нефти на Кашагане «до 300 тыс. барр н.э. в сутки в 2017–2018 годы». «Есть возможность, что консорциум [...] отложит по-

тенциальное расширение проекта или не будет приступить к нему, если не произойдет более сильное восстановление цен на нефть», — отмечают в Fitch.

Дальнейшее наращивание добычи при сохранении текущих цен на нефть — под большим вопросом, также считает экономический обозреватель Сергей Смирнов. Себестоимость добычи озвучивалась на уровне \$90–100/барр, продолжает собеседник «Къ», и при текущих ценах в среднем \$50/барр прирост добычи будет приносить NCOC большие убытки.

В свою очередь экономист Олег Егоров обращает внимание на оптимистичные прогнозы Минэнерго Казахстана на текущий год.

«Уже заявлено, что по итогам года будет добыто более 1 млн тонн нефти. Соответственно в 2017 году объем добычи может быть доведен до 6–7 млн тонн. Говорить о «заморозке» добычи на проектном уровне в 370 тыс. барр/сутки нельзя. Инвестиции вложены, и ключевые участники консорциума совместно с правительством и «КазМунайГазом» должны выработать стратегию плавного наращивания добычи. Однако это должно происходить максимально рационально с точки зрения сохранения потенциала месторождения», — подчеркнул экономист.

### Невыгодный при \$100/барр

Свою оценку запуску Кашагана дали аналитики Halyk Finance Мурат Темирханов и Асан Курманбеков.

В основе своих расчетов они использовали условия Соглашения о разделе продукции (СРП), описанные в документе Гарвардской бизнес-школы (гиперссылка на документ приводится в тексте обзора. — прим. «Къ»). Кроме того, в исследовании были использованы следующие допущения: сумма инвестиций в I фазу проекта составила примерно \$50 млрд, из которых \$46 — возмещаемые в рамках СРП; цена нефти сорта Brent медленно вырастет до \$60/барр к 2025 году и останется неизменной до конца проекта (2044 год), а уровень добычи останется на пиковом значении I фазы в 350 тыс. барр/сутки до конца проекта.

Другим немаловажным допущением стало то, «что II и III фаза не будут продолжены, и все \$50 млрд затрат по проекту относятся только к I фазе». После затянущегося процесса реализации проекта и слабых перспектив роста цен на нефть, отмечают аналитики, независимые эксперты довольно скептически относятся к продолжению проекта в текущих условиях.

«Основываясь на указанных в труде расчетах можно сказать, что освоение I фазы не несет экономических выгод иностранным участникам консорциума даже при условии роста цен на нефть выше \$100/барр и продлении СРП на неопределенный срок. Основной причиной неудовлетворительных показателей проекта является недооценка участниками консорциума сложности освоения Кашагана. Это выразилось в отсрочке начала добычи более чем

на 10 лет. Одновременно затраты на освоение первой фазы выросли с \$10 млрд до \$50 млрд», — делают выводы в инвестбанке.

Чтобы сделать Кашаганский проект экономически выгодным с учетом текущих цен на нефть, для иностранных участников консорциума необходимо значительное продление срока СРП и завершение II и III фаз проекта, — отмечают авторы аналитической заметки.

«Экономика и оценочные инвестиции по II и III фазам непрозрачны, и вполне может быть, что при долгосрочной цене на нефть в \$60/барр, даже с учетом II и III фазы проект будет экономически невыгодным для иностранных участников проекта», — подчеркивают аналитики Halyk Finance.

При этом для правительства Казахстана проект выгоден, несмотря на резко возросшие первоначальные инвестиции и отсрочки по проекту, уверены в инвестбанке.

«Благодаря регулярным отсрочкам и увеличению стоимости проекта, Казахстан смог значительно улучшить условия СРП в пользу государства. Однако, по I фазе основные выгоды от Кашаганского проекта экономикой Казахстана начнет получать во второй половине осуществления проекта и после его завершения. Это снижает значимость проекта в текущих сложных экономических условиях», — акцентируют они.

По расчетам Halyk Finance, с точки зрения государства, номинальная окупаемость разрешенных инвестиций займет 14 лет, включая 2016 год. Начиная с 2030 года (после номинальной окупаемости проекта) произойдет первое улучшение раздела добываемой нефти в пользу государства, в результате чего приблизительная часть проекта (Profit oil) увеличится с 20% до 45%.

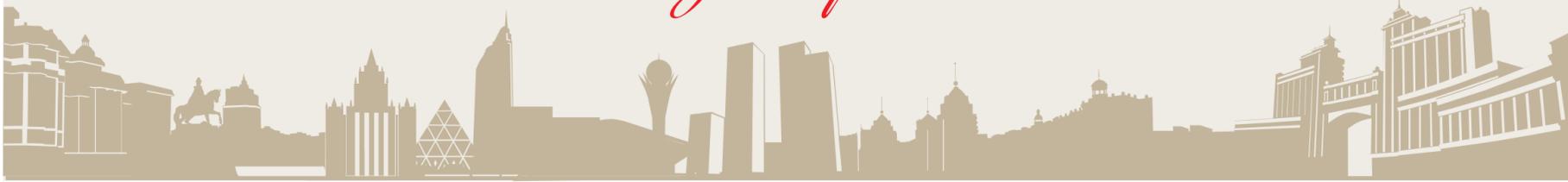
«По нашим расчетам, с учетом возврата долгов АО НК «КазМунайГаз» по проекту (1,8 млрд долларов), в 2017–2019 годах от доходов Кашаганского проекта в Казахстане в целом (с учетом доли АО НК «КазМунайГаз» в проекте) будет оставаться 21%. После возврата долга АО НК «КазМунайГаз» с 2020 по 2029 год, в Казахстане будет оставаться 32% от доходов проекта. В 2030 году сработает первый триггер по СРП, и доля сразу вырастет до 39%. После этого через год начнет работать специальная шкала по второму триггеру СРП. В результате чего суммарная доля Казахстана в проекте постепенно вырастет с 39% в 2031 году до 55% в 2044 году. После 2044 года вся нефть от Кашаганского проекта будет поступать в доход государства», — говорится в обзоре.

«Исходя из изложенных данных, мы оцениваем вклад Кашагана в рост ВВП на уровне 0,7 пп в среднем в 2017–2019 годах. Затем, когда добыча нефти стабилизируется на максимальном уровне производительности, вклад Кашагана в рост ВВП резко уменьшится», — резюмировали представители Halyk Finance.

День Первого Президента Республики Казахстан

1 декабря

Қазақстан Республикасының Тұңғыш Президенті күні



# Нанотехнологии опробуют казахстанскую почву

## Иновации

На I съезде представителей индустрии наномодифицированных материалов, который состоялся в середине ноября в Новосибирске, автономный кластерный фонд «Парк инновационных технологий» договорился о сотрудничестве с крупнейшим в мире производителем одностенных углеродных нанотрубок OCSiAl. Сотрудничество будет осуществляться в рамках запуска в РК Центра по новым материалам и аддитивным технологиям.

Анна ШАТЕРНИКОВА

Ведущие технологические компании, исследовательские институты, а также эксперты из различных отраслей в течение трех дней обменивались данными о последних достижениях в сфере нанотехнологий, а также налаживали партнерские отношения с наиболее инновационными производителями.

OCSiAl, отмечают в руководстве «Парка инновационных технологий», является первой компанией, добившейся прорыва в технологии производства одностенных углеродных нанотрубок. В 2014 году OCSiAl вывела на рынок добавку TUBALL, содержащую более 75% одностенных углеродных нанотрубок. Компания занимается разработкой технологий и внедрением одностенных углеродных нанотрубок во все широко применяемые материалы, такие как литий-ионные батареи, эластомеры, прозрачные проводящие покрытия, композиты. В 2016 году OCSiAl запустила производство суперконцентраата TUBALL MATRIX — уникальной технологии введения нанотрубок. Региональные офисы OCSiAl расположены в США, Люксембурге, России, Корее, Китае, Гонконге и Индии.

OCSiAl на сегодня синтезирует до 90% мирового объема данного уни-



В планах сторон значится проведение совместных исследований и внедрение инновационных технологий на предприятиях России и Казахстана

кального материала. Одностенные углеродные нанотрубки — одна из наиболее эффективных добавок, способная существенно увеличивать электро- и теплопроводимость, делать материалы более прочными, а также усиливать ряд других полезных свойств.

При этом улучшение свойств достигается при дозировке в сотни и тысячи раз меньше по сравнению с другими распространенными добавками, — начиная лишь с 0,01%. OCSiAl сумела запустить технологию синтеза, впервые позволившую получать одностенные нанотрубки в промышленных масштабах, высокого качества по цене в 75 раз ниже мировых аналогов. Помимо этого компания разработала концепты, максимально упрощающие введение нанотрубок в материалы и внедрение их в производство без изменений в технологическом процессе.

«Когда корпорация РОСНАНО

решила инвестировать в OCSiAl, — это был классический венчурный проект, прорывная технология, созданная новосибирскими учеными. Мы поверили в перспективы проекта и инвестировали средства в компанию. За прошедшие годы команда проделала большую работу: от лабораторной установки до промышленного выпуска одностенных нанотрубок, от лабораторных опытов до продаж по всему миру. Сделано главное — рынку представлена не просто технология, а готовый продукт, вернее, — целая линейка продуктов, предназначенная сразу для нескольких отраслей промышленности», — отметил Юрий Удальцов, заместитель председателя правления УК «РОСНАНО», портфельной компанией которой является OCSiAl.

Автономный кластерный фонд «Парк инновационных технологий» стал одной из шести компаний, с которыми подписал соглашение о сотрудничестве производитель

одностенных нанотрубок. По словам главы российского отделения OCSiAl Александра Зимнякова, в настоящее время в активе компании более 500 партнеров из разных стран мира. «Парк инновационных технологий» — это пример успешно реализуемой государственной поддержки развития инновационных проектов. Сотрудничество OCSiAl и «Парка инновационных технологий» позволит Казахстану добиться успехов в развитии зарождающейся индустрии наномодифицированных материалов и привлечь сотни молодых специалистов в науку, обеспечив их рабочими местами», — прокомментировал Александр Зимняков.

В ПИТ полагают, что новое партнерство послужит хорошей службой в создании и развитии Центра новых материалов и аддитивных технологий (ЦНМАТ). Напомним, что данный центр автономный кластер-

ный фонд «ПИТ» создает совместно с компанией McKinsey & Co и с нобелевским лауреатом компанией Materia. Основная задача центра должна заключаться в создании продукции и полуфабрикатов для нового машиностроения. В числе продуктов, производство которых возможно на базе нового центра, эксперты называют алюминиевые порошки и сплавы на основе алюминиевых порошков, новые поколения полимеров, специальные покрытия для емкостей, в которых перевозят нефтепродукты, а также композиты нового поколения для горно-металлургического комплекса. Практические результаты работ центра будут использоваться и в нефтегазовом секторе, автомобильной промышленности, специальном машиностроении, энергетическом секторе.

Как сообщили «КЪ» в пресс-

службе АКФ «ПИТ», на текущий момент в рамках развития ЦНМАТ уже реализуются два больших коммерческих проекта по получению новых полимерных материалов с применением разработок, удостоенных Нобелевской премии, а также крупный проект по созданию производственного комплекса с получением порошкового алюминия и сплавов для аддитивных технологий (3D-принтинг).

В АКФ «ПИТ» отмечают, что в октябре нынешнего года в рамках XIII Форума межрегионального сотрудничества Казахстана и России с участием глав государств двух стран, генеральным директором АКФ «ПИТ» Санжар Кетебеков и генеральный директор ОАО «Технопарк Новосибирского Академгородка» Дмитрий Верховод

подписали меморандум о сотрудничестве по развитию технологических платформ. Данное соглашение стало основой для установления эффективного сотрудничества между сторонами, в том числе резидентами специальной экономической зоны «ПИТ» (Казахстан) и Новосибирского Академгородка (РФ). Достигнутые договоренности нацелены на стимулирование роста новых производств, активизацию трансфера знаний и прорывных технологий. Подписание соглашения между ПИТ и OCSiAl стало первым результатом взаимодействия между сторонами, отмечают в пресс-службе фонда.

В ответ на запрос «КЪ» в пресс-службе ПИТ сообщили, что в рамках сотрудничества рассматривается возможность применения инновационных одностенных углеродных нанотрубок в сфере ГМК, нефтегазовом и энергетическом секторе, в машиностроении.

В планах сторон также значится проведение совместных исследований и внедрение инновационных технологий на предприятиях России и Казахстана, участие в реализации программы развития казахстанского содержания, нацеленной на стимулирование роста новых производств, трансферт знаний и технологий и создание новых рабочих мест, а также разработку и реализацию совместных общественных и правых инициатив в области стимулирования инновационной деятельности. В перспективе возможно формирование опытных площадок, на которых будет проводиться апробирование технологий и инновационной продукции участников проекта.

## Об АКФ «ПИТ»

Автономный кластерный фонд «Парк инновационных технологий» (действует под брендом Almaty Tech Garden), учрежденный правительством Республики Казахстан, осуществляет свою деятельность согласно Закону «Об инновационном кластере «Парк инновационных технологий», председателем почетельского совета инновационного кластера «Парк инновационных технологий» является Президент Республики Казахстан. Управляющий комитет автономного кластерного фонда «Парк инновационных технологий» (АКФ «ПИТ») возглавляет премьер-министр Республики Казахстан. Деятельность АКФ «ПИТ» направлена на консолидацию и стимулирование спроса на инновации, инкубацию научных разработок и стартапов, а также привлечение инвестиций в развитие высокотехнологичных компаний.

## Более 7 тыс. молодых семей получили жилье через Жилстройсбербанк

До конца текущего года планируется сдать еще 14 домов на 961 квартиру

«Жилье для молодых семей» — одно из направлений программы «Доступное жилье — 2020» и реализуется с 2012 года. Отмечается, что квартиры молодым семьям реализуют только через аренду с последующим выкупом. Механизм прямой продажи по данному направлению не используется. Однако молодая семья может выкупить квартиру досрочно, когда появится возможность.

Пресс-секретарь АО «Жилстройсбербанк Казахстана» Айбар Олжаев отмечает: «ЖССБК — государственный социальный банк. Он был создан по инициативе главы государства для тех казахстанцев, кто нуждается в покупке жилья, но чьи доходы не позволяют взять ипотечный кредит в коммерческих банках. Это единственный в стране финансовый институт, реализующий систему жилищных строительных сбережений. При этом сам банк жилье не строит, а помогает эффективно накопить на него и выдает самые доступные в стране займы на покупку квартиры или дома, земельного участка. Являясь одним из операторов государственных программ, банк с 2012 года и по настоящее время реализует Программу развития регионов (до 1 января 2015 года это была программа «Доступное жилье — 2020», затем она вошла в Программу развития регионов — прим. автора)».

Как отметили в ЖССБК, в рамках реализации направления «Жилье для молодых семей» было сдано: • В 2012 году 3 дома на 112 квартир общей площадью 7 тыс.кв.м.

• В 2013 году 35 домов на 2244 квартиры общей площадью 124 тыс.кв.м.  
• В 2014 году 36 домов на 2199 квартир общей площадью 128 тыс. кв.м.

• В 2015 году 15 домов на 793 квартиры общей площадью 44 тыс.кв.м.  
• В 2016 году уже сдан 31 дом на 1923 квартиры общей площадью 118 тыс.кв. метров.

Таким образом, с начала программы, банк уже помог обзавестись собственным жильем 7271 семье. А до конца года планируется сдать еще 14 домов на 961 квартиру.

## Повлиял ли кризис на реализацию программы?

По словам Айбара Олжаева, особенно Программы развития регионов таковы, что она имеет несколько циклов. В местные исполнительные органы направляются бюджетные средства. Акиматы на местах ищут застройщиков, предоставляя участок со всеми условиями и коммуникациями. Строители возводят недорогое, качественное жилье, а Жилстройсбербанк формирует пулы из числа вкладчиков банка и выдает займы на приобретение жилья. Для молодых семей жилье предоставляется в аренду. В течение 8 лет они живут в квартире бесплатно, оплачивая только коммунальные услуги, но при этом накапливают на депозите в ЖССБК 50% от стоимости жилплощади. Затем банк выдает им заём на недостающую сумму под низкий процент.

«При этом о влиянии кризиса или девальвации на госпрограмму не приходится говорить. Так как все объекты финансирования объектов были сохранены, а цена на жилье, по которым уже заключены соглашения, зафиксирована в тенге. В зависимости от региона она составляет 90000–142500 за 1 кв.м.», — замечает собеседник.

Выгодно ли приобретать квартиры по направлению «Жилье для молодых семей» в сравнении с ипотечными кредитами других банков?

«Если сравнивать показатели выполнения программы ЖССБК с ипотекой от коммерческих банков, то выгоды налицо», — считает Айбар Олжаев. «Процентная ставка по займу устанавливается на этапе заключения депозитного договора, то есть, еще начиная копить, вы уже уверены, что через 3–5 лет получите заём по низкой ставке. Ставка вознаграждения по займу и срок кредитования зависят от того, насколько долго вкладчик копил сбережения, — чем больше срок накопления, тем больше срок кредита и меньше ставка вознаграждения. Так, при сроке накопления 3–3,5 года банк предоставит заём на 6 лет по ставке 5% годовых (эффективная ставка вознаграждения — от 5,7% годовых). Всего банк предлагает своим клиентам 4 тарифные программы со сроками накопления от 3-х до 15 лет и сроками кредитования от 6 до 25 лет. Ставка вознаграждения по займам — от 3,5% до 5% годовых (эффективная ставка вознаграждения — от 4% годовых)».

Банк по итогам 10 месяцев выдал 18 900 займов (всего за время работы банка было выдано 123 206 займов на сумму 568 139 млн.тенге — прим.автора). Таким образом, на данный момент ЖССБК — лидер рынка ипотечного кредитования, так как он выдал 64% всех ипотечных займов в стране. При этом у банка самое высокое качество кредитного портфеля, доля проблемных займов составляет 0,44%.

В заключение отметим, что на данный момент в банке действует 752220 договоров о ЖСС. С начала года было открыто 217 161 новый депозит на договорную сумму в размере 738,2 млн тенге. Данные цифры говорят об эффективности казахстанской системы жилищно-строительных сбережений.

## Инновационная программа

### Промышленность

Благодаря государственной программе индустриально-инновационного развития (ГПИИР) в Казахстане производится выпуск 500 новых видов продукции. Об этом в ходе XI Инновационного конгресса рассказал министр по инвестициям и развитию РК Женис Касымбек.

### Ербол КАЗИСТАЕВ

В Астане состоялся XI Инновационный конгресс, в ходе которого представители правительства и квазигосударственного сектора рассказали о результатах реализации ГПИИР.

Он собрал международных и казахстанских экспертов, представителей правительства и местной исполнительной власти, глав холдингов и национальных компаний, институтов развития, НИИ, ключевых участников национальной инновационной системы.

В этом году особое внимание было уделено четырем важным направлениям: энергетика, новые материалы, информационные и коммуникационные технологии (автоматизация, роботизация, цифровизация), глубокая переработка в агропромышленном комплексе.

По словам министра по инвестициям и развитию РК Жениса Касымбека, Казахстан начал производство 500 новых видов продукции, которые до начала реализации программы не выпускались.

«За период реализации ГПИИР прирост обрабатывающей отрасли составил 29,4%, теперь даже опережает темпы роста горнодобывающей отрасли. За 6 лет реализации программы введено более 900 проектов на общую сумму 4 трлн тенге. При этом данными проектами уже произведено продукции на 7 трлн тенге.



В рамках ГПИИР было профинансировано 900 проектов на сумму 4 трлн тенге

В Казахстане выпускается 500 видов продукции, которые еще 6 лет назад не выпускались. С каждым годом мы расширяем список экспортируемых товаров и географию поставок», — заявил министр.

Сегодня перед министерством поставлены такие стратегические задачи, как повышение производительности труда и конкурентоспособности продукции, создание новых производств и рынков. Для их решения необходимо создать условия для технологической модернизации имеющихся производств, систему поддержки стартапов, а также повысить уровень технологических и бизнес-компетенций предпринимателей.

В инновационной политике определены 3 стратегических направления деятельности. Это развитие системы коммерциализации технологий; развитие системы трансфера технологий; развитие системы расширения компетенций.

Министр образования и науки РК Ерлан Сагадиев сообщил, что по поручению Президента РК Нурсултана Назарбаева в Астане и Алматы развиваются два стратегических кла-

стера для развития инновационного предпринимательства.

«Мы понимаем, что повышение конкурентоспособности отечественных предприятий требует постоянного привлечения новых знаний и технологий. Поэтому сотрудничество с международными экспертами очень важно для поиска новых возможностей и точек роста страны», — отметил Ерлан Сагадиев.

Председатель правления АО «НУХ «Байтерек» Ербол Досаев также рассказал о мерах поддержки ГПИИР холдингом. «Важную роль в реализации программы играет Национальное агентство по технологическому развитию (НАТР). За период его деятельности было поддержано 328 проектов на общую сумму 12,2 млрд тенге. Результат: создано более 1 тыс. рабочих мест, продукции выпущено на 77 млрд тенге и налогов выплачено 4 млрд тенге».

По его словам, каждый 5-й тенге сегодня, направленный на финансирование инвестиционных целей предприятий страны, — является средствами Холдинга «Байтерек».

стр. 3 >>>

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ БЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВЪ**

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Alteco Partners»

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

Тел./факс: +7 (727) 232-45-55.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

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

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

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

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

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

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

Технический редактор: Олеся ТРИТЕНКО

Корректорское бюро: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО, Евсения ТРЫШКОВА

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

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

Корреспонденты в г. Астане: Ербол КАЗИСТАЕВ

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

Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан.

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

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

Тираж 10 300 экз.

# Транспортный вопрос

## Мегаполис

**В дни, когда пешеходы и водители южной столицы жили в условиях транспортного коллапса, парализовавшего город после первого серьезного снегопада, эксперты, которым все же удалось преодолеть сугробы и скользкие дороги, добраться до одного из отелей в центре Алматы, обсуждали ход реализации международных проектов, направленных на продвижение современных подходов к городскому и транспортному планированию.**

**Анна ШАТЕРНИКОВА**

Согласно официальной информации, «проекты «Устойчивый транспорт Алматы» и «Устойчивые города для низкоуглеродного развития» оказывают казахстанским городам содействие в подготовке планов устойчивой мобильности с учетом европейской методологии». Реализация пилотного пятилетнего проекта началась в конце 2011 года, и, по словам менеджера проекта ПРООН «Устойчивый транспорт Алматы» **Елены Ермаковой**, с самого начала инициаторы планировали решить чрезвычайно широкий круг вопросов: от анализа структуры управления транспортом и разработки собственно стратегии до решения проблем парковок и развития систем скоростного транспорта, их увязки с планами градостроительства.

Тот факт, что далеко не все позитивные идеи удалось воплотить в реальность, эксперт отчасти объясняет масштабами задачи. Для проектов в области общественного транспорта 10 лет — это минимальный период планирования, а применительно к рельсовым системам речь и вовсе идет о периоде в 30–50 лет. В процессе поиска финансирования данных проектов требуется смотреть далеко вперед, искать длинные деньги, и это основная сдерживающий фактор, отмечает Елена Ермакова. «В рамках следующего проекта мы смотрим на более краткосрочную перспективу, потому что на этой стадии можно делать более краткосрочные проекты, заточенные под организацию трафика», — отмечает эксперт.

На момент старта проекта статистика свидетельствовала, что в объеме перевозок на долю общественного транспорта приходилось 42%, и, несмотря на то, что многие алматинцы традиционно отдавали предпочтение пешим прогулкам (в том случае, если это позволяли расстояния), уже тогда наметился тренд к росту автомобилизации. В 2012 году из систем скоростного транспорта Алматы мог занести себе в актив только метро, да и по сей день системы ЛРТ и БРТ остаются лишь в проекте, а создание выделенных полос для общественного транспорта, по большому счету, не помогло разгрузить улицы. Елена Ермакова признает, что изначально поставленная цель пересадить 20% автомобилистов на общественный транспорт оказалась невыполнимой и, исходя из суровой реальности последних дней, можно предполагать,



**В объеме перевозок в Алматы на долю общественного транспорта приходится 42%**

что скорее пассажиры общественного транспорта пополнят ряды автомобилистов, чем последние по доброй воле захотят часами мерзнуть на остановках.

Предложения, жалобы и вопросы алматинцы вскоре смогут оставлять на страницах официального интернет-ресурса об общественном транспорте города [www.alatransit.kz](http://www.alatransit.kz). На сайте, обещают представители проекта ПРООН, будет представлена информация о действующих видах, маршрутах и тарифах общественного транспорта, пользователи также смогут отслеживать в реальном времени движение троллейбусов и автобусов. «Нынешний коллапс показал, что вкладываться в железно не достаточно. Мы не можем грамотно управлять подвижным составом, пока не появятся люди, способные проявить профессиональный подход — эффективно распоряжаться имеющимися ресурсами, вовремя чинить транспорт, закупать топливо для автобусов и планировать маршруты. И в любом случае нельзя отказываться от скоростных видов транспорта», — считает менеджер проекта. По мнению Елены Ермаковой, ситуация осложняется и то обстоятельство, что планирование транспортной сети происходит не на стадии проектирования строительных объектов, а постфактум. Ситуация, когда сначала построен объект, а потом выясняется, что добраться до него на общественном транспорте нет никакой возможности, скорее правило, чем исключение. «Можно сколько угодно перебрасывать автобусы с маршрута на маршрут, но если не вложить средства в инфраструктуру для общественного транспорта — разворотные площадки, пересадочные пункты, остановки, все попытки изменения маршрутной сети будут напоминать заклейвание дыр пластырем», — отмечает менеджер проекта по устойчивому транспорту.

Участники конференции не обошли стороной и тему пешеходной инфраструктуры. Инициаторы международных проектов много говорят о развитии велосипедной и пешеходной мобильности, но пропагандировать культуру пеших прогулок в городе, по улицам которого после снегопада нельзя передвигаться без риска сломать ноги, согласится, нелегко. Эксперты считают, что причиной всему первичная установка приоритетов. По словам Елены Ермаковой, сегодня мало кто задумывается о том, что тротуары — это тоже элемент транспортной ин-

фраструктуры, а значит, они должны быть в первую очередь удобными и безопасными.

Автомобиль лидирует в качестве предпочтительного средства передвижения не только в Алматы, но и в Шымкенте и Темиртау. Об этом свидетельствуют результаты опроса, проведенного в двух последних названных городах в рамках пилотного проекта ПРООН. В Шымкенте, население которого к 2019 году достигнет 1 млн человек, из 1 тыс. опрошенных жителей в возрасте от 15 до 75 лет более половины ежедневно пользуются общественным транспортом, четверть опрошенных предпочитает автомобиль, 15% ходят пешком и 5% пользуются велосипедом. При улучшении условий для разных видов передвижения шымкентские респонденты предпочли бы больше передвигаться пешком (25%), на велосипеде (13%), а также больше ездить на автомобиле и такси (до 50%), а доля тех, кто отдает предпочтение общественному транспорту, уменьшилась бы на 5%.

Жители Темиртау предпочли бы на треть сократить передвижение на автобусах и на единственном оставшемся трамвайном маршруте и на 26% меньше ходили бы пешком, а больше пользовались бы автотранспортом (28%) и велосипедом (15%). Пока велосипедные поездки практикуют лишь 6% опрошенных жителей города, 35% респондентов передвигаются пешком, 22% — на автомобиле или такси, 37% — на общественном транспорте. Словом, отказаться от автомобиля в пользу других, пусть и более экологичных, средств передвижения пока не намерены ни жители самого крупного города Казахстана, ни те, кто проживает в малых городах.

К слову, в рамках проекта эксперты подчитали возможные реалистичные сценарии развития городской мобильности в пилотных городах с точки зрения выбросов парниковых газов. В настоящий момент только на автотранспортный сектор приходится почти 85% всех эмиссий углекислого газа. В 2015 году эмиссии парниковых газов от автотранспорта составили 18,59 тонны эквивалента CO<sub>2</sub>, это самый высокий показатель за годы независимости, судя по динамике структуры внутреннего автопарка в Казахстане. По мере роста уровня урбанизации будут расти и выбросы загрязняющих веществ и эмиссии парниковых газов, а соответственно, и вклад городов в глобальное изменение климата.

# Продовольствие на вынос

## Экспорт

**Сегодня в Казахстане большое внимание уделяется сельскому хозяйству, в частности экспорту сельскохозяйственной продукции. Эксперты считают, что здесь, как и в любом другом начинании, не обходится без сложностей, которые нужно преодолеть уже сегодня.**

**Ербол КАЗИСТАЕВ**

Не так давно председатель ОИПЮЛ «Мясной союз Казахстана» **Максут Бақтабаев** заявил, что, несмотря на то что в Казахстане декларируется ориентировка на поддержку сельского хозяйства, некоторые государственные органы тормозят развитие данной отрасли в стране. По его словам, некоторые госорганы принимаются штрафовать компании и выставляют последним непомерные налоги.

«Многие попали под 10, 20, 30 млн тенге дополнительного налогообложения. До сих пор вопрос не решен, хотя руководство Комитета государственных доходов обещает его решить в ближайшее время. Второй пример — птицеводство. Это такая отрасль, которая подразумевает очень высокую технологичность и концентрацию производства, в то время как Комитет по регулированию естественных монополий и защите конкуренции Министерства национальной экономики РК рассматривает их производство как «сговор», начисляя штрафы. Хотя по-другому птицеводы не могут



**Сельхозтоваропроизводителям следует объединяться в кооперативы**

работать. Третий пример — экологии. Навоз крупного рогатого скота, который является удобрением, они рассматривают как бытовые отходы и начисляют огромные штрафы. Мы видим, что госорганы в этом плане трактуют многие вещи по-своему в поиске источников обогащения бюджета за счет сельхозпроизводителей. Мы же просим их: дайте нам развиваться 5–6 лет и выйти на экспорт», — заявил Максуд Бақтабаев.

Одним из крупных импортеров казахстанской сельхозпродукции может стать Китай. По данным НПП «Атамекен», ежегодно в Поднебесную завозится мясной продукции на \$115 млрд. При этом цены на китайском рынке превышают отечественные в 5–10 раз.

Максуд Бақтабаев считает, что для заключения больших контрактов с крупными импортерами нужны гарантии качества и стабильность

поставок. К сожалению, далеко не все отечественные сельхозтоваропроизводители могут соответствовать таким условиям.

Глава Мясного союза предлагает предпринимателям объединяться в кооперативы. По его мнению, объемы требуемого производства можно распределить между откормочными площадками, а гарантом качества могли бы стать независимые аудиторы.

С ним солидарны и эксперты исследовательской группы Paperlab **Данияр Молдаканов** и **Динара Нурушева**. По их мнению, разнообразие сельхозтоваропроизводителей сильно ограничивает их возможность разделять затраты по инфраструктуре, лоббировать свои интересы и бороться с возникающими несоответствиями рынка.

стр. 7 >>>

# Инновационная программа

<<< стр. 2

Важная роль по повышению производительности труда и трансферту новых технологий отводится Национальному агентству по технологическому развитию (НАТР). Перед агентством поставлены важные задачи по развитию технологического предпринимательства. За период его деятельности через инновационные гранты поддержано 328 проектов на сумму 12,2 млрд тенге. Как результат грантополучателями создано около 1 тыс. постоянных новых рабочих мест, выпущено продукции на 77 млрд тенге и уплачено около 4 млрд тенге налогов.

«Бюджет укреплена роль НАТР в качестве агента по проведению технологической экспертизы планируемых к реализации ключевых проектов в приоритетных отраслях ГПИИР. Это позволит снизить вероятность ввоза в страну устаревших технологий для реализации указанных проектов. Холдинг будет активно продолжать работу по повышению эффективности инструментов поддержки инноваций, исходя из потребности предприятий реального сектора экономики для обеспечения их конкурентоспособности», — добавил Ерболта Досаев.

Аким Астаны **Асет Исекешев** остановился на новой программе Global Smart City, которая, по его словам,

делает жизнь в столице еще более комфортной: «Сегодня развитие мировой экономики диктуют глобальные города, и поэтому мы ставим цель сделать Астану Global Smart City. Реализуется новая стратегия развития города, адаптированная под мировые тренды развития глобальных городов. Мы определили для себя 10 приоритетных секторов, которые определяют устойчивую экономику города и создадут устойчивую и продуктивную занятость. В их числе девелопмент, туризм, финансовый центр, современное производство, решения для умного города, медицина, логистика».

Перед Министерством информации и коммуникаций РК в рамках ГПИИР также стоят определенные задачи. По словам министра **Даурена Абаева**, сегодня их три. Первое — обеспечить прирост в 1% информационно-коммуникационного сектора в ВВП Казахстана. Второе — устранить цифровое неравенство между городами и селами. Третье — освоить процесс автоматизации производства в промышленном секторе экономики. По оценкам экспертов, это позволит увеличить производительность труда на 5 — 10%.

«Четвертое — это повышение занятости населения в наукоемких отраслях экономики. Даже в кризисные годы, когда другие отрасли экономики показывали падение, количество

рабочих мест в сфере информационно-коммуникационных технологий в странах ОЭСР росло в среднем на 7%», — заявил глава МИК. По данным energyprom.kz, кредитование обрабатывающей промышленности за год выросло на 14,8% при сокращении кредитования ГМК на 2,1%. Для сравнения: в 2015 году рост количества кредитов в добывающем секторе составил 30,1%, в обработке — 7,4%.

«В частности, после перезагрузки и актуализации летом 2016 года ключевой программы развития производственного сектора — ГПИИР холдинг «Байтерек» привлекает дополнительно три бюджетных кредита на общую сумму 97,9 млрд тенге. Средства предназначены АО «Банк развития Казахстана» и АО «БРК-Лизинг» для финансирования ими инвестиционных проектов в ГПИИР и ДКБ-2020», — сообщает пресс-служба премьер-министра РК.

«Обрабатывающий сектор показывает устойчивый рост, небольшой — 0,2%, но все-таки рост. Обеспечен рост инновационных предприятий в 2 раза, рост инновационной продукции — 4,5 раза. Мы понимаем, что в сравнении с мировыми лидерами мы находимся лишь в начале пути. Поэтому нам нужно усиленно работать в этом направлении для повышения конкурентоспособности», — заключил Женис Касымбек.

# А над Городом желтый дым, Городу тысяча лет...

**Прошедшие снегопады на несколько дней затмили в СМИ, но не избавили в реальной жизни от главной проблемы: в 15 наших городах уровень загрязнения воздуха отрицательно влияет на здоровье их жителей. Среди них — 4 областных центра: Шымкент, Тараз, Актау, Петропавловск — и Алматы.**

**Арман БУРХАНОВ**

Как известно, наш организм состоит из клеток, которые, в свою очередь, формируются из того, что мы едим и чем мы дышим. И если пищу и напитки мы можем выбирать сами, то воздух мы вынуждены потреблять все 24 часа в сутки, исходя из места жительства. Таким образом, само проживание, например в Алматы, по

В то время как многие наши чиновники отличаются от своих коллег из развитых стран низким уровнем экологического мышления, зарубежные эксперты уже вывели такой факт: «Загрязнение воздуха ежегодно убивает 7 миллионов человек в мире. Из них 4,3 миллиона смертей вызваны бытовым загрязнением воздуха, жертвами которого в большинстве своем становятся женщины и дети». В Алматы каждый второй ребенок страдает заболеваниями легких, среди взрослых к этому недугу добавляются и наслаиваются болезни кровеносной и сердечно-сосудистой систем и даже расстройства нервной системы, вызванные повышенным содержанием в воздухе кислорода.

«Деградация окружающей среды стала причиной гибели более одной четверти детей в возрасте до 5 лет» (из доклада на сессии Ассамблеи ООН по окружающей среде).

Смог буквально топил город, и увидеть это невооруженным глазом можно с любой горы — с того же Кок-Тюбе. Основным источником загрязнения воздуха является транспорт, на долю которого приходится 70% суммарного выброса вредных веществ в воздушный бассейн, и его с каждым годом становится все больше и больше. Помимо естественного роста самого города, на это наслаивается и проблема деградации общественного транспорта в 90-х годах, которая и привела к переориентации горожан на личные авто и на порядок увеличила его количество.

По данным Управления дорожной полиции г. Алматы, на данный момент в городе зарегистрировано более 850 тысяч автомобилей. Подавляющее большинство из них — автомобили с двигателями внутреннего сгорания, которые при сжигании топлива выделяют наибольшее количество токсичных примесей и тяжелых металлов, таких как оксид серы, альдегиды, бензолпирен, сажа, свинцовые соединения, вызывающих тяжелейшие заболевания, в том числе и онкологические. В среднем на дорогах Южной столицы в час пик находится более 9 тысяч легковых автомобилей, поглощая около 35 тысяч тонн кислорода. При этом они выделяют почти 7 тысяч тонн окиси углерода (CO<sub>2</sub>), 350 тонн окислов азота и почти 2 тысячи тонн углеводородных соединений, являющихся агрессивными канцерогенами, особенно страшными для здоровья беременных, детей и подростков.

Исследования Лондонской школы гигиены и медицины однозначно показали, что выхлопные газы, выделяемые транспортом, серьезно увеличивают риск возникновения инфаркта. Токсичные вещества, содержащиеся в выхлопных газах, могут вызвать инфаркт в течение всего шести часов.

Поэтому улучшить ситуацию с общественным транспортом в Южной столице — это фактически спасти здоровье и жизни уже родившихся и наших будущих поколений. Однако не всякий общественный транспорт одинаково влияет на оздоровление

города. Например, один автобус с тем же двигателем внутреннего сгорания сжигает на 100 км пути 53 литра топлива и при 14 часах эксплуатации дает выхлопов, как 343 легковых автомобиля. В целом по улицам Алматы курсирует около 16 000 городских автобусов, треть из которых уже требует замены на текущий момент и выбросы которых не позволили бы им получить допуск на работу в европейских городах. Часто, стремясь сэкономить, автопарки приобретают далеко не новую технику, да и качество дизельного топлива, часто используемого ими, также оставляет желать лучшего. За чей счет и за чье здоровье такая экономия?

Исполнительный директор Программы ООН по окружающей среде **Ахим Штайер** отмечает: «Разрушая экологическую структуру нашей планеты и увеличивая уровень загрязнения, мы берем на себя постоянно растущие расходы из-за ухудшения состояния здоровья и благосостояния людей».

На сегодняшний день многие страны вообще отказываются от транспорта с двигателем внутреннего сгорания. Растет критика и в адрес автотехники на газе, поскольку объем выделяемого ими диоксида углерода остается таким же, как и при использовании бензиновых и дизельных двигателей. При этом сильно проигрывает последним в вопросах безопасности, т. е. установка газового оборудования — дело доро-

гое. И, соответственно, всегда ли компании, устанавливающие его, имеют все необходимые сертификаты? Или перевозчик решил сэкономить и воспользоваться услугами кустарной мастерской? Садясь в автобус на газовом топливе, зная этого вы не можете.

Таким образом, единственной панацеей от ежедневного отравления ядовитым смогом является только электрический транспорт: метро, троллейбусы и электромобили. К сожалению, в Казахстане электромобиль все еще остается в общественном сознании привилегией обеспеченных людей. Электромобили относительно дороги, а программы, стимулирующих их покупку, как в странах Европы, США или Китае, в Казахстане до сих пор нет. Да и отсутствие инфраструктуры пока не способствует увеличению их популярности.

Другое дело, что развитие электротранспорта возможно только при условии эффективного партнерства центральных, местных властей и инновационных компаний. В Европе и, что особенно интересно, в Азии электротранспорт применяется уже несколько лет. Многие страны — члены Европейского союза предоставляют налоговые стимулы для электротранспортных средств. Стимулы состоят из налоговых льгот и освобождений, а также премиальных выплат для покупателей электромобилей.

В Европе государство изначально было заинтересовано в появлении и развитии новых инструментов для решения задач в области экологии и энергоэффективности. На сегодняшний день Норвегия является мировым лидером по продажам электромобилей на душу населения. Там владельцы электротранспорта получают максимальную поддержку

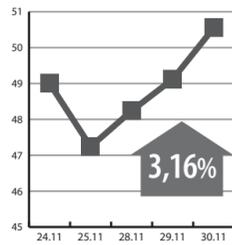
ущербу здоровью можно приравнять к вредной привычке или нездоровому образу жизни.

# ИНВЕСТИЦИИ

## ОФИЦИАЛЬНЫЕ КУРСЫ ВАЛЮТ НА 30/11/16

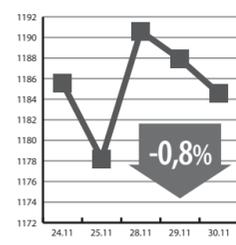
|                        |           |        |                   |           |        |                        |           |        |                     |           |       |                         |           |       |
|------------------------|-----------|--------|-------------------|-----------|--------|------------------------|-----------|--------|---------------------|-----------|-------|-------------------------|-----------|-------|
| 1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР | AUD / KZT | 254    | 1 ДИРХАМ ОАЭ      | AED / KZT | 92,65  | 1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ      | PLN / KZT | 81,4   | 1 ТАЙСКИЙ БАТ       | THB / KZT | 9,54  | 1 ШВЕДСКАЯ КРОНА        | SEK / KZT | 36,95 |
| 100 БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ | BYN / KZT | 172,57 | 1 ДОЛЛАР США      | USD / KZT | 340,3  | 1 РИЯЛ САУДСКОЙ АРАВИИ | SAR / KZT | 90,73  | 1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА     | TRY / KZT | 99,58 | 1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК     | CHF / KZT | 335,7 |
| 1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ     | BRL / KZT | 100,08 | 1 ЕВРО            | EUR / KZT | 360,85 | 1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ     | RUB / KZT | 5,24   | 100 УЗБЕКСКИХ СУМОВ | UZS / KZT | 10,82 | 1 ЮЖНО-АФРИКАНСКИЙ РАНД | ZAR / KZT | 24,38 |
| 10 ВЕНГЕРСКИХ ФОРИНТОВ | HUF / KZT | 11,6   | 1 ИНДИЙСКАЯ РУПИЯ | INR / KZT | 4,96   | 1 МОЛДАВСКИЙ ЛЕЙ       | MDL / KZT | 460,02 | 1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА | UAH / KZT | 13,27 | 1 ЧЕШСКАЯ КРОНА         | CZK / KZT | 13,35 |
| 1 ДАТСКАЯ КРОНА        | DKK / KZT | 48,51  | 1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ  | CNY / KZT | 49,34  | 1 НОРВЕЖСКАЯ КРОНА     | NOK / KZT | 39,8   |                     |           |       |                         |           |       |

### BRENT (24.11 – 30.11)



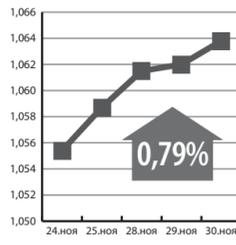
Цены колеблются в связи со встречей ОПЕК, темой которой является заморозка уровней добычи.

### GOLD (24.11 – 30.11)



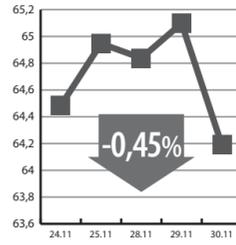
По подсчетам «Альпари Голд», пресловутое золото дно будет нащупано в районе \$1165–1155 за тройскую унцию на верхней границе стенки «медвежьего» канала.

### EUR/USD (24.11 – 30.11)



Доллар получил поддержку от американской статистики и снижения нефтяных котировок.

### USD/Rub (24.11 – 30.11)



Российская валюта оказалась под давлением на фоне колебаний нефтяных котировок.

## ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

### Для ОПЕК и золота настал момент истины

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

На мировых рынках продолжается процесс перезагрузки и корректировки ожиданий, начавшийся после выборов президента в США. Вера в то, что США возьмут судьбу экономики в свои руки и увеличат бюджетные расходы вместо того, чтобы полагаться на меры по количественному смягчению ЦБ и меры жесткой экономии, вызвала бурную реакцию во всех классах активов. Курс доллара, котировки акций, ставки доходности по облигациям — везде был отмечен рост.

В целом рост курса доллара обычно производит отрицательный эффект на сырьевой сектор. Однако ожидаемое увеличение расходов на инфраструктуру (и не только в Китае) и предполагаемая сделка ОПЕК 30 ноября до сих пор оказывали поддержку сегменту промышленных металлов и энергетическому рынку.

Больше всех на этой неделе потеряли драгоценные металлы. Из-за выросшего курса доллара, котировок акций и ставок доходности по облигациям спрос на золото и серебро в качестве альтернативных надежных инвестиционных инструментов снизился. По показателю вложений в биржевые индексные фонды было зафиксировано самое значительное сокращение за четырехнедельный период с июля 2013 года, а цена золота достигла уровней, где будущее почти однолетнего восходящего тренда оказалось под вопросом.

Сельскохозяйственный сектор показал довольно неплохие результаты, за исключением сегментов сахара и кофе, где количество избыточных спекулятивных длинных позиций резко сократилось под влиянием снижения курса бразильского реала.

Крайне нестабильный контракт на природный газ устремился вверх на фоне прогнозов аномально холодной зимы в США и связанного с этим первого сезонного сокращения национальных запасов, которое может произойти раньше, чем ожидалось.

Золото и в особенности серебро испытывают трудности, так как фокус внимания сейчас направлен на рост доллара, акций и ставок доходности по облигациям. Устойчивое положение долгосрочных инвесторов, использующих биржевые индексные продукты, пошатнулось, и начиная с 9 ноября они непрерывно сокращают позиции.

Количество «медвежьих» ставок по золоту среди опционных трейдеров достигло максимального значения с августа прошлого года, когда начали усиливаться спекуляции на тему повышения процентных ставок в США. По одномесечному диапазонному форварду с дельтой 25% превосходство опционов колл на 3%, которое существовало незадолго до президентских выборов в США, изменилось на превосходство опционов пут на 2,9% по состоянию на текущий момент.

Поскольку частично падение цен на золото обусловлено ростом курса доллара, целесообразно посмотреть его динамику в других валютах. Например, в Китае и Индии, двух крупнейших в мире покупателей золота на физическом рынке, национальные валюты понизились за последние две недели.

Со дня выборов в США контракт XAUUSD понизился на 6,8%, в то время как контракты XAUINR и XAUCNH потеряли 3,7 и 4,7% соответственно.

Трейдеры, который предпочли выразить свои ожидания роста золота через евро, потеряли бы 3%, а спекулянты, использующие японскую иену, получили бы небольшую прибыль.

Среди инвесторов, использующих биржевые индексные продукты, начался разброд и шатания, и после 8 ноября общий объем вложений неизменно падал. Со дня выборов вложения в физическом выражении сократились почти на 100 тонн. Это самый высокий показатель с июля 2013 года.

Учитывая вероятность того, что выше текущих уровней было куплено золота общим весом от 100 до 200 тонн, риск дальнейшей ликвидации длинных позиций остается высоким.

Что касается предстоящего 2017 года, то мы по-прежнему не уверены в том, что после января ставки доходности и курс доллара продолжат расти. Если это произойдет, а также если еще больше возрастет инфляция, то у обоих металлов снова появится поддержка.

В краткосрочной перспективе в центре внимания находится референдум в Италии, запланированный на 4 декабря. Если результатом будет «нет», то Италия может погрузиться в новый политический хаос. Затем 14 декабря состоится заседание Федерального комитета по операциям на открытом рынке США, на котором с большой долей вероятности будет повышена процентная ставка.

В пятницу золото достигло важного технического уровня \$1172 за унцию, после чего откатилось вверх. Это был уровень коррекции 61,8%, построенный от восходящего движения в период с декабря по июль. Он важен для понимания того, была ли продолжавшаяся целую неделю распродажа «всего лишь» глубокой коррекцией или концом восходящего тренда.

Возвращение в область выше \$1203 за унцию, скорее всего, сигнализирует о наступлении периода консолидации, в то время как прорыв уровня \$1172 может расчитать путь для дальнейшего снижения.

В ноябре промышленные металлы, в особенности медь, резко подорожали, после того как на протяжении более одного года торговались в диапазоне. На фоне ожиданий высокого спроса в Китае (а теперь и в США, учитывая предвыборные обещания Дональда Трампа) за прошедший месяц металл отклонился относительно золота более чем на 30%.

В результате соотношение золота и меди (количество фунтов меди на одну унцию золота в денежном выражении) опустилось до минимального за 16 месяцев значения. С ненаучной точки зрения соотношение снижается тогда, когда инвесторы делают ставки на рост мировой экономической активности.

Когда соотношение растет, инвесторы начинают больше беспокоиться о защите своего материального состояния в условиях медленного развития экономики.

Соотношение тестирует поддержку на линии тренда от 2006 года, и, учитывая переключенность меди в сравнении с перепроданностью золота, оба металла могут вступить в фазу консолидации и немного скорректировать динамику последнего времени.

25 ноября цены на сырую нефть понизились в преддверии важного дня нефтяного рынка — 30 ноября, когда члены ОПЕК встретятся в Вене и предположительно объявят о сокращении производства.

Нефтяной рынок готовился к этому дню с конца сентября, когда в разгар роста предложения и падения цен картель пообещал на заседании в Алжире проработать условия сделки по ограничению добычи в странах ОПЕК уровнями в промежутке от 32,5 до 33 млн баррелей в сутки.

На наш взгляд, ОПЕК сократит добычу (ей придется это сделать), но кто будет сокращать и на сколько — эти вопросы вот уже несколько месяцев вызывают колебания на рынках. Пока нет договоренности с Ираном, который не участвует в соглашениях, добыча может быть уменьшена в размере до 1,5 млн баррелей в сутки.

Успешное разрешение ситуации будет способствовать росту цен на нефть выше \$50 за баррель, в то время как неутешительная сделка спровоцирует падение ниже \$45 за баррель. Такой двойной исход держал рынки в состоянии ожидания вплоть до заседания в среду.

## ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (24.11 – 30.11)

### KASE

| рост   | изм. % | падение                          | изм. % |
|--|--------|----------------------------------|--------|
| AO «Банк ЦентрКредит»                        | 1,35%  | AO «КЕБООС»                      | 2,81%  |
| KAZ Minerals PLC                             | 1,38%  | AO «Казакстемекон»               | 2,54%  |
| AO «Народный сберегательный банк Казахстана» | -5,88% | AO «КазТрансОйл»                 | -0,38% |
| AO «Космет»                                  | -1,63% | AO «Разведка Добыча «Карагиньск» | 3,10%  |
| —  | —      | —                                | —      |
| —  | —      | —                                | —      |
| —  | —      | —                                | —      |
| —  | —      | —                                | —      |
| —  | —      | —                                | —      |
| —  | —      | —                                | —      |

### NASDAQ

| рост                | изм. % | падение                | изм. % |
|---------------------|--------|------------------------|--------|
| Chesapeake Energy   | 0,41%  | Hormon Int. Industries | -0,06% |
| Southwestern Energy | -0,43% | Peabody Mining         | 0,30%  |
| Pluribus Oil        | -0,84% | Gap                    | -0,94% |
| Murphy Oil          | -0,94% | Alorstock              | 0,11%  |
| Range Resources     | -0,38% | Passco                 | 0,60%  |
| Tronox              | -1,45% | Skyuorix Solutions     | -0,10% |
| OPEC                | -0,72% | FS Petroleum           | -0,14% |
| Intercept-PharMar   | -5,13% | Starbucks              | 1,01%  |
| Apache              | -0,99% | Allergan               | 1,39%  |
| Devon Energy        | -1,15% | Micron Technology      | -2,85% |

### MMB

| рост              | изм. % | падение  | изм. % |
|-------------------|--------|----------|--------|
| Боштерь АНК       | -0,3%  | ТМК      | 1,29%  |
| Норникель         | -0,83% | АЛРОСА   | 3,72%  |
| Нобелит           | 1,28%  | Сбербанк | 0,62%  |
| АДК «Система»     | -2,24% | ФосАгро  | -0,47% |
| Транснефть (руб.) | -1,05% | ПНК      | 0,22%  |
| —                 | —      | —        | —      |
| —                 | —      | —        | —      |
| —                 | —      | —        | —      |
| —                 | —      | —        | —      |

### PTC

| рост               | изм. % | падение               | изм. % |
|--------------------|--------|-----------------------|--------|
| Норникель          | -1,18% | ФосАгро               | -1,02% |
| Боштерь АНК        | -0,18% | ТМК                   | 1,08%  |
| Нобелит            | 0,61%  | Роснефть              | 0,42%  |
| ВТБ                | -0,29% | ПНК                   | 0,22%  |
| СОВЕРС             | -2,44% | НеоДоб                | 1,64%  |
| АДК «Система»      | -2,10% | Сбербанк (руб.)       | 1,40%  |
| Боштерь АНК (руб.) | -0,54% | Polymer International | -0,32% |
| Сургутнефтегаз     | -1,30% | ПНК                   | -2,22% |
| Транснефть (руб.)  | -0,91% | Н.Вудко               | 1,64%  |
| АЛРОСА             | 0,91%  | Вереско-Холдингс ГПО  | 0,29%  |

### DAX

| рост                     | изм. % | падение                              | изм. % |
|--------------------------|--------|--------------------------------------|--------|
| Deutsche Bank AG         | 0,41%  | Deutsche Börse AG                    | 0,16%  |
| ThyssenKrupp AG          | 2,06%  | Freiburger Medical Care AG & Co KGaA | 0,16%  |
| Volkswagen AG            | -0,53% | ProSiebenSat.1 Media AG              | 0,06%  |
| Commerzbank AG           | 0,73%  | Yonovo SE                            | -0,50% |
| WUW AG                   | 1,88%  | Deutsche Lufthansa AG                | -1,65% |
| Daimler AG               | -1,14% | Henkel AG & Co KGaA                  | 1,07%  |
| Continental AG           | -0,36% | Balzersdorf AG                       | 0,41%  |
| BASF SE                  | 2,85%  | Aldas AG                             | -0,29% |
| Linde AG                 | 4,88%  | Freemius SE & Co KGaA                | -0,16% |
| Infineon Technologies AG | -0,99% | Merck KGaA                           | -0,12% |

### БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

|            | изм. % |
|------------|--------|
| KASE       | -0,89% |
| Dow Jones  | 0,52%  |
| FTSE 100   | 0,19%  |
| NASDAQ     | -0,01% |
| Nikkei 225 | 0,80%  |
| S&P500     | 0,39%  |
| PTC        | 0,99%  |
| Hong Kong  | 0,49%  |
| MMB        | 0,40%  |
| IBOVESPA   | 1,83%  |

### СЫРЬЕ

|             | изм. % |
|-------------|--------|
| Light       | 2,05%  |
| Natural Gas | 11,80% |
| Алюминий    | -2,58% |
| Медь        | 1,90%  |
| Никель      | -2,41% |
| Олово       | -3,23% |
| Паладий     | 3,88%  |
| Платина     | -2,45% |
| Серебро     | 0,12%  |
| Цинк        | 4,43%  |

### FOREX

|         | изм. % |
|---------|--------|
| Eur/Chf | 0,70%  |
| Eur/JPY | 1,55%  |
| Eur/Kzt | 2,04%  |
| Eur/Rub | 0,50%  |
| Eur/Usd | 0,71%  |
| Usd/Chf | 0,03%  |
| Usd/JPY | 1,99%  |
| Usd/Kzt | 1,17%  |
| Usd/Rub | -0,22% |

## ИНВЕСТИДЕЯ

# Финансовый сектор США: пришло время расти

**Начиная с 2008 года финансовый сектор США заметно отстал от темпов роста от других секторов и от рынка в целом. Но мир меняется, в настоящий момент складываются благоприятные условия для финансовых компаний.**

**Аналитики АО «Фридом Финанс»**

— **Что вы предлагаете?**

— Мы предлагаем покупать акции американских банков либо акции ETF-фондов, имеющих в своем составе акции банковского сектора США. Например, акции фонда Financial Select Sector SPDR ETF. Это идея на среднесрочную перспективу. Тиккер — XLF, текущая цена — \$22,38, потенциал роста — 25%, цель — \$28.

— **Почему вы считаете, что нужно покупать акции американских банков?**

— Банки должны выиграть при Дональде Трампе, одна из причин — снижение налогов. Избранный президент говорил во время предвыборной кампании о намерении уменьшить ставку налога с доходов корпораций. Если максимальный уровень налогового бремени будет сокращен до 25%, по некоторым оценкам, восемь крупнейших американских банков в среднем увеличат прибыль на одну акцию в 2018 году от 9 до 20%.

— **Могли бы назвать в качестве примера какой-нибудь банк?**

— Одним из тех, кто выиграет сильнее всего, является банк J.P. Morgan Chase & Co., прибыль которого может вырасти на 22% в 2018 году. Банк в настоящее время платит налоги по ставке почти 36%. Кроме того, примерно 16% прибыли банка приходится на

торговую деятельность, и рост волатильности на глобальных рынках, ожидаемый в результате действий Трампа, может благоприятно сказаться на бизнесе в этой сфере.

ETF финансового сектора во многом зависит от роста акций J.P. Morgan, так как на его долю приходится более 10% (больше только у Berkshire Hathaway с долей около 11%).

Еще одной причиной оптимизма для банков является намерение Трампа отменить некоторые правила, установленные законом Додда — Франка\*. В этом вопросе не все так однозначно: во-первых, существенная часть закона уже реализована, что делает его отмену дорогостоящей и трудно осуществимой. Во-вторых, закон Додда — Франка стал реакцией на финансовый кризис 2008 года, и Трамп, отказываясь от него, пойдет на поводу у банковской системы, повышая риски для остального бизнеса и людей.

Это не совсем согласуется с его политикой, поэтому решения будут компромиссными. Однако даже некоторые послабления для деятельности финансовых компаний скажутся на их доходах положительно.

Сейчас и в ближайшие два месяца на банки в большей степени будет влиять фактор повышения ставки ФРС. Это станет драйвером роста их прибыли, в среднем ее рост может составить от 2 до 7%. Хорошая отчетность банков в 2016 году стала одним из наиболее позитивных моментов, их показатели в 2017 также продолжат радовать инвесторов.

\* Закон Додда — Франка является самым заметным изменением в регулировании финансовой отрасли со времен Великой депрессии. Его основные действия направлены на снижение рисков финансовой системы, дополнительную защиту инвесторов и на более жесткое регулирование деятельности крупных банков.

## ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

**Сергей КОЗЛОВСКИЙ, руководитель аналитического отдела Grand Capital**

Рынок замер в ожидании саммита ОПЕК и публикации макроэкономической статистики из США — 2 декабря выйдет отчет по занятости, который традиционно определяет настроение валютного рынка в течение недели. До этого момента котировки практически замерли, основные активы торгуются в узких диапазонах в преддверии появления дополнительного фундаментального фактора.

**Доллар**  
Доллар США торгуется устойчиво против большинства валют на фоне консолидации рынка после недавнего сильного роста американской валюты. Вместе с тем аналитики ожидают ее дальнейшего роста. Индекс доллара остается без изменений, но пара евро/доллар США снизилась на 0,1%, до 1,0606, пара доллар США/японская иена выросла на 0,5%, до 112,42, а пара британский фунт/доллар США снизилась на 0,1%, до 1,2409.

Фьючерсы на американские фондовые индексы слегка повышаются после вчерашней паузы на фоне грядущей публикации макроэкономических данных, хотя ожидающиеся сегодня данные по ВВП за III квартал и ценам на жилье вряд ли будут сильно отличаться от предшествующей статистики. Большинство инвесторов, вероятно, обрадуются стабильности после президентских выборов, которые приводили многих в замешательство на протяжении 2016 года вместе с дискуссиями о том, когда ФРС в следующий раз повысит процентные ставки. Ответ на этот вопрос теперь многим кажется очевидным — скорее всего, ставки будут подняты уже через две недели, и фондовый рынок отреагировал на эти расчеты уверенным ростом.

**Евро**  
Президент Европейского центрального банка Марио Драги недвусмысленно заявил о рисках, которые низкие процентные ставки создают для экономики еврозоны. Он сделал это заявление в то время, когда ЕЦБ готовится принять решение по денежно-кредитной политике. Выступая в понедельник в Европейском парламенте, Драги сказал, что в течение продолжительного периода действия низких процентных ставок была создана плодородная почва для возникновения рисков на финансовых рынках: для роста задолженности и чрезмерной склонности к риску. Предстоящий референдум по Конституции Италии также оказывает давление на евро. Этот фактор в сочетании с пятничными данными по занятости в США, которые, видимо, укрепят ожидания повышения процентной ставки ФРС в декабре, негативно отражается на паре евро/доллар, которая в течение трех месяцев может снизиться до района 1,04.

**Фунт**  
Пара британский фунт/доллар США, которая на момент написания статьи торговалась по 1,2470, испытывает давление. Фунт остается под давлением со стороны евро, при падении первым циклем уровнем будет минимум 23 ноября — 1,2365. Прорыв ниже этого уровня откроет дорогу для дальнейшего снижения в сторону 1,2330 и минимума 18 ноября 1,2300. Текущее восстановление выше сопротивления 1,2450 не делает внутридневные перспективы пары позитивными. Рекомендация по фунту аналогична идее по евро — продаем как минимум до 1,2350.

**Рубль**  
Российский рубль остается под давлением в ожидании итогов саммита ОПЕК. Неопределенность итогов и договоренностей, которые могут быть достигнуты на саммите, уменьшает риск-аппетит, что работает не в пользу рубля. Дополнительное давление постепенно усиливается с приближением 14 декабря, когда будет опубликовано решение Федерального Суда по ставке. Мы неоднократно отмечали негативный исход для рубля и российского фондового рынка. Прогноз не меняем — даже растущая нефть не поможет рублю в конце года.

**Японская иена**  
Продажи японской иены временно приостановились, пара доллар США/японская иена на момент написания статьи по-прежнему торговалась без определенного направления, по 111,98, поскольку большинство участников рынка заняли выжидательную позицию в преддверии крупных событий, ожидаемых позже на этой неделе.

Инвесторы ждут результатов встречи членов ОПЕК, которая состоялась в среду в Вене, отчета по рынку труда США, который будет представлен в пятницу, и референдума в Италии, намеченного на воскресенье. В среднесрочной перспективе, примерно к следующему году, пара доллар/иена может направиться к 115–120. Иена упала на 8,2% против доллара после выборов в США, что увеличило прибыль японских компаний, таких как Toyota Motor Corp. Многие экономисты говорят, что преимущества слабой иены начинают исчезать, когда пара доллар/иена торгуется вблизи 115, а на момент написания статьи пара торгуется в районе 113,50. Согласно результатам опроса, проведенного в июне Торгово-промышленной палатой Японии, примерно 60% японских компаний хотели бы, чтобы иена была сильнее, чем когда пара доллар/иена торгуется по 110.

**Бахт Ниязов,****предприниматель, инвестор, общественный деятель, основатель Private Equity fund Falconry**

В 2004 году создал брокерскую компанию Real-Invest.kz без стартового капитала. За 4 года компания стала лидером биржевого рынка акций и рынка паевых инвестиционных фондов, капитализация компании выросла с \$50 тыс. до \$25 млн.

Real-Invest.kz участвовала в выводе на рынок и размещении акций и облигаций более 10 компаний, среди которых Госпродкорпорация, АТФ-банк, Казахалтын, Казинжиниринг.

В 2009 году создал микрофинансовую компанию Real-Credit, в течение года вышедшую на рынок лучших игроков по доходности

портфеля, количеству займов и объему рынка.

В 2014 году запустил сервис VIP-пассажирских перевозок Кибер-ТрансРу в Москве.

В 2010 году открыл инвестиционную компанию DIFC, финансируя проекты на международном рынке.

В 2015 году стал соучредителем революционного биотехнологического проекта MeiraGTX (США, Англия).

Женат, имеет троих детей.

Является активистом движения за устойчивое развитие Казахстана, занимает должность председателя Совета директоров Казахстанского Совета по зеленому строительству «KazGBC».

Продюсер альбома Вячеслава Бутусова и группы Ю-Питер «Цветы и Тернии», фильма-концерта «Из рая в рай», со-продюсер фильмов «Игла-ремикс» и «Талгат». Автор более 50 публикаций на темы экономики, финансов и лидерства.

Награжден медалью Православной церкви за благотворительность.

# Нам интересны только те проекты, которые можно масштабировать

**На рынке прямых инвестиций Казахстана появился новый игрок — Фонд прямых инвестиций Falconry, цель которого — помочь компаниям малого и среднего бизнеса получить выгодные инвестиции на развитие и масштабируемость своего бизнеса. Подробнее об идее проекта, условиях инвестирования, оценке проектов и ожидаемых результатах — в интервью «КЪ» рассказал основатель и руководитель фонда, председатель совета директоров Falconry Capital Бахт Ниязов.**

**Динара ШУМАЕВА**

— Бахт Булатович, расскажите, пожалуйста, о главных целях и задачах Private Equity fund Falconry? Что вы предлагаете рынку, кто будет вашим клиентом?

— Мы накопили определенный опыт в инвестировании за эти 10 лет, и сегодня видим свою задачу в том, чтобы дать рынку наиболее простой, понятный, адаптивный и в то же время эффективный инструмент мобилизации финансовых ресурсов и их распределения. Если сказать совсем просто, то одним людям не во что вложить свои сбережения, так как с одной стороны, то что дают банки в плане дохода — это уже совсем не интересно, фондового рынка нет, недвижимость в стагнации, а с другой стороны — предпринимателям нужны деньги. Но не только деньги, но и возможность учиться правильно управлять своим бизнесом.

Слышали про такую старую мудрость: «Трудные времена рождают сильных людей. Сильные люди создают хорошие времена. Хорошие времена рождают слабых людей. Слабые люди создают трудные времена». Так устроен мир. И сейчас мы снова переживаем трудное время, когда появляются сильные люди, я в это уверен. И появятся они не из квазигосударственного сектора, а из реального бизнеса. Поэтому на него мы и направляем свое внимание.

Великий Баффет научил нас тому, что нужно бояться инвестировать, когда все смелые, и наоборот — становиться смелыми тогда, когда все боятся. В этом плане наш выбор инвестировать в реальный бизнес Казахстана и России — это выбор инвестировать по Баффету, ибо сейчас большая часть инвесторов не инвестируют в эти экономики.

Мы видим своими клиентами тех предпринимателей, которые в существующих непростых условиях, во-первых, сумели создать пусть небольшие, но успешные бизнесы, вывести их на прибыль, а во-вторых, видят в своем бизнесе потенциал масштабирования и стремятся к этому. Нам важно, чтобы эти бизнес-проекты в своей основе успеха имели некую оптимизацию процессов в сравнении с конкурентами. Наша задача — найти такие проекты, инвестировать в них, создать условия для роста и масштабирования, успешно продать эти проекты и идти дальше в новые ниши.

— Каковы параметры фонда?

— Размер фонда на первом этапе составит \$5 млн на втором — \$20 млн. Размер инвестиций в одну компанию составит от \$100 тыс. до \$1,5–2 млн. Приобретаемые доли в проектах: от 25% до 49%, но однозначно — больше 25%.

Свободная ликвидность до инвестирования в проекты будет размещена в рамках консервативных стратегий на фондовом рынке с доходностью 7–10% годовых в долларах.

Цикл фонда: год-полтора инвестируем, два года управляем, потом еще год-полтора выходим из проектов.

— А оценку компании как будете производить?

— Во-первых, собственными силами, во-вторых, привлекая внешних экспертов. Сегодня, благодаря новым технологиям и способам коммуникации, мы имеем возможность работать с лучшими экспертами из разных частей света.

— Вы с 2003 года занимаетесь инвестициями на рынке ценных бумаг. Почему вы вдруг заинтересовали сферой Private Equity?

— Первая причина — это потенциал прибыли. Вообще, для нас это был эволюционный путь. Года три назад мне стала интересна Америка. Мы изначально решили инвестировать в рынок pre-IPO как самый интересный на тот сегмент. Однако в процессе работы мы получили очень ценное исследование, которое полностью перевернуло наше представление о стадиях роста компаний.

Мы привыкли, работая на бирже, что самое интересное и прибыльное дело — это IPO. И этот стереотип очень сложно было победить. Однако в данном исследовании было четко показано в цифрах, как тренд роста оценок компаний постоянно смещается в сторону ранних стадий роста. То есть, сегодня в мире наблюдаются следующие: если раньше компании дорожали больше на стадии проведения IPO, то сегодня это происходит на более ранних стадиях. Я понял, что биржа сейчас — это очень рискованно, потому что очень дорого. И соответственно всю прибыль получают бизнес-ангелы, венчурные фонды и фонды прямых инвестиций. Uber — это самый яркий пример, но на самом деле примеров очень много. Это одна причина.

Вторая причина — сама специфика прямых инвестиций. Это честность, это экологичность, это нацеленность на то, чтобы помогать людям. Мы, в отличие от банков, работаем на принципах честного и открытого партнерства, мы не кредитруем, не берем про-



Для нас самым важным критерием является команда

центров. Мы заинтересованы, чтобы бизнес вырос, чтобы предприниматель тоже вырос как личность, как лидер и как управленец. Только в этом случае мы прибыльны.

Третья причина — это осознанность. Если на фондовом рынке вы можете работать, основываясь на обработке каких-то мнений гипотетических аналитиков, роботов, или на техническом анализе, то в прямых инвестициях необходимо полное погружение в жизнь, оценка потенциала идеи, команды. Необходим личный контакт. В общем, это принципиально другие подходы к инвестированию. Это похоже на то, что вы сажаете дерево и ухаживаете за ним, ожидая, что вырастут яблоки. От вас зависит, какими они будут.

Фонды прямых инвестиций новой формации — я считаю в условиях Казахстана и России это сейчас лучший вариант, лучшая форма мобилизации сбережений и наиболее выгодный способ финансирования для самих предпринимателей.

— Вы гарантируете определенную доходность инвесторам?

— Ни по каким законам фонд не может гарантировать доходность своим партнерам. Мы лишь можем дать возможность им принять осознанное решение насколько это интересно и насколько отражает их потребности. В отношениях с партнерами мы также выступаем за честность и прозрачность. Важно, чтобы люди четко представляли, в какую игру они играют, какие у них риски. Мы только сильных инвесторов можем привлекать в проект.

Работая долгие годы на фондовом рынке, я знаю, что в 90% случаях инвесторы осуществляют неосознанные инвестиции. Даже открывая депозит в банке, человек на 90% не понимает, в какую игру он играет, на что пойдут его деньги, кому от этого будет хорошо? Человек не становится частью экосистемы, а это для нас сейчас самое основное. Биржа — это не эко-система, потому что это изначально модель, где один выиграл, а второй проиграл, банк — тоже нет, брокерская компания — тем более.

Наша задача — чтобы наши клиенты, наши партнеры, наши менторы и эксперты стали частью общей экосистемы инвестирования. Чтобы был живой организм, который обновляется на том, что и фонды, и частные инвесторы, и предпринимательская среда со всеми ее представителями — всё это вместе будет расти в условиях органичного, живого взаимодействия. Это принцип любой экосистемы — вовлеченность, когда ты являешься частью одного большого общего. А фондовый рынок — это индивидуальная игра каждого. В этом вся разница.

В последнее время достаточно много находится в среде акселераторов, бизнес-школ и предпринимателей, я понял, что уровень инвестиционного мышления у казахстанских и российских бизнесменов среднего звена очень невысокий. А что говорить про малый бизнес? Особенно четко я этот тренд увидел в школе Бизнес-Молодость. Там всё нацелено на то, что надо заработать кэш и купить Мазератти. Если не купил, то 100 приседаний или человек должен голым ходить по улице. Я же за инвестиционное мышление, за то, чтобы предприниматели создавали великие компании. И в этом я вижу очень мощную точку роста, рычаг, нажав на который можно получить супер-результат.

— В чем это выражается?

— Это выражается в самих принципах ведения бизнеса. Есть два подхода, когда ты ведешь бизнес: первое — ты просто зарабатываешь деньги, потом трастишь их и снова зарабатываешь. Но это никогда не приведет тебя к созданию великой компании. А есть другой подход, когда ты осознанно ставишь себе цели, работаешь на результат, на стоимость компании, когда ты свою компанию по кирпичику собираешь. Она начинает стоить все дороже и дороже — и это есть твоя прибыль. Ты мыслишь как инвестор, ты играешь в длинную, ты направляешь все усилия на то, чтобы твоя компания выросла.

Когда предприниматель мыслит инвестиционно, он всегда делит свой бизнес на основные

составляющие — ячейки. Каждая ячейка — это некая компетенция, зона действия, которая осуществляется предпринимателем — например, производство, планирование, стратегия, финансы, маркетинг — и каждая ячейка важна. Ты выстраиваешь не просто какую-то хаотичную машину, которая непонятно как будет ездить, ты выстраиваешь изначально такую машину, которая быстро и безопасно ездит, а также способна улучшаться и масштабироваться. Если предприниматель бессистемно подходит к своему бизнесу, к его росту, то в тот момент, когда нужно будет масштабироваться — он просто не сможет этого сделать, потому что в этом хаосе не сможет ничего разобрать. А тот предприниматель, который готовился, имеет инвестиционное долгосрочное мышление, он абсолютно по-другому действует в этой ситуации — он направляет все ресурсы на то, чтобы его масштабирование прошло максимально успешно. Это и есть великий закон Паретто в действии.

Я вам приведу простой пример. Есть предприниматели, которые выпускают булочки и всегда будут их выпускать, и будут очень счастливы быть всю жизнь пекарями. И это прекрасно, но это не наша история. А есть такие по-хорошему сумасшедшие, которые сейчас сами пекут булочки и видят себя великой компанией, которая станет номером 1 по производству самого качественного хлеба по всей стране. Такие предприниматели есть — они рождаются в таких условиях, как сейчас. Мы ищем именно таких.

— Есть у вас предпочтения в отраслях МСБ, в которые вы планируете инвестировать?

— Приоритеты есть — это производство продуктов питания, общепит, сфера торговли и услуги.

— Почему именно эти направления?

— Это те ниши, где сейчас можно зарабатывать деньги и создавать заделы на будущее. Что касается производства продуктов питания — во-первых, у нас нет ГМО, во-вторых, у нас огромный потенциал развития сельского хозяйства, ориентированного на огромный рынок России, находящегося сейчас в условиях санкций. В целом, в мире преобладает общий тренд за развитие здорового питания, органики. Он настолько сильный и устойчивый, настолько быстро меняются все стереотипы, что не поучастовать в этом тренде, не запрнуть в этот поезд, который мчится на всей скорости, было бы глупо. Поэтому я наблюдаю за тем, что происходит внутри Казахстана сейчас, как меняются продуктовые линейки. Например, появился уникальный магазин — «Ферма у дома», где вся продукция от фермеров, плюс там дати от государства. Все эти тренды показывают, как меняется потребительское поведение, потребительские стереотипы. А потребительские стереотипы — это будущее рынка.

— А это не слишком высококонкурентная среда?

— У нас на рынке вообще почти нет качественных продуктов. Если появляется качественный продукт, то он сразу завоевывает рынок. Взгляните на молочные продукты Амиран!

Вот мы недавно изучали рынок сыра. Такой важный продукт, а реально на пальцах можно пересчитать производителей в Казахстане. Качественное производство у одного или двух максимум. Всё остальное — это сырные продукты — второй эшелон качества. Потенциал импортозамещения — огромный! Мы сейчас потребляем то, что производит Россия, Беларусь, Украина, Польша, Голландия. А надо делать своё.

— Еще одно направление — услуги. Тут самое главное — качество сервиса?

— Да, под услугами я понимаю любые услуги, которые наше население получает. Самое главное здесь — это возможность оптимизации процессов, улучшение процессов — делать всегда лучше и больше за меньшую стоимость. Таких идей в мире рождается очень много, применить их на нашем рынке — легче, потому что у нас нет такой

конкурентной среды, как в США, например. В США мучительно ищут пустоту, возможность в какой-то нише работать, потому что настолько высокая конкуренция. У нас же этих ниш просто огромное количество.

Возьмите для примера образовательные услуги. У нас это либо Naileybury с очень высоким ценником за образование на английском языке, либо это совсем что-то простое. Если строить школы в среднем сегменте, то он заполнится моментально, потому что существует большая потребность в качественном образовании на английском языке. Или возьмите сферу детских садов. Любой район — это возможность создать какой-то качественный продукт, получить поддержку от государства и иметь прибыльную бизнес-модель, потому что у нас достаточно высокие показатели рождаемости.

У нас везде огромное поле деятельности. Сейчас, например, на рынке такси появились Яндекс и UBER, но это только начало перемен. Транспортные услуги — тоже огромная ниша, где у меня есть личный опыт. Мы запустили проект несколько лет назад с партнерами в Москве. Это сервис VIP-такси категории «А». Охватили рынок B2B и частично B2C, стали лидерами. Сейчас этот проект находится на стадии масштабирования.

— Прибыль уже есть?

— Да. Мы сейчас проводим определенную систематизацию управления, которая позволит нам малым количеством людей управлять всеми бизнес-процессами. Это позволит в будущем масштабировать эту модель на другие рынки. Тоже очень интересный опыт, который мы прошли от стартапа до компании, готовой к выходу на новый уровень. Нам интересно этим опытом поделиться.

— Выбирая тот или иной проект, по каким критериям вы будете его оценивать?

— Нас, во-первых, не интересуют стартапы, это прерогатива венчурных фондов. Для нас же самым важным критерием является команда. Насколько люди готовы работать, готовы расти и масштабироваться. Идея может быть масштабируемая, но в сегодняшней ситуации, когда скорость изменений внешней среды очень высокая, на первый план выходят люди.

Нам интересны те предприниматели, которые масштабируются с маленьких рынков на большие. Поняно, что если ты завоевал Шымкент, можно покорять Алматы, а потом выйти на Москву. Но не наоборот. Это оттуда — сюда, как пытаются сегодня. Это неправильная идея. Правильно — идти с маленьких на большие рынки.

Мы видим потенциал, что это будет работать. Тем более в сегодняшних, стрессовых условиях для бизнеса. У нас со всем этим гос-капитализмом образование некомфортная бизнес-среда. Мы имеем плохое регулирование, коррупцию, ухудшение общеэкономической ситуации, непредсказуемость и т.д. В этих условиях рождаются наиболее сильные, с точки зрения иммунитета, предприниматели. Люди, которые создадут бизнес сейчас, смогут довести его до самокупаемости, они имеют очень большой потенциал работать в любых условиях. Но не все люди придерживаются этого мнения. Многие инвестируют туда, куда все инвестируют. Мы хотим инвестировать туда, куда никто не инвестирует. Мы же следуем правилу Баффета.

— Почему вы выбрали именно Казахстан и Россию?

— Во-первых, исходя из того же принципа Уоррена Баффета. Во-вторых, потому что они близки друг к другу. Две экономики, которые сейчас в силу политических договоренностей слились в Единое экономическое пространство, и нет смысла разделять их — по сути это сейчас одно и то же. Если идея грамотная, модель масштабирования будет работать — нужно пользоваться этим.

Предприниматели у нас получили много минусов от интеграции с Россией, это мое мнение. Поэтому нужно какие-то плюсы находить. А плюсы только в возможности масштабирования, выходить на их рынок вопреки всем обстоятельствам.

— На каком уровне вы будете участвовать в управлении компанией? Будете ли вы вмешиваться во все бизнес-процессы?

— Мы не должны участвовать в операционном управлении, наша цель — помочь достичь такого уровня систематизации бизнеса, когда сама система управления будет позволять нам не участвовать в этом. У фонда две задачи — это стратегия проектов и качество их продуктов.

Я, например, сам еще не достиг такого уровня в своем основном бизнесе, а в сопутствующих бизнес-проектах достиг. Когда все твоё внимание направлено на качество продукта и стратегию, это лучшая возможность достичь успеха. Нельзя, чтобы собственник занимался параллельно еще закупкой бумаги, ручек и т.д. — это неправильно.

— По поводу выхода из проектов — когда вы понимаете, что нужно выходить из бизнеса, и как это будет происходить?

— Мы планируем выходить в течение 4–5 лет из всех проектов, которые мы в ближайший год-полтора профинансируем. Это будет выход либо путем продажи стратегическому инвестору, то есть основному владельцу, либо продажа в виде M&A на рынке, либо выход на IPO. Может быть наш фондовый рынок восстановит свою жизнеспособность, тогда мы сможем предложить рынку несколько очень интересных компаний. Но в сегодняшних условиях я этого не вижу.

— У вас есть ограничения по количеству проектов в год, например?

— Нет таких ограничений. У нас есть

ограничения по количеству денег, которые мы можем инвестировать и по сумме на один проект.

— А если компания растет, и через год вы понимаете, что это привлекательный бизнес, вы можете доинвестировать его?

— Да, можем. Этот фонд является центральным звеном — одним из наших продуктов. Но есть вторичные продукты — это наши собственные средства, средства наших партнеров. Повторюсь, мы создаем эко-систему, вовлекаем в это несколько интересных игроков. Если, например, в нашем портфеле случается явная история успеха, мы бы хотели, чтобы клиенты нашего фонда имели возможность инвестировать напрямую в этот масштабируемый проект. В США такой тип сделки называется Side car, когда управляющая компания может предлагать такие сделки своим клиентам. Это один из тех выигршей, которые получают наши клиенты, вошедшие в наш фонд.

— Какие у вас требования к инвесторам?

— Главный критерий — это готовность инвестора осознанно и успешно пройти с нами этот цикл, поучаствовать в проекте в меру своих возможностей, чтобы потом вместе выйти на принципиально новый уровень. Должна быть нацеленность на рост, на успех, на то, какую пользу мы сможем вместе принести, каков будет в итоге масштаб бизнеса. Всё это очень важно. Важнее, чем получать доходы каждый месяц. Для меня, допустим, не интересен тот инвестор, который будет относиться к этой идее, как к только очередному способу быстро вложить и вытащить свои деньги.

Нам интересны люди, для которых является ценностью участие в проекте, который поможет предпринимателям масштабировать свой бизнес. Мне очень интересно как инвестору, который тоже вкладывает свои деньги — чтобы был элемент ускорения, взрачивания. Потому что инвестор — это человек, который стоит с предпринимателем по одну сторону баррикады, тогда как, допустим, банк и вся банковская система — они зачастую находятся по другую сторону.

— А если что-то пойдет не так?

— Всегда что-то идет не так, и это и сила. Неопределенность — для одних ловушка, для других — выигрыш. Как, например, работает фондовый рынок? Фондовый рынок не работает на основе каких-то объективных данных, фондовый рынок полностью работает на основе ожиданий аналитиков. Если ожидания аналитиков оправдываются, то акции растут, если ожидания не оправдываются, то падают — даже если это хорошая компания. Я отношу это к категории неосознанного поведения, когда ты находишься в толпе. А толпа идет туда, куда ее направляют. Тогда как наше видение — это абсолютное понимание, что что-то всегда может пойти не так. И это наш шанс на то, чтобы иметь еще больше возможностей выиграть.

Приведу свой пример. Что такое масштабирование в моем понимании? Это когда бизнес вдруг за год вырастает в 10 раз! Вам аналитики разработают модель, по которой ваш бизнес должен расти на 10% в год, потому что это считается нормальным для них. Но вы вдруг растете в 10 раз. Тогда ваша бизнес-модель становится настолько интересной, что инвесторы говорят: давайте мы вложим еще и откроем 10 таких, как у вас, магазинов или кафе. Это нелинейная ситуация, не стандартная. Что-то пошло не так, как вы планировали. Ни один финансист вам такую модель не нарисует.

Конечно, это может быть вверх или вниз, не важно — это всегда возможность вырасти, возможность реагировать на это быстрее всех и вырваться в лидеры. Это является частью нашей модели, нашего образа мышления. Выбор рынков и отраслей продиктован тем, что есть в этом во всем большая доля неизвестности, непредсказуемости. А там, где есть неизвестность — там есть больше потенциал вырасти, чем в условиях, где все очевидно.

Нам часто говорят в пожеланиях: пусть все у тебя будет хорошо и пусть проблем не будет. Только это состояние называется смертью. Вот когда человек умирает, у него всё хорошо. А пока живой — всегда что-то должно идти не по сценарию. Это значит — ты жив! Если ты хочешь определенности, ты должен вкладываться в облигации или депозиты. Хотя это тоже иллюзия, что всё там будет, как ты думаешь, и банк вдруг не разорится. А предпринимательство — это всегда выбор в пользу неопределенности и свободы. В этом и сила предпринимательства, в том, что всегда идет не так, как ты думаешь, но ты, тем не менее, работая в этой среде, адаптируясь к этому, понимая, своевременно реагируя, становишься сильнее, сильнее и компетентнее. Таким образом достигаешь точки роста.

— Все-таки вы какие-то убыточные проекты закладываете?

— Мы не намерены инвестировать в убыточные проекты. Мы намерены инвестировать в изначально прибыльные бизнес-модели. Да, любой бизнес в какой-то период может выйти на промежуточный убыток, но в принципе мы не даем себе возможности, чтобы умышленно вложить в какой-то убыточный проект. Такое часто бывает. Бывает, что проект убыточный, но он стоит больших денег. Даже проводится IPO — например, Twitter. Но мы не рассматриваем для себя эту возможность. Мы изначально делаем ставку на то, что при худших обстоятельствах проект будет приносить прибыль и на дивидендах мы можем вернуть свои инвестиции.

## ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК/МАРКЕТИНГ

## Эффект Трампа

Какие торговые отношения связывают Казахстан и США?

## Торговля

Выборы в США приковали к себе внимание всей политической и экономической элиты во всех странах. Причиной тому послужили дальнейшие изменения в политике нового президента Трампа. Мнения опрошенных «КЪ» экспертов на счет развития торговых отношений двух стран разделились. Если одни полагают, что торговые отношения не являются приоритетными ни для РК, ни для США и более того — некоторый импорт из США в будущем может смениться импортом из Китая, то другие считают, что товарооборот в ближайшие годы будет только расти.

Арайлым АУЛЬБЕКОВА

После объявления результатов выборов на этот счет высказался посол США в Казахстане. «Несмотря на смену в руководстве, отношения между США и Казахстаном продолжают расти и укрепляться, основываясь на взаимовыгодности и взаимном интересе — двух основах, которые связывали наши страны на протяжении всех 25 лет независимости Казахстана. Мы также будем стремиться к углублению и продолжению сотрудничества с нашим стратегическим партнером — Казахстаном», — прокомментировал Джордж Крол.

На этом фоне «КЪ» решил выяснить, какие именно торговые отношения выстроились у Казахстана и США. Товарооборот между Казахстаном и США за 9 месяцев 2016 года составил \$1,2 млрд, сократившись по сравнению с аналогичным периодом 2015 года на 19,08% или на \$281 млн. В то время, когда внешнеторговый оборот Казахстана и США за 9 месяцев 2015 года составлял \$1,48 млрд. Из них большая часть в размере \$883,73 млн приходится на импорт, который, в свою очередь, снизился на 23,74% и стал причиной снижения всего объема товарооборота.

Финансовый аналитик группы компаний «ФИНАМ» Тимур Нигматуллин считает, что Казахстан демонстрирует очень сильные показатели с точки зрения стоимостной динамики товарооборота с США. «Напомним, что в рамках перехода к плавающему курсообразованию тенге ослаб к доллару с отметки 180–185 в начале 2015 года до отметки 340–360 к текущему моменту. То есть девальвация была практически двукратной. Однако спад товарооборота составил лишь 19%, что говорит как о значительном росте спроса на экспортируемые товары, так и о более-менее стабильном спросе на импорт на фоне усилий местного правительства по поддержке платежеспособного спроса. Например, было объявлено о том, что вкладчикам выплатят компенсации в связи с изменением курса тенге к доллару», — выражает свой взгляд эксперт.

«В целом торговля двух стран стоит в приоритете ни у одной. США, правда, помимо того что являются важнейшим инвестором в Казахстан, являются важным поставщиком оборудования и технологий для Казахстана, таких как двигатели, промышленное оборудование, арматура и т.д. Но со снижением экономической активности в Казахстане, а именно спаде спроса в промышленности, и главное — в добывающих отраслях, эти закупаемые объемы наверняка снизились», — высказалась на этот счет редактор Central Asian Analytical Network Айтолкын Курманова.

По данным комитета государственных доходов МНЭ РК наибольшую долю импорта из США в РК составляют машины, оборудование и механизмы, электротехническое оборудование и их части. Общая сумма привезенных товаров данной категории за девять месяцев составила \$438,16 млн.

Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности являются второй категорией товаров по величине импорта, но по сравнению с экспортом здесь больше наблюдается импорт обработанных, переработанных химических веществ, катализаторов и соединений. Их объем импорта составил \$107,66 млн.

Трубы из черных металлов и другие металлоконструкции были привезены на сумму \$89,31 млн. Общая стоимость купленных у США оптических, фотографических, кинематографических, измерительных, контрольных, прецизионных, медицинских инструментов и аппаратов составила \$74,47 млн.

Также на \$45,91 млн было куплено у США автомобилей, летательных аппаратов, плавучих средств и устройств. Примечательно, что за январь-сентябрь текущего года из США было привезено мяса и пищевых субпродуктов домашней птицы на общую сумму в \$45,87 млн.



Эксперты по-разному оценивают дальнейшее развитие торговых отношений между РК и США

Причиной сокращения импорта приглашенный профессор в University of Colorado Boulder Economics Department Кайрат Мынбаев видит в снижении платежеспособности страны. «В 2016 году в среднем цены на нефть были ниже, чем в 2015. Долларовые поступления от экспорта уменьшились, поэтому страна в целом стала импортировать меньше, отсюда и товарооборот ниже», — прокомментировал эксперт запрос «КЪ».

Что касается экспорта, то он занимает \$311,66 млрд от всего товарооборота между двумя странами. И что примечательно, за девять месяцев их объем по сравнению с тем же периодом 2015 года сократился лишь на 2,13%.

По данным комитета государственных доходов МНЭ РК, наибольший объем экспорта приходится на продукцию химической и связанных с ней отраслей промышленности — \$148,72 млн. В частности, за анализируемый период были экспортированы радиоактивные химические элементы и изотопы на сумму \$130,78 млн водороды и инертные газы общей стоимостью в \$17,87 млн.

На \$99,90 млн США купила у Казахстана недргоценные металлы. Из них большую часть составляют ферросплавы — \$44,60 млн необработанный алюминий — \$24,86 млн и тантал — \$17,87 млн.

Плавучие маяки, краны, пожарные суда и другие плавучие средства были экспортированы на сумму \$42,32 млн.

Айтолкын Курманова отмечает, что Казахстан не так много поставляет в США по сравнению с другими рынками, традиционными для Казахстана — Россией, Китаем и ЕС, и в США Казахстан экспортирует в основном уран, что составляет более трети всего экспорта в США, металлы, некоторую продукцию химической промышленности. «Со времени аварии на Фукусиме в 2011 году цена на уран упала вдвое и до сих пор остается низкой. Это также сказывается на объемах двусторонней торговли. В целом США на две трети больше поставляют в Казахстан, чем импортируют, а снижение внешней торговли в Казахстане наблюдается и с другими партнерами», — комментирует она.

Дальнейшее развитие торговых отношений между РК и США, в том числе и вступление Казахстана в ВТО опрошенные эксперты расценили по-разному.

По мнению Тимура Нигматуллина, ключевым событием в изменении торговли стало вступление страны в ВТО после 19 лет переговоров. Он считает, что в условиях девальвированной национальной валюты это оказало значимую поддержку экспорту. И, скорее всего, в ближайшие годы товарный объем товарооборота будет расти.

Айтолкын Курманова, напротив, считает, что вступление Казахстана в ВТО должно было оживить торговую динамику, но, к сожалению, снижение нефтяных цен и накопленные проблемы в казахстанской экономике пока не стимулируют взаимную торговлю и инвестиции. Членство Казахстана в ЕАЭС до вступления в ВТО также затормозило динамику.

«Трудно представить, что США, особенно при президенте Трампе, будут увеличивать импорт из Казахстана. Пока казахстанская экономика вряд ли сможет предложить что-то самому крупному рынку в мире, но и удаленному от нас. Импорт из США мог бы вырасти,

если появятся новые инвестиционные проекты с участием инвесторов из США, или правительство запустит определенные инновационные промышленные проекты, или повысится радикально спрос на потребительские и иные товары. С другой стороны, Казахстан способен зайти на американский рынок, если сможет стать частью глобальной или региональной производственной цепочки — например, с участием или западных, или китайских, что более вероятно, инвесторов», — констатирует редактор Central Asian Analytical Network.

Аналитик университета Народного хозяйства им. Т. Рыскулова Данияр Косназаров считает наивным полагать, что только торгово-экономические отношения определяют вектор развития сотрудничества между США и Казахстаном.

При этом он подчеркивает, что присутствию американских компаний в нефтегазовом секторе РК выводит отношения с США на стратегический уровень. Учитывая также, что американский интерес к энергоресурсам Центральной Азии стал более мощным после обретения независимости, привлечение инвесторов из США для Казахстана стало крупным достижением, в том числе в рамках обретения легитимности и интегрирования региона в глобальную систему международных политических и экономических отношений.

«По сути, на начальном этапе не важно было, интегрируемся ли мы в виде сырьевого придатка других стран, либо как-то еще. Главное было восприниматься всерьез международным сообществом и укрепить свою договороспособность. Отказ от ядерного арсенала был одним из весомых факторов, укрепивших позиции Казахстана на начальном этапе

независимости. Отказ от ядерных резервов, в первую очередь, был направлен на развитие отношений с Западом, в частности с США. Это, соответственно, сработало и привело к дальнейшему привлечению инвестиций из западных стран», — полагает эксперт.

Что касается влияния «эффекта Трампа» на американско-казахстанские отношения, то по его мнению, гораздо важнее понять и проанализировать, как будут развиваться отношения США с Россией, Китаем, Ираном, Турцией, Японией, Южной Кореей, Индией, ЕС — другими важными внешними игроками в Центральной Азии.

«Но в целом, по двусторонним отношениям можно сказать, что избрание Д. Трампа не окажет моментального эффекта на регион. Вероятно, что интерес к Центральной Азии у США продолжит снижаться, как это было при Б. Обаме и примет системный характер. Вместе с тем надо понимать, что не США ищет партнеров в регионе, а сами страны региона заинтересованы в хороших отношениях с Вашингтоном и американским бизнесом. В этом плане избрание нового президента в США представляет возможность «освежить» отношения. И суть дела не в том, что президентом стал Трамп, а главное то, что в США прошли новые выборы и ушла старая команда из Белого дома и других государственных агентств», — комментирует собеседник «КЪ».

Профессор Кайрат Мынбаев серьезных изменений в торговых отношениях между США и Казахстаном не ожидает. «Американцы прочно обосновались в нашем сырьевом секторе и знают, что сильно роста в других областях не ожидается. Китайское правительство поставило задачу увеличения производства высокотехнологичных



продуктов и вытеснить развитые страны с рынка развивающихся стран. Поэтому уже в ближайшие пять лет следует ожидать увеличения импорта машин, оборудования

и электроники из Китая за счет уменьшения соответствующего импорта из США и других развитых стран», — делится своим взглядом эксперт.

**ӨМІРДІҢ ӨЗІ ЖАҢАЛЫҚ!**  
**НОВОСТИ – НАША ЖИЗНЬ!**

АҚПАРАТТЫҚ АРНА  
ИНФОРМАЦИОННЫЙ КАНАЛ

24.KZ ТУКХАБАР24

24 ХАБАР

# Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

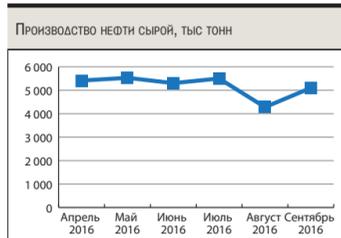
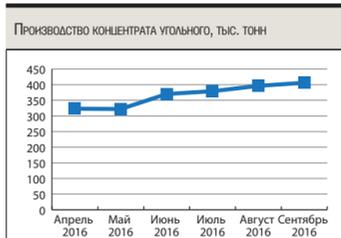
№ 43 (673), ЧЕТВЕРГ, 1 ДЕКАБРЯ 2016 г.

**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
ЗАЧЕМ БАНКИ ИДУТ  
НА РЕФИНАНСИРОВАНИЕ  
КРЕДИТОВ? >>> [стр. 8]

**HI-TECH:**  
В БОРЬБЕ  
С МИРОВЫМ  
КИБЕРЗЛОМ >>> [стр. 11]

**КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:**  
ТРАГЕДИЯ,  
ОБЪЕДИНИВШАЯ МИР >>> [стр. 12]

**КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:**  
ОСОБЕННОСТИ  
НАЦИОНАЛЬНОГО  
НОВОГО ГОДА >>> [стр. 12]



## Сложный арбитраж



**Дочерняя компания Alhambra Resources в Казахстане – ТОО «Сага Крик Голд Компани» имела налоговые претензии на десятки миллионов долларов**

### Разбирательство

**Иск компании Alhambra Resources к Казахстану рассматривается в международном арбитражном трибунале, говорится в ответе Министерства юстиции Казахстана на запрос «Курсив».**

Данияр СЕРИКОВ

«Арбитражный иск компании Alhambra Resources Ltd. против Республики Казахстан рассматривается Арбитражным трибуналом Международного центра по урегулированию инвестиционных споров. В соответствии с процессуальным приказом № 1 Арбитражного трибунала, обстоятельства спора носят конфиденциальный характер. В этой связи в настоящее время ввиду имеющихся ограничений не представляется возможным раскрытие деталей спора», — уточняют в ведомстве.

Между тем, на веб-сайте компании в пресс-релизе, датированном 21 марта этого года, сообщается, что дочерняя компания Alhambra Resources в Казахстане — ТОО «Сага Крик Голд Компани» имела налоговые претензии на десятки миллионов долларов и ее разрешения на недропользование были отозваны. Банкротство дочерней компании было объявлено межрайонным экономическим судом Акмолинской области в декабре прошлого года, последующая апелляция не была принята. После чего банкротный управляющий не признал займы от Alhambra Resources, предоставленные «Сага Крик Голд Компани», на сумму 22,9 млн долларов, говорится на портале канадской компании. Эти деньги недропользователь планировал направить на разведку и развитие золотодобывающих проектов, в частности, на золотом месторождении «Узбой». На нем компания проводила разведку и работала с 2005–2006 годов. В общей сложности, ТОО «Сага Крик Голд Компани» вела операционную деятельность в Казахстане в течение 15 лет и имела две лицензии на 25 лет, которые были получены в 1997 году, уточняется на корпоративном интернет-ресурсе.

Стоит отметить, что недавно новостное агентство BNews.kz опубликовало информацию о том, что в Степногорске по поручению акима Акмолинской области **Сергея Кулагина**, состоялось собрание кредиторов бывшего обанкроченного предприятия ТОО «Сага Крик Голд Компани», на котором было принято решение о разблокировке счетов предприятия и начале погашения задолженности по заработной плате.

«После оформления и подписания протокола в течение двух недель вся задолженность по заработной плате, сложившаяся с 2012 года, будет погашена. Сумма задолженности, по

данному конкурсному управляющего, составляет порядка 236,5 млн тенге», — приводит новостное агентство слова конкурсного управляющего **Нуржана Жуандыка**.

Согласно данным BNews.kz, после погашения долгов по заработной плате на очереди — оплата задолженности по налогам и другим платежам в бюджет. В ближайшее время завершится оценка конкурсной массы бывшего предприятия, в которую вошли контракт на недропользование, 17 единиц различной автотехники, два завода по переработке руды, около 1 тыс. единиц компьютеров и другой оргтехники.

Между тем, по данным Министерства юстиции, юридическим консультантом Республики Казахстан в споре по иску Alhambra Resources Ltd. является международная юридическая фирма Reed Smith Ltd. «Министерство юстиции Республики Казахстан не уполномочено комментировать процедуры банкротства и выплаты долга кредиторам организаций, в том числе ТОО «Сага Крик Голд Компани», — поясняют в госорганах.

«Также, в настоящее время в Апелляционном суде г. Стокгольма (Швеция) рассматривается апелляционный иск Республики Казахстан об отмене ранее вынесенного решения Арбитражного трибунала Стокгольмской Торговой палаты по арбитражному иску граждан Молдовы А. Стати, Г. Стати и компаний Ascot Group S.A. и Terra Raf Trans Trading Ltd. против Республики Казахстан не уполномочено комментировать процедуры банкротства и выплаты долга кредиторам организаций, в том числе ТОО «Сага Крик Голд Компани», — поясняют в госорганах.

«Также, в настоящее время в Апелляционном суде г. Стокгольма (Швеция) рассматривается апелляционный иск Республики Казахстан об отмене ранее вынесенного решения Арбитражного трибунала Стокгольмской Торговой палаты по арбитражному иску граждан Молдовы А. Стати, Г. Стати и компаний Ascot Group S.A. и Terra Raf Trans Trading Ltd. против Республики Казахстан не уполномочено комментировать процедуры банкротства и выплаты долга кредиторам организаций, в том числе ТОО «Сага Крик Голд Компани», — поясняют в госорганах.

### О КОМПАНИИ

Alhambra Resources Ltd. является канадской корпорацией, которая занимается геологоразведкой и добычей золота. Компания работала в Казахстане с 2006 года через свое дочернее предприятие ТОО «Сага Крик Голд Корп» в течение восьми лет. Акции Alhambra Resources ранее свободно торговались на бирже венчурных компаний в Торонто, а также альтернативных инвестиционных площадках в США и Франкфурте, но прошли делистинг весной 2016 года. На конец марта 2015 года компания имела 104,132,059 простых акций в обращении, из которых директоры и менеджеры Alhambra контролировали примерно 11%.

## Продовольствие на вынос

<<< стр. 3

«В этой связи предлагается агитировать преимущества объединения малых подсобных хозяйств в более крупные предприятия, способные решать возникающие проблемы эффективнее», — говорится в работе экспертов «Влияние вступления Казахстана в ВТО на отрасль производства мясных продуктов».

Эксперты считают, что необходимо обеспечить объединения готовыми контрактами с откормплощадками. Дело в том, что кормовые базы большие и их мало. Соответственно, они часто расположены далеко от многих производителей и именно поэтому не загружены. Личным подсобным хозяйствам (ЛПХ) не выгодно брать на себя транспортные расходы при перевозке сравнительно небольшого количества товаров.

По мнению Максута Бакибаева, еще одним перспективным направлением экспорта для Казахстана могла бы стать молочная продукция, в особенности производство сухого молока. Данная продукция пользуется большим спросом в Эмиратах и Китае. По словам спикера, цена этой продукции на рынке в 10 раз превышает ее себестоимость.

Специалист по агробизнесу Инвестиционного центра продовольственной и сельскохозяйственной безопасности ООН **Инна Пунда** считает, что в Казахстане новых отечественных поставщиков молока ждать не приходится. Вероятнее всего, будет рост выработки у уже существующих производителей.

«Тут важно подчеркнуть, что каждое государство само решает, как определить приоритет и на чем следует ставить акценты. Например, Российская Федерация сделала ставку на количество, поэтому государство стало выплачивать субсидии за производство

молока всем фермерам — поставщикам сырого молока. Поэтому в России стали производить много сырья. Соответственно, когда много сырья, много излишков, и эти излишки в рамках Таможенного союза проникают на территорию РК. Казахстан сделал ставку на качество, поэтому новых поставщиков не ожидается, скорее наоборот — будут развиваться уже существующие», — считает собеседница «КЪ».

Эксперты сходятся во мнении, что немаловажным вопросом экспорта для Казахстана является ветеринария. К примеру, в ряде киргизстанских СМИ сообщалось о будущей отмене ветеринарного контроля на киргизстанско-казахстанской границе.

Заместитель председателя правления НПП «Атамекен» **Дана Жунусова** сообщила, что в 2015–2016 годах ветеринары из стран ЕАЭС и представители Евразийской экономической комиссии побывали с инспекцией на предприятиях Кыргызстана, производящих продукцию животного происхождения.

«По итогам инспекций был выявлен ряд существенных нарушений требований и норм Евразийского экономического союза в области ветеринарии, которые, в свою очередь, могут нести существенные риски как с точки зрения возможности заноса инфекционных болезней животных, так и с точки зрения опасности для здоровья населения государств — членов ЕАЭС», — заявила спикер.

«Думается, не нужно обладать специальными знаниями, — продолжает

Дана Жунусова, — для понимания того, что на практике ситуация выглядит следующим образом: если выявляется особо опасная болезнь животного, то на убой идут все животные, больные и контактирующие с ними, а в регионе, где было зарегистрировано заболевание, объявляется карантин или вводятся ограничения. То есть, фермерские хозяйства лишаются возможности вывозить за пределы свою продукцию. На макрорегиональном уровне для проведения соответствующих мероприятий по ликвидации очага заражения, согласно требованиям Международного эпизоотического бюро (МЭБ), может быть закрыта вся республика».

«Риск занесения опасных болезней животных напрямую сопряжен с репутацией республики в глазах стран — импортеров отечественной животноводческой продукции, а потеря ее экспорта в случае занесения опасных болезней животных достаточно ощутима как для казахстанских предпринимателей, так и для экономики страны в целом», — подытожила Дана Жунусова.

«Также нужно подчеркнуть, что повышение знаний специалистов компетентного органа — самая надежная инвестиция. Недофинансирование недоученных ветеринарных специалистов приводит к вспышкам заболеваний, неквалифицированным действиям и преваляющему импорту — это доказывает практика», — заявила Инна Пунда.

### СТАТИСТИКА

По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК, в 2016 году в Казахстане насчитывается 6,8 млн крупного розового 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.

## Ерболат Досаев выступил на XI Инновационном конгрессе в Астане

**25 ноября в рамках XI Инновационного конгресса в Астане, который провела дочерняя организация АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек» — АО «Национальное агентство по технологическому развитию» выступил Председатель правления Холдинга Ерболат Досаев.**

«Главными приоритетами Национального управляющего холдинга «Байтерек» всегда было участие в диверсификации экономики страны через поддержку несерьезных отраслей, развитие малого и среднего бизнеса, стимулирование инноваций. Стимулирование инновационного развития постоянно находится в фокусе внимания Холдинга», — заявил на открытии Конгресса Ерболат Досаев.

«Каждый 5-й тенге сегодня, направленный на финансирование инвестиционных целей предприятий страны, — является средствами Холдинга «Байтерек», — подчеркнул Ерболат Досаев. Важная роль по повышению производительности труда и трансферу новых технологий отводится Национальному агентству по технологическому развитию. Перед Агентством поставлены важные задачи по развитию технологического предпринимательства. За период его деятельности через инновационные гранты поддержано 328 проектов на сумму 12,2 млрд тенге. Как результат, грантополучателями создано около 1000 постоянных новых рабочих мест, выпущено продукции на 77 млрд тенге и уплачено около 4 млрд тенге налогов».



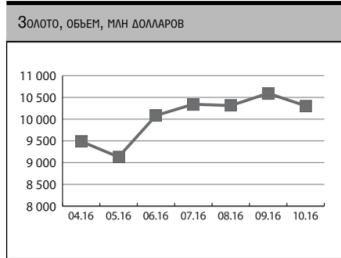
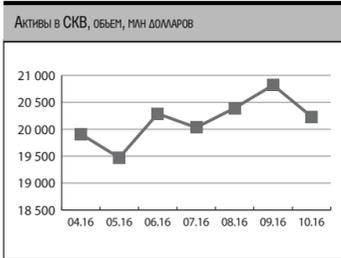
Сегодня Холдинг и Агентство активно занимаются формированием и развитием новых направлений деятельности. Однако анализ прошлых лет грантового финансирования показывает наличие большого количества поддержанных проектов на опытно-конструкторские разработки, фактически дублируя инструменты поддержки других государственных институтов. По этой причине принято наше решение осуществлять поддержку через инновационные гранты исключительно с учетом частного будущего.

«Будет укреплена роль Агентства в качестве агента по проведению технологической экспертизы планируемых к реализации ключевых проектов в приоритетных отраслях ГПИИР. Это позволит снизить вероятность ввоза в страну устаревших технологий для реализации указанных проектов», — резюмировал Председатель правления Холдинга. По словам Ерболата Досаева, Холдинг будет активно продолжать

работу по повышению эффективности инструментов поддержки инноваций, исходя из потребности предприятий реального сектора экономики для обеспечения их конкурентоспособности.

Напомним, что 25 ноября в Астане прошел XI Инновационный конгресс, который собрал международных и казахстанских экспертов, представителей местной исполнительной власти, глав национальных холдингов и национальных компаний, институтов развития, НИИ, ключевых участников национальной инновационной системы. В этом году особое внимание было уделено четырем важным для Республики Казахстан направлениям: энергетика, новые материалы, информационные и коммуникационные технологии, глубокая переработка в агропромышленном комплексе. Особое место в работе конгресса занимает выставка двадцати шести инновационных проектов.

## БАНКИ И ФИНАНСЫ



# Через 3–5 лет рынок платежных карт концептуально изменится

### Карты

По состоянию на 1 октября 2016 года эмитирование платежных карточек фактически осуществляли 25 банков и АО «Казпочта». Согласно данным Нацбанка РК, в обращении находится 15,4 млн платежных карточек, а количество держателей данных карточек составляет порядка 14 млн человек. Однако, как отмечает в эксклюзивном интервью «КЪ» Андрей Рудов, начальник управления карточного бизнеса Банка Хоум Кредит, интерес населения к карточным продуктам банков будет расти.

### Мадия ТОРЕБАЕВА

— Российские эксперты финансового рынка, анализируя рынок кредитных карт, отмечают, что он почти перестал сокращаться. По данным Нацбанка РК, за октябрь 2016 года по сравнению с аналогичным периодом 2015 года в Казахстане наблюдается уменьшение в обращении общего количества карточек на 8,0%. Почему это происходит?

— Негативная динамика в общей эмиссии карт на рынке вызвана окончанием срока действия неактивных карт без их последующего перевыпуска. Следует заметить, что в целом банки стали эффективнее использовать свой ресурс, больше стали концентрироваться на активных держателях карт. Это подтверждается ростом доли активных карт на 8,7% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года. В Казахстане, как и в странах всего постсоветского пространства, карточный бизнес строился на базе зарплатно-карточных проектов, когда не клиент выбирал банк, а банк — клиента. Это способствовало навязыванию карт и, по сути, имело прямое влияние на достаточно низкую долю активных карт в портфеле.

Но в целом тренд в развитии карточного бизнеса в РК больше положительный. В этой связи Банк Хоум Кредит, как и многие другие банки, проводит интересные маркетинговые кампании. Например, клиенту предлагается льготный период кредитования, возмещение части потраченной суммы (cash back), розыгрыши и другие выгодные условия. Подобные предложения интересны потребителям, а карта становится в большей степени платежным инструментом, а не только средством для обналчивания денег.

Тем не менее доля наличных операций в Казахстане еще высока. Причина в недостаточно развитой



Андрей Рудов: «Что касается планов на следующие годы, то отмечу, что они достаточно агрессивные»

инфраструктуре для использования карт. Согласно статистике Нацбанка РК, в среднем меньше двух POS-терминалов приходится на одно зарегистрированное торговое предприятие в стране.

— А по расчетам аналитиков банка Qazkom, в ближайшие 10 лет в Казахстане будет преобладать безналичная форма оплаты. Насколько верен данный прогноз?

— Это нормальный и прогнозируемый тренд. Если взять для сравнения страны Европы, то там рынок платежных карт в корне отличается от рынков России, Украины и Казахстана. В первую очередь стоит обратить внимание на развитие инфраструктуры, которое в том числе сопровождалось поддержкой на уровне государства. Торговцев обязали иметь POS-терминалы в каждой точке продаж, тем самым снизив барьеры для использования карт клиентами. Это имело прямо пропорциональную зависимость роста доли торговых операций, которая сейчас переваливает далеко за половину.

Сегодня аналогичная тенденция наблюдается и в Казахстане. С ростом инфраструктуры растет и доля безналичных операций. Хотя надо признать, что пока она все еще находится на достаточно низком уровне — 13%. Тем не менее при анализе поведения клиентов Банка Хоум Кредит определена тенденция, что в крупных городах люди стали охотнее использовать карточные продукты, чего нельзя сказать об удаленных регионах.

— Сегодня наблюдается тенденция оплаты посредством мобильных интернет-приложений. Молодое и чуть более старшее поколение довольно активно пользуются этими технологиями, совершая оплату коммунальных услуг или покупок посредством интернета, поскольку это удобно.

— Действительно, в Казахстане достаточно большое проникновение смартфонов среди населения. На текущий момент есть на рынке примеры, когда банк предлагает технологическое решение, где к смартфону можно подвязать свою карту и условно бесконтактным платежом совершать оплату покупок, без физического использования карты. Это очень интересный и удобный инструмент, который, кстати, достаточно давно развит в Европе. К примеру, такие функции внедрялись в часы, брелоки, а сейчас и в телефоны.

У меня, в частности, есть часы, куда вставляется чип, привязанный к карточному счету. Я могу его попользоваться и рассчитываться за покупки. Нет необходимости доставать кошелек, искать нужную карту. Прикладываешь часы к бесконтактному терминалу, и платеж совершен. Это очень удобно и порой весело, поскольку приводит в недоумение кассиров в магазинах. Уверен, что эпоха бесконтактных платежей, безусловно, придет и сюда. Но, на мой взгляд, терминальная сеть для бесконтактных платежей, так же как и рынок POS-терминальной сети, пока находится на начальной стадии своего развития. По неофициальным данным, в Казахстане

доля терминалов, которые готовы были бы принимать бесконтактные девайсы к оплате, составляет не больше 25–30%.

Впрочем, сейчас тенденция такова, что новые банки-эквайеры, которые заходят на рынки, в принципе уже подключают терминальную сеть с возможностью приема бесконтактных карт. Это хороший тренд, и не исключено, что в ближайшие 3–5 лет здесь все глобально изменится.

— Проводит ли банк анализ профиля клиента? Каков он?

— Банк Хоум Кредит развивает и активно предлагает рынку депозитные и кредитные продукты. Профиль карточного клиента ближе к потребительскому кредитованию.

Клиенты кеш-кредитования — это люди более зрелого возраста. Функционал кредитной карты им менее интересен. В отличие от взрослого поколения молодые более активны. Они лучше воспринимают функционал кредитных карт, и у них чаще возникают спонтанные потребности. Следовательно, они спокойно принимают решения об использовании кредитной карты.

К примеру, у меня есть кредитная карта с 2005 года, причем не единственная. Это удобно, так как она в первую очередь дает возможность поучувствовать свою финансовую независимость. Вкратце поясню, что я имею в виду. С одной стороны, нам часто приходится планировать свои будущие покупки, накапливая деньги. Но это не всегда получается, поскольку бывают моменты, когда деньги требуются срочно и безотлагательно.

С другой стороны, если посмотреть на рынок торговли, он развивается динамично. В рамках высокой конкуренции для привлечения клиентов приходится устраивать акции, скидки на товары. Но, например, в текущий момент это просто невозможно, и в результате мы можем остаться без желаемого приобретения. А с кредитной картой этот барьер уходит. И молодые люди, активно участвующие в рыночном процессе, могут позволить себе спокойно использовать кредитную карту без особого ущерба для своего бюджета.

— Мы плавно подошли к разбору линейки карточных продуктов. Хотелось бы узнать, чем карточки Банка Хоум Кредит отличаются от тех, что предлагают другие финансовые институты?

— Линейка кредитных продуктов гораздо шире. Отмечу, что на текущий момент мы представены во всех каналах продаж: традиционных отделениях, микроофисах, а также в точках потребительского кредитования, которые представлены практически во всех магазинах электроники.

Начну, пожалуй, с дебетовых продуктов. Есть дебетовые карты, которые депозитный клиент может использовать для размещения вклада. В этом случае карта становится для него инструментом дистанционного доступа к его деньгам. Дополнительно мы предлагаем клиентам карты для открытого рынка, без необходимости размещения депозита, с возможностью накопления на остаток собственных средств.

Мы также представлены в сети нашего стратегического партнера — компании «Казпочта». Банк Хоум Кредит сотрудничает с «Казпочтой» больше 10 лет. Один из продуктов, который мы предлагаем в сети партнера, — кредитная кобренд-карта. Этот продукт интересен для клиентов «Казпочты» тем, что потребитель может получить кредитную карту с лимитом до 250 тысяч тенге с льготным периодом кредитования до 50 дней. Кроме того, исключена комиссия за снятие кредитных наличных средств.

Следует отметить, что на рынке редко встречаются подобные аналоги. Банк принял это решение, для того чтобы минимизировать барьеры для клиентов, особенно в регионах, где нет наших отделений и людям сложно снять кеш. Еще одним положительным моментом для использования кредитных карт Банка Хоум Кредит является то, что даже в наших стандартных продуктах комиссия минимальна и составляет 0,99%.

Функционал платежной карты у всех игроков на рынке стандартный. Как правило, это присутствие льготного периода и возобновляемая кредитная линия. Но наше принципиальное отличие заключается

в достаточно низком ежемесячном платеже, который составляет всего 5% от суммы долга. К примеру, вы получили заем в размере 100 тысяч тенге. Ежемесячный платеж составляет порядка 5 тысяч тенге. Согласитесь, на сегодняшний день это не такая уж и большая сумма. И в целом эта услуга очень удобна для клиента, так как далеко не все могут позволить себе большие суммы для погашения задолженности. При этом у клиента всегда есть возможность досрочного погашения займа.

— Действительно удобно, особенно если учесть, что чаще финансовые организации предоставляют займы под гораздо больший процент. Но сейчас уже почти конец года, и потому хотелось бы узнать ваши планы на следующий финансовый период.

— Активное развитие карточного бизнеса в Банке Хоум Кредит свидетельствует о построении надежных и долгосрочных отношений с клиентами. У нас достаточно гибкий подход. В момент возникновения острой потребности в дополнительных деньгах у нашего клиента всегда есть под рукой заемные средства банка, при этом ему совсем не обязательно за этим обращаться в банк. Кредитный лимит, установленный на карте, позволяет клиенту пользоваться заемными средствами в любое удобное для него время.

При этом, когда у клиента есть средства, он может спокойно погасить свою задолженность. А если нет возможности, то мы учитываем наличие абсолютно разных жизненных ситуаций и предлагаем осуществлять ее минимальными платежами.

Что касается планов на следующие годы, то отмечу, что они достаточно агрессивные.

Недавно в Казахстан приезжали акционеры банка и четко дали понять, что в следующем году их внимание будет сконцентрировано в том числе на карточном кредитовании. В ноябре мы уже запустили маркетинговую кампанию для наших действующих и новых клиентов. Данная кампания не имеет и не имела еще аналогов на рынке. Клиенты получили возможность без процентов пользоваться кредитными средствами до 20 января. Уже сейчас мы сформировали достаточно стабильный портфель кредитных карт. В нашей стратегии нет цели заработка на штрафах или на чем-то подобном. Наоборот, мы стараемся уберечь клиента от выхода на просрочку и постоянно уведомляем его посредством СМС о том, какой платеж до какой даты необходимо внести. Уверен, следующий год будет еще интереснее текущего, отчего конечный потребитель только приобретет и уж точно не потеряет.

— Заинтриговали. Спасибо за беседу.

# Зачем банки идут на рефинансирование кредитов?

### Ипотека

Со следующего года банки смогут взыскивать с должника по кредитам не более 50% от суммы, имеющейся или поступающей на банковский счет заемщика. С одной стороны программа рефинансирования выгодна банкам из-за господдержки, с другой — для всех участников рынка: велика возможность снизить риски невозврата. Но в результате заемщик в любом случае вынужден платить больше, чем планировал.

### Зарина КОЗЫБАЕВА

Ипотечный рынок Казахстана stagnирует уже более двух лет — в июле 2014 года был достигнут пиковый объем займов в размере 934,6 млрд тенге, после чего этот показатель начал снижаться, а объем просроченных кредитов — расти. По состоянию на начало 2015 года объем непогашенной задолженности по ипотечным займам в республике составил 243 млрд тенге, из которых почти половина (116 млрд тенге) относилась к просроченным платежам. Здесь речь идет о займах, выданных в период с 2004 по 2009 год.



В сложившихся условиях в апреле 2015 года была утверждена программа рефинансирования ипотечных жилищных займов, направленная в первую очередь на снижение уровня проблемных кредитов, а также на смягчение условий их погашения. На первый взгляд условия в рамках рефинансирования выглядят привлекательным для заемщиков, прежде всего за счет предложения более низких ставок. Но чтобы защитить должников, не дать им еще больше завязнуть в кредитной паутине и остаться без средств к существованию, Нацбанк РК внес поправки в действующее законодательство, приняв норму (которая будет действовать с 2017 года), ограничивающую банки в списывании с заемщика более 50% его средств.

Тем временем интернет-порталы буквально пестрят заманчивыми сообщениями, призывающими потенциального клиента воспользоваться преимуществами государственной программы рефинансирования, которая позволяет снизить процентную ставку до 3% годовых, а также перевести заем, полученный в иностранной валюте, в тенге.

Семь раз просчитай все риски...

Однако суть рефинансирования заключается в том, что заемщик не просто получает новый кредит, а новый кредит на погашение прежнего или прежних, если кредитов было два или более. «Смысл рефинансирования не в том, чтобы увеличить долговую нагрузку и загнать заем-

щика в еще большую кабалу, а в том, чтобы снизить риски невозврата, например в случае валютной ипотеки или появления в банке более привлекательных программ, или в целях переманить клиента у конкурентов более выгодными условиями», — отметил в комментариях «КЪ» генеральный директор SAS Казахстан Андрей Суставов.

В данном случае, с его точки зрения, на клиентах рефинансирование сказывается положительно.

Однако здесь важно понимать, что подходить к данному вопросу следует индивидуально и нужно принимать во внимание целый ряд аспектов, поскольку выгоды от этого процесса все-таки далеко не всегда превышают издержки. С точки зрения ведущего аналитика GLOBAL FX Сергея Мельникова, необходимо учитывать комиссионные, взимаемые новым кредитором, затраты на оформление новых документов, повторную оценку недвижимости и, возможно, повторное страхование в другой компании по требованию банка. «В ситуациях с заемщиками, которым требуется увеличение срока кредита с целью уменьшения размера ежемесячных выплат, присутствует риск того, что ставки будут даже выше. Таким образом, несмотря на неоднократный пересмотр и смягчение условий предлагаемой программы, следует тщательно просчитать все расходы, сопряженные с рефинансировани-

ем, и обращаться к другому кредитору только в том случае, если выгоды от этого процесса будут очевидными», — считает аналитик.

Кто оказывается в выигрыше

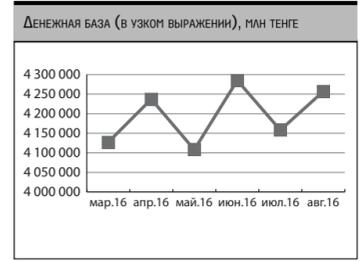
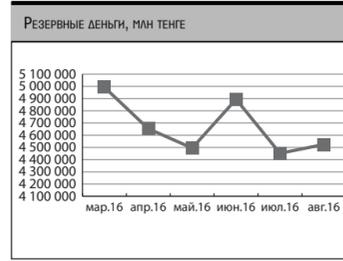
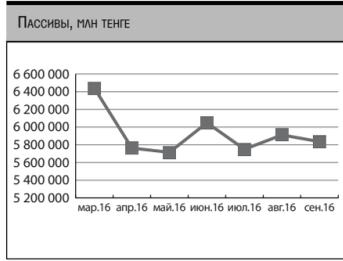
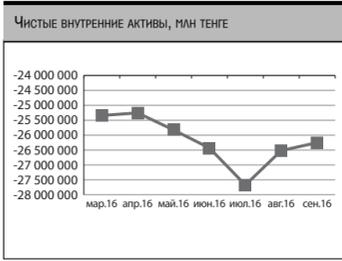
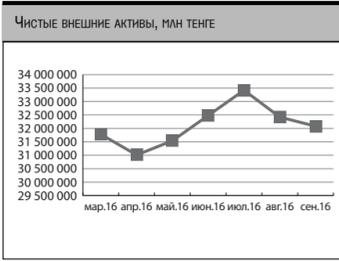
Целей у рефинансирования ипотечных займов обычно несколько. К примеру, со стороны заемщика они направлены на изменение текущих условий: ставки, срока, ежемесячного аннуитетного платежа. Конечно, клиент может добиться пересмотра условий займа и в своем банке, но это уже будет называться реструктуризацией, а не рефинансированием. По мнению руководителя аналитического отдела Grand Capital Сергея Козловского, с позиций заемщика можно рассматривать два сценария, когда требуется рефинансирование. Первый — улучшились условия займов на рынке и можно перезанять под меньший процент в другом банке.

Второй — текущие платежные обязательства становятся непосильной ношей, банк не хочет вести диалог, требуя исполнения платежа. В таком случае приходится обращаться в другую кредитную организацию. На выходе возникшая трудность может разрешиться таким образом: клиент соглашается на большую ставку, чем первоначальная, но ежемесячный платеж уменьшается за счет увеличения срока кредитования, например с 10 до 20 лет.

«В свою очередь банки предлагают рефинансирование, получая доступ к более дешевым средствам, чем в момент оформления ипотеки. Предлагаю клиенту более выгодные условия, банки с одной стороны уводят клиента у конкурента, с другой — позволяют ему (банку-конкуренту) привлечь дополнительные займы под освобожденные активы», — отметил Сергей Козловский.

Пытаются ли банки, рефинансируя кредиты, решить проблемы невозвратных кредитов?

По сути, рефинансирование — это продукт, который позволяет банкам конкурировать за качественного заемщика, а самим заемщикам — получать более выгодные предложения, поскольку при рефинансировании займа меняются условия договора. По мнению Андрея Суставова, сама по себе активация в этом сегменте не говорит о том, что банки теряют клиентов и средства. «Последний год мы наблюдали снижение выдачи ипотечных кредитов. Тем не менее это очень привлекательный продукт как для банков (поскольку кредит обеспечен недвижимостью в качестве залога), так и для заемщика (поскольку позволяет ему решить свои жилищные вопросы). Так что интерес к рефинансированию свидетельствует скорее об остром оживлении ипотечного кредитования», — отмечает эксперт.



# Приватизация «Эйр Астаны» – уравнение с неизвестными

## ИРО

**Действующие акционеры АО «Эйр Астана» планируют в конце 2017 — начале 2018 года вывести на IPO 50% акций компании. Однако эксперты считают, что такой успешный актив незачем приватизировать. К тому же возможное IPO вызывает у аналитиков очень много вопросов, а вместе с тем и сомнений относительно того, состоится ли оно или же история откладывает приватизацию национально-го авиаперевозчика в долгий ящик вновь повторится.**

Элина ГРИНШТЕЙН

В ходе круглого стола на тему «Роль «Самрук-Казына» в реализации Стратегии «Казахстан-2050», прошедшего 3 ноября, управляющий директор по оптимизации активов АО «Самрук-Казына» Берик Бейсенғалиев сообщил новые подробности предстоящего IPO (первичное публичное размещение — Initial Public Offering) национального авиаперевозчика Казахстана АО «Эйр Астана». По словам г-на Бейсенғалиева, планируется, что в рамках грядущего размещения действующие акционеры авиакомпании совокупно продадут 50% акций.

Напомним, на сегодня акционерами авиаперевозчика являются как раз АО «Самрук-Казына» и британская оборонная компания BAE Systems plc, которым принадлежат 51 и 49% долевых инструментов соответственно. Ожидается, что компании продадут по 25% акций, то есть после IPO доля фонда составит 25%, иностранного инвестора — 24%. Однако, говоря о продаже 25-процентной доли BAE Systems plc, г-н Бейсенғалиев отметил, что эта цифра пока предварительная.

Впрочем, как и вся остальная предоставленная информация. Например, точная дата выхода компании на IPO еще не известна: сообщалось, что размещение может произойти в конце 2017 — начале 2018 года. Хотя этот временной промежуток озвучивался еще в начале текущего года, сейчас же предварительные сроки согласованы главой государства. По словам г-на Бейсенғалиева, резолюция от Нурсултана Назарбаева по этому вопросу уже получена, но, повторимся, точной даты еще нет. И эта неопределенность несколько настораживает экспертов.

«Совладельцы еще не определились окончательно ни по одному из круга вопросов. Ни по выбору площадки для размещения, ни по кругу участников IPO, ни по его объему, ни по долям, которые они готовы продать. Поэтому обсуждать параметры вероятного IPO явно преждевременно. Соответственно, о какой готовности компании к приватизации можно говорить? За год, а то и два, еще многое может измениться», —

поделиться с «Къ» эксперт-аналитик АО «ФИНАМ» Алексей Калачев.

Старший аналитик компании «Альпари» Анна Бодрова и вовсе считает приватизацию «Эйр Астаны» нелегитимным событием: «Эйр Астана» — прибыльная компания, без особенных сложных долгов и проблем. Приватизировать благополучный актив без острой необходимости по меньшей мере странно. В этом свете есть вероятность, что IPO здесь просто не состоится, в нем нет смысла». Говоря о прибыльности компании, отметим, что за прошлый год чистая (неаудированная) прибыль «Эйр Астаны» выросла по сравнению с 2014 годом на 144% и составила \$47,4 млн. А падение доходов за год на 21%, до \$738,1 млн, было нивелировано значительными сокращениями расходов.

Конечно же, необходимость приватизации продиктована сверху. Правительство Казахстана нацелено до 2020 года довести долю государственной собственности до уровня стран ОЭСР — 15% от ВВП. К тому же приватизация соответствует внедренным в Казахстане принципам Yellow Pages Rule, предусматривающим невмешательство государства в те сферы экономики, где представлен бизнес.

Добавим, что главной целью программы приватизации является повышение эффективности экономики Казахстана путем передачи государственных активов частным инвесторам, заинтересованным в их развитии. Именно такая формулировка приводится в Комплексном плане на 2016–2020 годы. И она вызывает вполне логичный вопрос: зачем в таком случае BAE Systems plc продавать свою долю в компании?

Напомним, в 2012 году, когда «Эйр Астану» планировалось вывести на фондовый рынок в рамках программы «Народное IPO» (размещение было запланировано на 2013 год, после листинга АО «КазТрансОйл» и KEGOC), от этой идеи пришлось отказаться. Причиной тому, по некоторым данным, стал тот факт, что с BAE Systems plc не проводились переговоры. В других источниках говорится о том, что они все же проводились, но не удалось прийти к консенсусу — британцам идея расстаться с частью акций пришлась не по вкусу. Да и «Самрук-Казына» при этом также не хотели отдать на IPO даже 5–6% от контрольного пакета — об этом еще в конце 2012 года на пресс-конференции по поводу отсрочки выхода компании на биржу говорил главный директор по управлению активами АО «Самрук-Казына» Нуржан Байдаулетов.

Но и сейчас оба акционера хотят сохранить за собой этот статус. «Мы готовы остаться в проекте как акционер, и BAE Systems хочет остаться в проекте как акционер. И мы, и они ожидаем, что в будущем, если будем выходить на дополнительную продажу, IPO, однозначно оставшуюся долю еще дороже продадим. Естественно, мы как якорные инвесторы не собираемся 100% продать и уйти. Мы хотим остаться в этом проекте», — заявлял ранее Берик Бейсенғалиев.

Таким образом, у экспертов есть основания допускать вероятность того, что ситуация может повториться и IPO авиаперевозчика вновь не состоится.

Отдельно необходимо упомянуть и о том, что в том случае, если компания все же выйдет на IPO, BAE Systems plc смогут продать свою часть акций как казахстанским инвесторам, так и иностранным. А вот у «Самрук-Казыны» в этом плане есть строгие ограничения — акции, продаваемые фондом, должны будут купить только инвесторы из Казахстана. Это требование, по словам г-на Бейсенғалиева, обусловлено необходимостью сохранить за авиакомпанией статус национального оператора. Потеряв его, «Эйр Астана» лишится и возможности осуществлять международные рейсы. «Рентабельность внутреннего перевозчика совсем иная: она ниже, чем у международного, а вариантов для развития значительно меньше», — пояснила Анна Бодрова. Но что интересно: положение о национальном авиаперевозчике Республики Казахстан, регламентирующее его деятельность, обозначающее права и обязанности, утратило свою силу еще в декабре 2007 года. То есть фактически понятие «национальный авиаперевозчик» в Казахстане на законодательном уровне никак не закреплено.

Отдельного внимания заслуживает и вопрос привлекательности «Эйр Астаны» для потенциальных инвесторов. По мнению Алексея Калачева, имеющуюся у компании на сегодняшний день долговую нагрузку необходимо существенно снизить, а рентабельность — повысить. Лишь выполнив эти условия, компания сможет быть высоко оценена рынком. «Судя по отчетности за 2015 год, EBITDAR авиакомпании составила 27,4 млрд тенге, а обязательства по финансовой аренде больше 141 млрд. Это дает отношение более 5, следовательно, коэффициент долг/EBITDA может достигать 8–9. Для сравнения: у «Аэрофлота» он на 1 января был на уровне менее 4. При такой долговой нагрузке рынок вряд ли оценит компанию выше 2–3 по коэффициенту EV/EBITDA, то есть только в пределах 30–40 млрд тенге», — заявил аналитик.

В то же время в этом году финансовые показатели авиакомпании демонстрируют позитивные изменения. «Отчет за третий квартал показал рост доходов на 34% при росте операционных расходов на 31%. Операционная прибыль увеличилась на 84%, но чистая прибыль из-за убытка по пересчету курсовых разниц снизилась на 21% год к году. С учетом результата по инструментам хеджирования денежных потоков совокупный доход за период составил 9,4 млрд тенге против совокупного убытка в 9,1 млрд тенге годом ранее», — отмечает г-н Калачев. По словам эксперта, положительная динамика финансовых показателей «оставляет надежду, что ко времени проведения IPO, если оно состоится, компания может быть оценена выше. В этом случае акции будут пользоваться спросом — инвесторам нравятся растущие компании, за такие они готовы даже платить рыночную премию».

# Зачем банки идут на рефинансирование кредитов?

<<< стр. 8

Что касается проблемы невозвратных кредитов, то здесь, по его мнению, было бы резонно говорить о предложениях со стороны БВУ не рефинансирования, а реструктуризации долга, о кредитных каникулах или настаивании на продаже предмета залога (недвижимости).

Вместе с тем в настоящее время для БВУ в Казахстане рефинансирование проблемных ипотечных кредитов идет в двух параллельных направлениях. Как отмечает аналитик ГК TeleTrade Марк Гойхман, в первую очередь это программа государственной поддержки таких кредитов, осуществляемая на условиях и за счет средств Национального банка. Коммерческие банки выступают в данном случае практически исполнителями, непосредственно осуществляющими данные операции. «Программа действует, как известно, до 1 декабря 2016 года. Но сейчас Национальный фонд развития финансовых услуг обратился в Нац-

банк с предложением продлить ее еще на год — до 1 декабря 2017 года. Такая практика позволяет снизить остроту проблемы для заемщиков, относящихся к социально уязвимым слоям населения, реструктурировать кредит по льготной ставке (не более 3% годовых)», — напомнил аналитик.

Другое направление — это самостоятельные проекты банков, столкнувшихся с невозвратами средств по ипотеке. Здесь ситуация сложнее и в каждом случае индивидуальна. К примеру, если человек не может выплачивать задолженность, то ему можно было бы предложить разнообразные варианты. Это может быть выдача нового кредита для погашения действующего, на более длительный срок. В связи с этим уменьшается ежемесячный платеж, но увеличивается период, а значит, и сумма выплат. Или, например, кредитные каникулы на определенное время, когда не гасится сумма кредита. Однако здесь, как и везде, есть свои подводные камни. И в результате получается, что на самом деле

это не льгота и после временного послабления затем заемщик платит не меньше, а больше.

«И все же такая практика может быть благом и для банка, и для заемщика. Человеку, у которого, например, временные трудности (болезнь, потеря работы, снижение дохода), это позволяет не потерять имущество, дает возможность выправить ситуацию. У банка также нет потерь, если платежи потом восстановятся. И в таком случае не нужно изымать и продавать недвижимость. Обе стороны руководствуются принципом «из двух зол выбирают меньшее», — отмечает эксперт.

Возможен и вариант рефинансирования, получения нового займа в другом банке с погашением первоначального кредита. Как отмечают все эксперты «Къ», рефинансирование может быть выгодно, если при этом снижается ставка. В любом случае заемщику предоставлен выбор вариантов, а это гораздо лучше, чем изначально жесткая позиция при невозвратах кредитов.

| Статистика по Программе рефинансирования (по состоянию на 01.10.2016 г.) |                           |                          |                            |                          |
|--|---------------------------|--------------------------|----------------------------|--------------------------|
| Наименование БВУ   | Сумма вклада              | Сумма освоения денег     | Процент освоения БВУ денег | Сумма неосвоения денег   |
| АО «Евразийский банк»  | 1 800 000 000,00          | 956 407 894,58           | 53,13                      | 843 592 105,42           |
| АО «ForteBank»   | 20 300 000 000,00         | 20 765 367 101,67        | 102,29                     | -465 367 101,67          |
| АО «Kaspi Bank»  | 5 300 000 000,00          | 1 652 087 852,46         | 31,17                      | 3 647 912 147,54         |
| АО «Народный Банк Казахстана»  | 28 600 000 000,00         | 13 853 580 367,83        | 48,44                      | 14 746 419 632,17        |
| АО «Банк ЦентрКредит»  | 15 600 000 000,00         | 9 256 791 244,00         | 59,34                      | 6 343 208 756,00         |
| АО «АТФБанк»   | 9 500 000 000,00          | 9 473 524 940,88         | 99,72                      | 26 475 059,12            |
| АО «НУРБАНК»   | 1 600 000 000,00          | 958 684 367,69           | 59,92                      | 641 315 632,31           |
| АО «КАЗКОММЕРЦБАНК»  | 34 600 000 000,00         | 27 275 981 664,10        | 78,83                      | 7 324 018 335,90         |
| АО «Цеснабанк»   | 3 600 000 000,00          | 1 265 426 991,67         | 35,15                      | 2 334 573 008,33         |
| Алтын Банк   | 100 000 000,00            | 39 657 504,79            | 39,66                      | 60 342 495,21            |
| Сбербанк России  | 50 000 000,00             | 6 993 915,00             | 13,99                      | 43 006 085,00            |
| Казинвестбанк  | 16 473 458,42             | 16 473 458,42            | 100,00                     |                          |
| Delta Bank   | 10 000 000,00             | 6 062 565,60             | 60,63                      | 3 937 434,40             |
| AsiaCredit Bank  | 10 000 000,00             | 8 918 484,48             | 89,18                      | 1 081 515,52             |
| АО «Investment Astana Group»   | 3 610 000 000,00          | 706 276 612,37           | 19,56                      | 2 903 723 387,63         |
| Банк Астаны  | 100 000 000,00            | 69 788 205,79            | 69,79                      | 30 211 794,21            |
|  | <b>124 796 473 458,42</b> | <b>86 312 023 171,33</b> |                            | <b>38 484 450 287,09</b> |

Источник: АО «Фонд проблемных кредитов»

# В рамках Программы развития регионов по направлению «Жилье для всех категорий населения» вкладчики Жилстройсбербанка получили 1,4 млн кв. м жилья

По данной программе ЖССБК сдаст к концу 2016 года еще 1562 квартиры общей площадью 94 тыс. кв. м

**На сегодня приобретение жилья через Жилстройсбербанк — самый выгодный способ для тех, кто не имеет материальной возможности сразу купить квартиру на рынке. Кроме того, ЖССБК эффективно реализует государственные программы. Какие именно условия предоставляет банк и как эффективно накопить на квартиру? На эти и другие вопросы мы отвечаем в этой статье.**

## Через три года — собственное жилье

Банк предлагает доступные займы как для покупки жилья в рамках государственных программ, так и для покупки квартиры на коммерческом рынке, участка, дома или для ремонта. При этом в ЖССБК на сегодня самые низкие ставки по кредитам — от 3,5% годовых.

Но чтобы получить действительно доступный заем, нужно стать вкладчиком ЖССБК и начать накапливать на депозите средства. Таковы условия системы жилстройсбережений (ЖСС). Она, кстати, заимствована у германских коллег. Там данная система работает более 80 лет и давно показала свою эффективность.

Ставка вознаграждения по депозитам ЖССБК составляет 2% годовых. При этом, понимая важность жилищной проблемы, на депозит вкладчиков Жилстройсбербанка государство начисляет ежегодную премию в размере 20% (максимальная сумма, на которую начисляется премия государства, — 200 МРП). Поэтому, несмотря на невысокую ставку вознаграждения по депозиту, за счет премии государства, эффективная ставка может достигать 12,6% годовых.

Срок накопления и сумму ежемесячных взносов вкладчик определяет самостоятельно — исходя из своих финансовых возможностей. К концу срока накопления, то есть минимум через три года, сумма сбережений должна составлять 50% от суммы, необходимой вкладчику для улучшения жилищных условий. При накоплении необходимой суммы и соблюдении минимального срока накопления (не менее чем 3 года) вкладчик имеет право получить жилищный заем в Жилстройсбербанке по низкой ставке вознаграждения — от 3,5 до 5% годовых (эффективная ставка от 4% годовых) на улучшение жилищных условий.

Если же у вкладчика нет возможности копить и у него уже есть 50% от стоимости жилья, то ЖССБК предлагает воспользоваться промежуточным жилищным займом. При его получении уже имеющиеся средства перечисляются на депозит (данные средства выступают в качестве залога и не включены в сумму кредита), а банк предоставляет заем в размере 100% от необходимой суммы. Ставка вознаграждения будет от 7,5 до 8,5% годовых.

В течение трех лет перечисленные вкладчиком банка 50% будут лежать на сберегательном счете, таковы условия системы ЖСС. На данные средства будет начисляться вознаграждение 2% и премия государства 20% (на сумму не более 200 МРП). Через три года сумма, находящаяся на депозите, идет в счет погашения основного долга, а на оставшуюся сумму процентная ставка понижается до 3,5 — 5%.

«Банк работает в рамках закона «О жилищных строительных сбережениях в Республике Казахстан». Отмечу, что прежде всего система ЖСС, которую реализует Жилстройсбербанк, учит людей сбергать свои средства, делать накопления. Уже на этой ста-

дии, перечисляя ежемесячно необходимую сумму на депозит, вкладчик может оценить свои возможности, и в дальнейшем, когда он перейдет на заем, то избежит опасений и будет готов к определенным ежемесячным тратам, которые, к слову, не будут обременительными для семейного бюджета», — отмечает пресс-секретарь ЖССБК Айбар Олжаев.

## Статистика отражает эффективность

Банк за время своей работы помог улучшить жилищные условия более чем 123 тыс. казахстанских семей, выдал им займы на сумму 568 139 млн тенге.

При этом ЖССБК успешно реализует Программу развития регионов. Только по одному направлению — «Жилье для всех категорий населения» он показывает внушительные результаты.

Статистические данные по реализации Программы развития регионов до 2020 года:

- В 2012 году было сдано 34 дома на 2602 квартиры общей площадью 165 тыс. кв. м.
  - В 2013 году сдано 57 домов на 4831 квартиру общей площадью 316 тыс. кв. м.
  - В 2014 году сдано 52 дома на 4834 квартиры общей площадью 301 тыс. кв. м.
  - В 2015 году сдано 79 домов на 5765 квартир общей площадью 360 тыс. кв. м.
  - В 2016 году сдано 48 домов на 3529 квартир общей площадью 227 тыс. кв. м.
- Также до конца года планируется сдать еще 12 домов на 1562 квартиры общей площадью 94 тыс. кв. м. Всего же с начала реализации данной программы было построено 80 домов на 22375 квартир. Общая площадь сданного жилья составила 1,4 млн кв. м.

**flyqazaq.com**

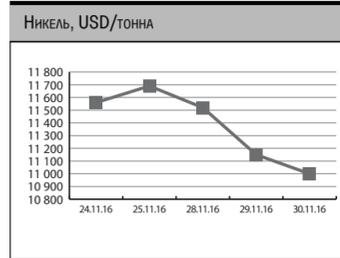
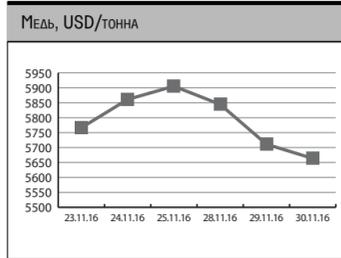
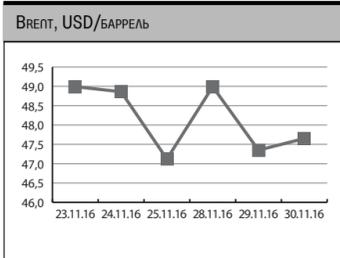
Қолайлы рейстерді орындаңыз:  
Совершайте удобные перелеты:

➔ 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.

## ИНДУСТРИЯ



# Новый Кодекс о недрах: образ «буржуй-грабителя» здесь неуместен

## Недропользование

Недавно разработчики Кодекса о недрах начали писать обновленную (с учетом комментариев и уточнений) версию документа. Юрист White & Case Kazakhstan Тимур Одилов, участвующий в разработке документа, согласился поделиться мыслями по отдельным положениям проекта Кодекса, а также рассказать, почему он будет принят на год позже запланированного.

Ирина Дорохова, MINEX Forum

— Тимур, когда принятие Кодекса было отложено (он планировался до конца 2016 года, а теперь переносится до конца следующего года — или, по крайней мере, до второй половины 2017 года), то сразу стало понятно, что перенос связан с Земельным кодексом и волнениями, которые были вызваны в связи с его принятием, и со страхами, которые есть у общества. О каких именно страхах в этом смысле можно говорить?

— Я не думаю, что дело только в страхах. Существуют и другие причины: Кодекс практически полностью меняет текущее регулирование недропользования, по крайней мере по твердым полезным ископаемым. Закон «О недрах» был основан на советском видении, на плановой экономике, когда государство было не только регулятором, но и само вело хозяйственную деятельность: этим объясняется предислание по количеству скважин, технологии бурения. Сейчас мы пытаемся внедрить принципы госрегулирования, которые существуют и в других странах. Масштаб проводимой реформы внушительный, отсюда и потребность в дополнительном времени.

По поводу страхов: не исключено, что беспокойства, связанные с Земельным кодексом, повлияли. Важно сохранять здоровые мысли в обсуждениях, чтобы документ избежал, по возможности, спекуляций, необходимо понимание назначения положений Кодекса — почему именно таким образом прописывается то или иное положение, какая цель преследуется, чего мы хотим избежать, что упростить.

— А что не понимают? Чего боятся?

— Возможно, несколько раздуты опасения по поводу принципа «первый пришел — первый получил». Думаю, это из-за непонимания. Мне кажется, существует страх того, что недра будут попросту розданы. Тут важно понять, что такое право недропользования. Недра не продаются и не предоставляются в собственность. Государство — это единственный собственник недр. Участки недр выделяются и предоставляются только в пользование.

— То есть, фактически, это аренда?

— Да, фактически, это аренда, если по-бытовски. Участки недр предоставляются на время и за плату. Плата взимается в виде налогов. Плюс вводятся арендные платежи.

— Прямая аренда.

— Да. Вне зависимости от того, добываете вы или нет, вы все равно поддерживаете за собой какую-то часть недр. Поэтому придется уплачивать арендные платежи. Такой принцип существует не только в Казахстане. Так называемый rent fee во многих странах существует уже давно.

— Правильно ли понимаю, что этот арендный платеж будет действовать только в разведке?

— Нет, не только. Он будет действовать и в разведке, и в добыче. В разведке территория будет измеряться блоками, в зависимости от их количества и продолжительности разведки будет формироваться размер ежегодного арендного платежа. Что касается добычи, то блочной системы не будет, площадь добычного участка будет измеряться в квадратных километрах. В добыче размер арендного платежа будет зависеть только от территории участка.

— Понятно.

— Поэтому, если вернуться к теме страхов, то очевидно, что страх «продать иностранцы, и недра будут распроданы», безоснователен, такого не может быть именно потому, что

недропользование — это только «на время».

— А боятся только иностранцев? Местных бизнесменов-недропользователей не боятся?

— Здесь тоже можно провести параллель с Земельным кодексом, когда высказывалось мнение, что у нас много своих латифундистов. Я думаю, что, во-первых, присутствует в целом страх того, что большие участки недр упадут в одни руки.

— Такая позиция — «пусть лучше неэффективен, но свой» — насколько широко распространена?

— Она присутствует больше на бытовальском уровне, в рабочих группах я такого не замечал. Отдельный вопрос, кого считать «своим», если речь идет о крупном бизнесе и крупных бизнесменах: где они живут, где находится основная часть их имущества, наконец, где платят налоги. Вопрос иностранцев: да, существует некий страх присутствия большого количества граждан или бизнеса сопредельных государств.

— А чего больше боятся? Чужих граждан или того, что, мол, придет китайская или американская компания и наши деньги будут выводить к себе — за рубеж? И еще один страх: если в Казахстане будет найдено огромное месторождение, то почему им пользуются иностранцы? Это же «наши ресурсы».

— Во-первых, когда приходит инвестор, «наших» денег нет. Деньги его. Во-вторых, что значит «выводить»? Они, так сказать, «выводят» свои деньги. Те деньги, которые они вложили, заработали. Горное дело — бизнес, требующий очень больших вложений. Если государство желает избежать «вывода» капитала, пусть создает условия, побуждающие инвестора реинвестировать полученную прибыль. Опять же: инвестор вкладывает деньги, чтобы заработать. Все мы взрослые люди, живущие при капитализме, и должны это четко понимать.

— Даже у «взрослых людей» в головах есть мифы. Как кажется, по поводу инвестора их два. Первый — «инвестор, тот, кто должен вкладывать» (и государству и обществу уже неважно, будет ли он зарабатывать) — образ «дойной коровы». Второй — это «буржуй», про которого миф предполагает, что он будет экономить каждую копейку, держать всех в черном теле, а всю возможную прибыль забирать себе. Так?

— Не существует единого образа. Все инвесторы разные. Задача разработчиков Кодекса внимательно «прочитать линии» неважно, для каких инвесторов, иностранных или местных, добросовестных или недобросовестных. Есть линия, которую переходить нельзя. Вот налоги, которые необходимо платить. Вот требования к местному содержанию в работах или услугах, которые тоже надо выполнять. Вот требования об ограничении объема нарушения земель при разведке, требования о расходах на разведку и добычу, требования об обеспечении обязательств по ликвидации и т.д. Это условия государства, которые одинаковы для всех. А будет инвестор экономить каждую копейку или нет — это вопрос его эффективности. Инвестор — это предприниматель, местный или зарубежный, который вкладывает свои деньги для того, чтобы найти месторождение, отработать его, заплатить налоги, заработать самому, за собой прибрать и уйти. И всё. Если будет возможность на другом участке сделать то же самое — пожалуйте. Образ «буржуй-грабителя» здесь неуместен. Инвестор заплатит столько налогов, сколько государство ему установит. И самое главное. С одной стороны, месторождение — это понятие геологическое, оно находится в недрах независимо от того, нашли мы его или нет. Однако с точки зрения возможности разработки, месторождение — понятие экономическое. Если оценка показала, что месторождение нерентабельно, значит для бизнеса его нет, и денег там нет. Поэтому не нужно думать, что наши недра — это готовые мешки с золотом, которые кто-то может отнять. Сначала нужно вложить деньги, оценить, подобрать технологию — только тогда можно говорить, что месторождение есть. А сейчас, когда говорят, что наша минерально-сырьевая база истощена, это значит, что мы не знаем, что у нас в недрах. Все, что нам было известно, заканчивается. Но если вложить деньги, то мы узнаем, есть ли у нас



Не нужно думать, что наши недра — это готовые мешки с золотом, которые кто-то может отнять

месторождения или нет. Так давайте это узнаем. А для этого мы должны пустить инвесторов, которые будут вкладывать деньги. Это разумная позиция. Есть и другой вариант: пусть, как в советское время, государство удерживает монополию, вкладывает деньги налогоплательщиков, проводит разведку и добычу самостоятельно. Но мы же сейчас не в такое время живем. Современная роль государства заключается не в том, чтобы вести свой бизнес, тратить деньги налогоплательщиков на него, а в том, чтобы выстроить правила игры, позволить предпринимателям осуществлять свою деятельность, взымать с них налоги, и эти налоги распределять среди своих граждан: создавать инфраструктуру, школы, систему здравоохранения — вот, наверное, современная роль государства.

— А у государства в новом Кодексе будут механизмы, чтобы пустить или не пустить того или иного недропользователя? Раньше говорили про «право вето» на сделки. Оно будет?

— Инструменты будут. Главный инструмент — отказ в выдаче лицензии или разрешении на переход права недропользования и обременения, связанных с этим правом (долей участия, акций) по мотивам национальной безопасности. Однако планируется установить ограниченный перечень случаев, когда он применяется не может. Скажем, при переходе с разведки на добычу отказать в выдаче добычной лицензии по мотивам безопасности нельзя. Кроме того, с учетом сложных структур владения, предполагается, что разрешение на переход прав не надо получать, если не происходит смена контроля. Если появляется новое контролирующее лицо, такое разрешение обязательно. Порог контроля устанавливается на уровне 25%. Здесь мы последовали опыту Великобритании. Причем, критерием будет не только фактическое владение долями, но и получаемый доход, а также другие критерии. Например, если лицо владеет 5% акций, но получает 30% распределяемой прибыли, и оно продает свою долю, то разрешение тоже необходимо будет получить. Ясные критерии контроля позволят избежать расплывчатых формулировок вроде «лицо, имеющее возможность влиять».

— А приоритетное право?

— Его предполагается упразднить как минимум в сфере ТПИ. Здесь оно вроде бы никогда и не применялось. Это лишний институт, останется лишь инструмент разрешения на смену контроля, который представляется достаточно эффективным. Интересы компаний тут не пострададут, потому что они смогут предложить себя в качестве покупателей, если

перейти или не контролирует недропользователя. Как тут рассчитать порог «одних рук»? Поверьте, можно создать такую структуру владения, что никакие правила «одних рук» не будут применимы. По предельному размеру участка мы просто переняли опыт Австралии. У них 200 блоков на одну лицензию. Правда, размер минутного блока в Австралии не такой, как в Казахстане. В Австралии средний размер блока — около 3 кв. километров. В Казахстане средний размер блока — 1,8–2,2 кв. километров. 200 блоков — это около 400 кв. километров — тот максимум, который может быть предоставлен по одной лицензии на разведку.

— А количество самих лицензий не ограничено?

— Нет. Не имеет смысла. Если существует альтернативное мнение, его необходимо обосновать (смеется).

— А по добычным лицензиям?

— Тут всё проще. Размер территории, предоставляемой для добычи твердых полезных ископаемых, будет соответствовать размеру околоторенного месторождения — так, чтобы оно полностью умещалось на этой территории. Сама же она должна иметь форму прямоугольника. Эту норму мы тоже позаимствовали из австралийского законодательства, чтобы избежать сложностей и споров относительно границ участков. Если потребуется больше территории, то необходимо будет оформлять земельный участок в общем порядке и уже тогда размещать на нем свои мощности.

— Понятно, спасибо. Еще вопрос — про наложение лицензий. Лицензии будут выдаваться «на территорию» или «на полезное ископаемое»? Не возникнет ли ситуация, когда одна компания берет участок с координатами ABCD на уголь, а другая — тот же участок, но на золото?

— Нет, такое невозможно, участок будет предоставляться «на территорию». Наложение участков будет возможно между участками по углеводородам и ТПИ, но никак не между участками ТПИ. Иначе утрачивается идея исключительности. В то же время будет предусмотрена приоритетность в ведении работ на общем для УВС и ТПИ участке. Приоритетность будет зависеть от времени предоставления участка, способа предоставления: через конкурс или по первой заявке, а также вида операций: разведка или добыча. Теперь вернемся к вопросу «уголь или золото». В лицензиях конкретные виды полезных ископаемых указаны не будут. МИР стремится создать условия для возникновения юниоров — небольших компаний, чья основная задача — найти любое месторождение и продать права на его разработку другим. Они не знают, что найдут. Выдавать им лицензию на разведку именно золота лишено всякого смысла — а вдруг они найдут уголь или медь? Раньше контракты на разведку заключались на основе уже существующей геологической информации, поэтому и указывался конкретный вид полезного ископаемого.

— На разведку понятно. А на добычу?

— Также нет смысла. Смотрите: в отчете компетентного лица будут указаны те полезные ископаемые, которые будут составлять экономику этого месторождения. В плане горных работ будут указаны полезные ископаемые, которые предполагается добывать. Но если придется добывать попутные полезные ископаемые — получается, их добыча будет незаконной? Нелогично. Пусть добывают, но платят налоги. Справедливости ради замечу, что попутные компоненты попутным рознь. Одни представляют коммерческую ценность, другие — нет. Наверное, исходя из этого, необходимо и начислять налоги.

— Понятно. Но проблема может быть и обратная: раньше в документах на недропользование прописывалось всё, и было обязательно добывать всё. Допустим, на медно-молибденовом месторождении выгодно извлекать медь, но невыгодно — молибден. Но по лицензии недропользователь обязан добывать и медь, и молибден, причем, в четко оговоренных количествах, за отклонения положены штрафы. Будут ли в Кодексе оговорены обязательства добывать все указанные полезные ископаемые, соблюдая комплекс-

ность и полностью извлечения? Это, кстати, тоже страх — «закапывать в отвалы народное достояние».

— Такие обязательства не предполагаются. Недропользователь сам решает, какие полезные ископаемые добывать, и когда он будет их продавать. Если добывать невыгодно, то руда может быть заскладирована и продана позже. Если не удастся продать вовсе, она останется на участке в виде отвалов и снова отойдет к «недрам» при прекращении лицензии. Этот вопрос, кстати, связан и с налогообложением: в Австралии, например, вы платите роялти с того, что вы продали, а не добыли. Только по некоторым видам полезных ископаемых роялти уплачивается с момента добычи. Например, если рыночная ситуация плохая, вы руду добываете, но продукт не продаете, а налоги платите уже с проданного сырья.

— Такая же система будет и в Казахстане?

— Этот вопрос сейчас решается. МИР предлагает такую систему — она разумнее. У фискальных органов, в Миннацэкономки другая точка зрения: они считают, что недропользователь должен платить налоги по факту добычи независимо от того, получил ли он прибыль от этого товара или нет. Такая позиция приводит к тому, что недропользователь вынужден уплачивать налог тогда, когда прибыль с продажи он еще не получил, у него не хватает оборотных средств, он берет кредиты, обременяет, экономическое положение его ухудшается, он не может полноценно работать и развиваться.

— Как будут регламентированы отношения между недропользователями и владельцами земельных участков? В Кодексе было прописано, что право собственности на землю дает право недропользования.

— Существует определенный правовой пробел в части использования пространства недр собственниками земельных участков и землепользователями. Речь идет о подземных частях зданий и сооружений или полностью подземных сооружениях. Рассматривается следующая концепция: землевладельцы будут вправе пользоваться пространством недр для размещения гаражей, паркингов и т.п. Также они смогут добывать базовые строительные материалы на своем участке (галечку, песок, глину) для личных нужд. Рассматривается также возможность использования недрами отдельно не потребуются. Достаточно быть землевладельцем. Данный подход мы недавно обсуждали с профессором Ильясовой К.М.

— Как будут урегулированы отношения недропользователей и владельцев земельных участков — особенно, когда речь идет о больших участках и открытой добыче?

— Этот вопрос, прежде всего, следует задать государству: будет ли отдан приоритет недропользователям, если так, придется прописывать процедуры, позволяющие принудить собственника земли передать землю недропользователю, — или нет.

— Даже приоритет может быть отрегулирован по-разному. В Турции есть механизм принуждения землепользователя через суд. А вот в некоторых провинциях Канады, если недропользователь не договаривается с собственником земли, рудника не будет — и такие случаи действительно были.

— Правительства отдельных стран сами определяют для себя, что важнее — права собственника земли или права недропользователя. В Канаде и в Австралии необходимо согласие собственника. В Чили примерно как в Турции. В Казахстане, судя по мнениям, которые высказываются в рабочих группах, пока выбран путь Австралии. Однако проблема в том, что недропользователи сталкиваются со спекуляциями: недропользователь получает лицензию и вдруг обнаруживает, что буквально недавно земельный участок был предоставлен третьему лицу, с которым приходится договариваться и нести дополнительные издержки. Институт резервирования при внедрении принципа «первый пришел» не поможет. Если государство всё же начнет рассматривать приоритетность недропользования, необходимо быть очень и очень осторожным в этом непростом вопросе.

# Ставка на инновационные формы оплаты

## Платежи

**С точки зрения положения в мире, в частности, в разрезе платежей, платежных технологий, инноваций Казахстана занимает одно из лидирующих позиций в рамках региона СЕМЕА. Поэтому, как отметили в эксклюзивном интервью «КЪ» эксперты Visa, наша страна хороший плацдарм для развития новых технологий.**

Мадия ТОРЕБАЕВА

**Директор по инновационным продуктам Visa в странах СНГ и Юго-Восточной Европы Андрей Щербин**



**— Каково на сегодняшний момент развитие платежных технологий в Казахстане?**

— У Казахстана есть целый ряд первых мест, которые он абсолютно заслуженно занял. Во-первых, это запущенная 15 лет назад впервые в этом регионе СЕМЕА (стран Центральной Азии, Ближнего Востока, Центральной Европы и Африки) чиповая технология, и сейчас мы видим, что проникновение чипов в Казахстане достигает 100%. Во-вторых, несколько лет назад Казахстан стал первой в мире страной, которая предложила конечным потребителям переводы b2b с помощью мобильной технологии, когда с помощью мобильного телефона можно было инициировать платеж на другую карту Visa.

Что касается текущего момента, то отмечу, что все инновации, которые продолжают появляться в мире, очень быстро реализовываются банками и позитивно воспринимаются конечными потребителями. Например, сейчас у нас идет массовое распространение технологии обеспечения безопасности среди интернет-коммерции Verified by Visa, и уже много банков переходит на динамический тип пароля, который отправляется клиенту для подтверждения транзакции в среде Интернет.

Но Казахстан занимает первые позиции в точки зрения бесконтактных платежей. На текущий момент мы уже можем говорить о том, что каждая двадцатая транзакция, которая осуществляется в режиме «face to face» — в магазинах, супермаркетах и т.д. — это транзакция, осуществляемая с бесконтактной технологией Visa payWave. Это очень большой результат, и в целом Казахстан входит в десятку стран региона СЕМЕА по проникновению бесконтактных

технологий, по количеству и объемам таких платежей. Мы продолжаем развивать это направление. Полагаю, вы знаете, в феврале этого года в Казахстане с одним из банков мы запустили технологию цифровой эмиссии карт, которая, по сути, позволяет карточку в цифровом виде загрузить в мобильное устройство клиента с помощью интернет-технологий и дальше пользоваться этим устройством для проведения тех же бесконтактных платежей.

Таким образом, мы предоставляем клиентам инновационный и современный способ платить не только с помощью карты, а с помощью их собственных мобильных устройств. Эти тенденции мы только будем усиливать и развивать на рынке Казахстана.

**— Каковы же перспективы такого развития?**

— Если говорить о будущем, то основной фокус Visa на ближайшее время это усиление перехода в цифровую плоскость ведения бизнеса и проведения расчетов. В течение следующего года в Казахстане мы будем очень активно заниматься технологией «токенизация» — это когда к основной карте клиента, которая уже у него есть, выпускаются «токены». Это цифровые носители платежной информации, которые привязываются к устройствам пользователя. Тогда он с помощью этих устройств может осуществлять платежи как в среде «face to face» (в магазинах, супермаркетах и т.д.), так и в среде удаленной коммерции, инициировав с помощью телефона и токена, который размещен в этом телефоне, удаленную транзакцию за товары и услуги.

В среднесрочной перспективе мы также планируем вывод на рынок Казахстана технологии Visa Checkout, которая обеспечивает безопасный, быстрый и удобный для клиента способ осуществления мобильных и интернет платежей. Visa Checkout — это сервис, который представляет собой цифровое хранилище Visa для персональных данных клиента, карточных данных и данных его адреса доставки. В момент осуществления платежа на каком-либо интернет сайте, поддерживающем эту технологию, пользователь, нажав на кнопку Visa Checkout, получает доступ к своим карточным и адресным данным, которые хранятся в Visa, выбирает их и безопасно и удобно завершает покупку с мобильного устройства, планшета или персонального компьютера.

**— Любая компания, внедряющая новые технологии, не может обойтись без каких-либо прогнозов. Каковы в данном случае Ваши расчеты?**

— В целом, мы видим, что нужно всем открываться, поэтому наша инициатива открыть свою платформу Visa Developer и сделать ее доступной через API лишь очередное подтверждение тому, что необходимо не конкурировать на рынке, а сотрудничать банкам и Visa с финтехсектором, со стартапами, с индивидуальными разработчиками. Для того, чтобы в итоге каждый из нас предоставил конечному потребителю какое-то интересное решение, которым он будет пользоваться, и от которого все получат лишь выгоду.

Также отмечу, что одна из технологий, которая в последнее время вызывает интерес — это технология



Процентные ставки по депозитам в тенге на сегодня самые высокие

Blockchain. Visa тоже ее исследует. Наверно, еще рано говорить о том, будет ли Blockchain панацеей от всех проблем в платежной индустрии или наоборот, она станет какой-то плоскостью, которая неизведана, и регуляторы не захотят ее принимать. Тем не менее, Visa в прошлом году инвестировала в одну из компаний, занимающихся разработкой этой технологии. И уже в следующем году мы планируем запустить пилот, который подразумевает трансграничные платежи на большие суммы между различными большими финансовыми организациями, используя технологию Blockchain. Понимая, что технологии меняются очень быстро, мы стараемся все их изучать, применять по возможности на практике и, соответственно, коммерциализировать, взаимодействовать с банками и конечными клиентами.

**Директор по развитию коммерческих продуктов Visa в странах СНГ и Юго-Восточной Европы Дмитрий Мамзелев**



**— Visa, как и ряд казахстанских банков, делает ставку на МСБ. Каково долю он занимает в сегменте платежных карт?**

— Мы обслуживаем 17 стран региона СНГ и Юго-Восточной Европы. Справедливости ради надо сказать, что львиную долю, порядка 90% наших клиентов действительно составляет МСБ и микро-бизнес, только 10% — это крупные корпоративные компании. В этом плане Казахстан для нас не является

исключением из общей картины. У нас есть банки, которые работают с крупным корпоративным бизнесом, есть и основная масса наших клиентов, это те, кто работает в сегменте МСБ. За последние 2 года количество пользователей карт Visa выросло на 200%. Банки видят огромный потенциал в развитии этого сегмента, потому что, когда начинаются кризисные явления в экономике: изменение курса национальной валюты, изменение цен на нефть, первым, конечно, страдает крупный корпоративный бизнес. А в это же время МСБ, как формирующей основы экономики страны, начинает приобретать вес. Соответственно, банки тоже начинают реформативать политику и смотреть в сторону небольших предприятий, индивидуальных предпринимателей.

**— Когда внедряются новые технологии, не обходится без каких-либо проблемных вопросов. С чем сталкивается Visa?**

— Конечно, проблемы были и есть. Для МСБ — это всегда один и тот же вопрос — доступ к ресурсам. Для старта, конечно же, необходимы какие-то инвестиции. Хорошо, когда в экономике все спокойно и нормально, и банки готовы финансировать. Хорошо, если твой бизнес попадает в одну из государственных программ. Но не всем так везет. Поэтому, конечно же, финансовый барьер это и есть на сегодня основная проблема МСБ. Банки ее решают, в том числе и самым простым инструментом — выдачей кредитных карт. Но и здесь пока не все так радужно, как хотелось бы. Однако я думаю, это вопрос времени. Банки обратили внимание на этот сегмент, и он будет очень активно развиваться в последнее время. Этому способствует выход на рынок компаний с интересной схемой работы. Возьмем, к примеру, Uber. Два года назад его не было вообще. Все водители в этой схеме — это индивидуальные предприниматели. Это наш сегмент как МСБ. Люди зарабатывают деньги. Они получают их на свои банковские счета, на карты Visa, и их становится все больше и больше.

**— Если сравнивать казахстан-**

**ский рынок с другими странами постсоветского пространства. Какова разница в развитии?**

— Могу со всей определенностью сказать, что каждый рынок имеет свои тенденции в развитии. Очень интересный рынок в Белоруссии. Там из-за удачного расположения страны четко прослеживается тенденция развития транспортных, логистических компаний. Поэтому в этой стране МСБ формируют перевозчики. Второй ключевой, я бы сказал, основополагающий сектор экономики Белоруссии — это IT технологии. Как правило, здесь работают молодые ребята, которые разрабатывают, пишут приложения и программы.

В Украине ситуация другая. У нас в стране очень разносторонние, разношерстные направления. Общих трендов как будто и нет. Но что мы видим в Украине: клиенты чуть более активно пользуются своими картами, используя те преимущества, которые предлагает Visa. Тогда как здесь люди все еще предпочитают снимать свои наличные средства.

**— Быть может, сказывается отсутствие инфраструктуры?**

— Возможно, да. Территория страны действительно огромная, и концентрация в основном идет в крупных городах. Мы в этом году запустили на рынки Казахстана программу Visa business bonus, которая позволяет держателям карт Visa business получать скидки и специальные преимущества у наших торговых партнеров, в ресторанах, гостиницах. Таким образом, мы пытаемся активизировать людей использовать карту по назначению. Наша задача, чтобы клиент не снимал 70–80% средств с карты через банкоматы, а хотя бы 50–70% тратил по карте. Это ему выгодно.

**— В последнее время казахстанские банки очень активно развивают такой продукт как кредитные карты, позволяющие приобрести товар в рассрочку или при необходимости воспользоваться деньгами банка.**

— Да, как человек занимающийся в том числе кредитными картами, отмечу, что этот продукт пришел к нам из Турции. Там уже давно мы видим, что на товаре указана не конечная

цена, а размер одного платежа, если мы берем его в рассрочку на 3, 6, 9, 12 платежей. Рынок, который подхватил это после, естественно, стал Азербайджан. В Казахстане это только набирает обороты. В принципе, продукт хороший, потенциал он имеет. Нужно только смотреть коэффициент налоговой нагрузки на одного клиента. Сегодня это вопрос, если я не ошибаюсь, регулируется государством. Человек не может быть закредитован больше чем на 50% его реальных доходов. И это правильно.

В Турции государство тоже стало ограничивать количество платежей в рассрочку. Больше 12 их уже не может быть. Раньше было и 24, и 36. Это позволяло человеку размазывать свои доходы на многие и многие части, соответственно, закрываться все больше и больше, и в какой-то момент этот кредитный пузырь мог привести к нехорошим последствиям. Здесь еще многое зависит от партнеров банка. Понятно, что банки предлагают свой продукт, но другое дело, чтобы и торговец был готов идти на какие-то интересные условия.

**— Ожидать ли в следующем году что-либо интересное от Visa?**

— Не будем ждать следующего года. Мы сегодня привезли абсолютно новый продукт. Он до этого вообще не существовал в регионе, и Казахстан является одним из первых рынков, на котором он будет запущен. Это премиальная карта для МСБ, она называется Visa platinum business. Дело в том, что Казахстан является очень ярким рынком с точки зрения требований клиента к премиальности продукта. Я не знаю другой такой страны, где бы клиенты были требовательны к продуктам. Подход такой: ты обязан предоставить клиенту соответствующий уровень сервиса. Поэтому мы отреагировали на запросы наших банков-партнеров, поскольку они дали нас голос клиента, и предложили такой продукт.

Он рассчитан на владельцев компании, на владельцев бизнеса. Он позволит держателям карт разделить финансовые потоки: личные средства от денег компании. При этом есть целый набор преимуществ, который идет в поставке с этим продуктом. Это использование инструментов «Visa business reporting», где видна вся история использования карт компании, что помогает руководителю компании выстроить очень интересные отчеты, удобные для управленческого учета.

Вторым преимуществом является то, что карта представляет собой доступ в аэропортах, когда клиент летит, к примеру, в бизнес-командировку. Плюс интересное страховое предложение и возможность воспользоваться этой картой-платформой, о которой я говорил ранее, Visa business bonus по Казахстану, и, соответственно, в премиальной платформе «Мир привилегий» будет работать, поскольку имеет уровень платиновой. Понятно, что мы только разрабатываем и предлагаем решения. Но только банки, зная своего клиента, будут принимать решение, кому и на каких условиях выдавать эту карту. Отмечу, что со стороны банков уже есть огромный интерес. Мы провели ряд встреч. Правда, пока я не могу раскрыть эту информацию. Но думаю, что вы все увидите и узнаете уже в скором будущем.

# В борьбе с мировым киберзлом

## Безопасность

**В борьбе за информационную безопасность (ИБ) киберкриминал всегда будет на шаг впереди как компаний, работающих на «светлой стороне», так и государства в лице регулятора. В связи с этим специалистам в области ИБ следует не возлагать завышенные ожидания на деятельность регулятора, но объединять усилия и действовать в тандеме с государством. О стратегии и тактике борьбы за информационную безопасность в Алматы говорили участники специализированной конференции Profit Security Day.**

Ирина ТРОФИМОВА

Большинство участников мероприятия сошлись во мнении о том, что в сфере кибербезопасности кризис проявляется в нехватке профессиональных кадров, недостатке внимания к проблеме и недостаточно глубоком осознании связанных с информационной безопасностью рисков для бизнеса. Для любой компании кризис — это прежде всего время оптимизации собственных расходов, и одной из статей, которая часто первой попадает под сокращение, становится информационная безопасность.

Между тем, уверены участники рынка, в действительности одним из характерных проявлений кризиса становится рост вызовов. Сегодня, отме-



Сегодня мировой рынок киберпреступности оценивается в \$0,7–1 трлн

чают эксперты, ни один операционный процесс в бизнесе не существует без IT, соответственно, и рисков становится больше, а их масштаб сегодня более серьезный, чем несколько лет назад. Облачные технологии и мобильность создают новые угрозы кибербезопасности, как и теневой IT, то есть, все то, что происходит за спиной компаний. В качестве одного из самых ярких примеров слияния бизнеса и ИБ эксперты приводят финансовый сектор, в котором IT-решения все больше становятся факторами влияния. Банки стали цифровыми организациями, и скорость, с которой выдвигаются

новые продукты, а также риски, связанные с динамичным выпуском продуктов, заставляя уделять повышенное внимание вопросам информационной безопасности.

«Кризис проявляется в том, что нам противостоит огромный, хорошо структурированный рынок, который к 2020 году достигнет \$2 трлн. Сейчас мировой финансовый рынок оценивается в \$17 трлн а рынок киберпреступности — в \$0,7–1 трлн, и он растет очень быстро. Вопрос в том, сможем ли мы объединиться, чтобы противостоять киберкриминалу. Борьбаться с ним в одиночку — это все равно что защищать стеклянное здание от камней, которые летят в него из тумана: ты никогда не знаешь, откуда они прилетят», — считает гене-

ральный менеджер группы компаний Information System Security Partners Роман Сологуб. Времена, когда для уверенности в собственной безопасности было достаточно поставить антивирус, остались в прошлом, и сегодня, считают участники рынка, борьба с мировым киберзлом должна вестись силами профессионального сообщества и при поддержке государства. Впрочем, мнения о том, в какой форме должна проявляться эта самая поддержка, и какие ожидания следует связывать с деятельностью регуляторов, неоднозначны. «Отсутствие активной позиции в действиях регулятора — это скорее минус. На российский рынок, например, активная позиция регулятора дает хорошие результаты в борьбе

с киберпреступностью; без этой позиции сложно найти точку опоры, особенно в такой зарегулированной области, как банковская», — считает начальник отдела информационной безопасности департамента безопасности и защиты информации «Сбербанка» Анатолий Пудель. Вместе с тем некоторые участники рынка полагают, что в отсутствие излишне жесткого давления со стороны регулятора у специалистов появляется возможность создавать собственные решения и сервисы, тем более, что государство объективно не может учесть все нюансы проблем в области информационной безопасности, и, как показывает практика, эта проблема не имеет географических границ.

«В России, например, интересная ситуация сложилась в промышленном секторе. Сначала были деньги на поддержание информационной безопасности, в принципе, было и понимание угрозы, но не было мотивации. Потом появилась мотивация, но наступил кризис, и деньги стали уходить на поддержание существующих мощностей. В результате начали экономить на информационной безопасности, до которой и раньше руки не доходили. Еще один момент связан с тем, что регулятор в своих документах не учел отраслевую специфику. То есть, были общие данные, но как идти с ними к бизнесу, непонятно», — привел пример российский эксперт Олег Седов.

По мнению г-на Сологуба, сегодня государство целесообразно переходить от регуляции к созданию сервисов, хотя общий свод требований все равно необходимо определить. Тот же Национальный банк, считает эксперт, может создавать центр по координации взаимодействия между

банками для борьбы с финансовым мошенничеством. Такую инициативу, правда, пока на уровне первых шагов, предпринимают в Украине.

Что касается Казахстана, то, по мнению архитектора информационной безопасности «Самрук-Казына Бизнес Сервис» Болата Тынымбаева, в нашей стране соприкасается с тематикой ИБ лишь законодательство о персональных данных и об информатизации. «Если говорить о техническом стандарте, то он устарел, а документы зачастую не учитывают облачные и мобильные угрозы. С другой стороны, отсутствие достаточного количества законов дает простор для собственной фантазии, можно создавать и применять новые сервисы», — считает он. По словам эксперта, понимание проблемы постепенно происходит и на уровне госсектора. Вопросы ИБ учтены в программе трансформации «Самрук-Казына».

По словам г-на Тынымбаева, планируется создание постоянно обновляемой базы инцидентов и ее анализ, открытие корпоративного университета, который проводил бы обучение специалистов в области информационной безопасности и работников фонда. «В рамках нашего проекта планируется разработать методику оценки безопасности использования облачных сервисов. Кроме того, «Самрук-Казына» совместно с «Казахтелекомом» планирует создание компании — инфраструктурного провайдера, на базе которой будет основан центр мониторинга ИБ. Предпосылками для создания такой структуры стало растущее IT-окружение, появление новых рисков и угроз, которые будут возникать постоянно. Мы в свою очередь должны быть готовы к тому, чтобы предотвратить их», — констатировал Болат Тынымбаев.

# Трагедия, объединившая мир



## Кино

**7 декабря 1988 года в Армении произошло землетрясение, разрушившее в одну секунду множество человеческих жизней. События тех дней воссоздал на экране режиссер Сарик Андреасян.**

Елена ШТРИТЕР

В тот солнечный декабрьский день с лица земли исчезли города Спитак, Ленинакан, Кировакан, Степанаван и еще более 300 населенных пунктов. Более 25 тысяч погибших, 19 тысяч инвалидов, более 500 тысяч людей остались без крыши над головой. Трагедия одной республики, ставшая трагедией для всего мира. Землетрясение. Мы же увидим события того времени глазами ленинканцев (сейчас это город Гюмри).

Обычные люди, которые живут в обычном городе. Любят, ненавидят, радуются, страдают. Утро 7 декабря 1988 года было самым обычным. И никто не знал, что всего через несколько часов стихия перевернет жизни многих тысяч людей.

Когда мы слышим о какой-то массовой трагедии — и не важно, что это: стихийное бедствие, военный конфликт, теракт — мы, разумеется, сопереживаем, но по большому счету для нас это остается неким абстрактным событием, в котором пострадали некие абстрактные люди. Мы знаем количество жертв, а порой и их имена, но это ни о чем не говорит. И воспринимается как что-то далекое.

Но если трагедия обретает лица... Она перестает быть далекой. Мы начинаем видеть за ней конкретных людей.

Мы привыкли, что фильмы Сарика Андреасяна — легкие комедии с немудрыми юмором («Мамы», «Тот еще Карлсон», «Корпоратив»). И сейчас он предстает совсем с другой стороны. Это взрослое, мудрое, глубокое и трагичное кино. Возможно, дело в том, что та трагедия так или иначе затронула весь армянский народ, не оставив в стороне и съемочную группу.

К примеру, после того страшного землетрясения ни один ребенок не оказался в детском доме, — каждая армянская семья считала своим долгом усыновить сироту. Семья Андреасяна стояла в очереди на усыновление четырех детей. Продюсер фильма **Рубен Дишдишян** и исполнитель роли добродушного участкового **Грант Тохатян** в декабре 1988 года принимали участие в спасательных операциях в Ленинкане. А в массовке участвовали жители Гюмри (бывший Ленинакан), большинство из которых пережили и помнят землетрясение...

Да и сам сценарий был написан по документальным хроникам и рассказам свидетелей: медиками и сотрудниками МЧС, руководителями бригад, разбиравшими завалы, выжившими, которых спасли из-под завалов.

И самое главное, в фильме нет долгой предистории, — нам дают буквально несколько минут, чтобы познакомиться с главными героями, как нет и по-голливудски масштабных спецэффектов в сценах, когда происходит землетрясение. Да и самому землетрясению уделено не так много внимания. Это лишь миг, после которого от светлого и эмоционально теплого города остаются обломки зданий, погребенные под кучами щебня.

Земля не разваливается на части, герои пачками не валяются в бездну

вместе со зданиями, и одинокая коляска с грудным ребенком не катится к разлому под крик не успевающей доползти до нее матери. ... Вместо всего этого люди в запыленной одежде, которые, когда проходит первый шок, понимают, что надо, не дожидаясь помощи, начинать разбирать завалы, чтобы спасти выживших.

А еще собрать дрова, чтобы не замерзнуть ночью. Найти воды и чего-нибудь поесть.

Спокойно, буднично, без надрыва. Сарик Андреасян не приукрашивает ничего в угоду зрелищности или излишнего драматизма. Он показывает все, как было 7 декабря 1988 года после 11:41, — именно на этом времени остановились часы на городской башне в начале фильма. Так вот, именно эта обиденность рвет душу в клочья, заставляя, не отрываясь, смотреть на экран, примеряя на себя ощущения тех декабрьских дней. Кстати, здесь, возможно, дело еще и в том, что уж кому-кому, но алма-тинцам эта тема близка.

Кстати, за что еще очень хочется поблагодарить господина Андреасяна: несмотря на то, что фильм очень тяжелый, он не оставляет после себя ощущения безнадежности. Напротив. На смену страху приходит сострадание, на смену смерти — новая жизнь, а отчаяние сменяется надеждой. Да и стрелки часов на городской башне спустя несколько дней продолжают свой путь, напоминая, что как бы там ни было, жизнь продолжается.

Да, такие фильмы смотреть тяжело. Да и отрешиться от мыслей, проходящих после них, непросто. Но смотреть их нужно, потому что они напоминают о том, что мы — люди, а также о том, что не бывает чужой беды. И именно такого кино очень не хватает в современном прокате.

# Особенности национального нового года

## Фильм

**Наурыз — это главный праздник в году у многих народов Азии, отмечаемый уже более пяти тысяч лет. Весной 2017 года в прокат выйдет фильм Аскара Бисембина, состоящий из пяти новелл, которые позволят каждому зрителю поверить, что в Наурыз происходят чудеса, а все мечты сбываются. Проще говоря, помимо традиционных новогодних фильмов у казахстанцев появится свой киносимвол Наурыза.**

## Лина СОЛОВЬЕВА

Новеллы — это повести о людях. Пойманный миг. Порой насыщенный событиями, порой — ничем не примечательный. Беседа, история любви, маленькое приключение. ... Да что угодно! В последнее время кинематограф стал чаще обращаться именно к этому жанру, который настолько пришелся по душе зрителю, что многие такие фильмы стали действительно народными.

«Дикие истории», «Четыре комнаты», «Токио», «Нью-Йорк, я люблю тебя», «Париж, я люблю тебя», да в конце концов, «Елки» **Тимура Бекмамбетова**, которые в последние годы, пожалуй, потеснили с пьедестала традиционного новогоднего кино рязановскую «Иронию судьбы».

Вот такое же доброе кино о семейных ценностях, любви и настоящей дружбе, пронизанное праздничным волшебством, приводящим к исполнению желаний и исправлению ошибок, решил снять и режиссер Аскар Бисембин, который знаком зрителям по фильмам «Свадьба на троих», «Адель», «Замуж в 30», «Папины дочки».

Работа над сценарием велась около года, а результатом стало, как сказали создатели картины, очень светлое, доброе и смешное кино, смешное до слез! Кино о том, что в Наурыз действительно мечты сбываются! И так, «Наурыз.kz» — пять связанных между собой историй, произошедших с героями накануне, как это понятно из названия, праздника Наурыз.

Традиционно, независимо от того, снимают новеллы разные режиссеры или нет, у них — новелл — всегда есть одна общая деталь... Место событий («Токио», «Париж, я люблю тебя»), наблюдатель (коридорный из «Четырех комнат») или бумеранг добра («Елки»). Весенние новеллы Аскара Бисембина объединит магический браслет — символ Наурыза, исполняющий желания.

«Наши герои попадают в самые неожиданные ситуации, и до самого последнего момента непонятно, чем это все закончится... Картина получилась очень смешной, трогательной и зрелищной», — приоткрыл завесу тайны режиссер Аскар Бисембин.

В фильме 15 главных героев и десятки второстепенных и эпизодических персонажей. В съемках принимали участие сотни жителей различных регионов Казахстана. Главные роли исполнили: **Берик Айтжанов, Жанар Дугалова, Анатолий Кренжечуков, Алдабек Шалбаев, Кентал, Айкын, Жанаргуль Жаныманова, Саят Мерекеулы, Данагуль Темирсултанова, Данил Волковинский, Екатерина Дзвоник, Женис Омаров, Шарип Серик, Енлик Билялова, Саттар Ерубаяев.**



И хотя до премьеры еще далеко, на днях вышел первый официальный постер к истории под названием «Тинейджер». Главные роли в ней исполнили популярные казахстанские вайнеры **Шарип Серик** (Шако), **Женис Омаров** (Жека), а также **Антон Зайцев**, молодой талантливый режиссер государственного театра кукол г. Алматы.

Юный казахстанский вайнер, а теперь еще и актер Женис Омаров набирает все большую популярность в сети. Он покорила своим обаянием и харизмой не только казахстанскую публику, но и привлек восторг жителей Южной Кореи и Франции. Однако сам актер к своим проектам относится спокойно и популярным себя не считает. А помимо вайнерства занимается ресторанным бизнесом (да, у Жениса есть ресторан, которому он дал свое имя) и учится на втором курсе университета.

**— Женис, с чего начался твой путь в кино? И как удалось получить роль у одного из самых именитых казахстанских режиссеров?**

— Моя первая работа в кино была у казахстанского режиссера **Акана Сатаева** в фильме «Районы». Я услышал о кастинге, успешно его прошел, не сразу, конечно, поверил, но сильно обрадовался. По фильму, мой герой не очень разговорчив, но роль чуть изменили, и я смог проявить себя. Скажу сразу, не на все предложения я соглашаюсь, смотрю по сценарию, если он классный, то все остальное не важно, — я соглашусь.

**— А что насчет роли в проекте «Наурыз.kz»?**

— В нем я сыграл парнишку по имени Элиас, и это была самая каменная роль для меня. Я играл такого неунывающего парня. Проект просто супер! Аскар Бисембин — это человек, который достоин уважения. Я надеюсь, что мы еще поработаем вместе, он много чего мне дал в профессиональном плане, было классно, получилась такая команда мечты во время съемочного процесса. Роль далась мне легко, я буквально сросся со своим персонажем.

**— Но насколько я знаю, ты не только актер, но еще и ресторатор? Что приносит большую прибыль — ресторан, вайнерство или роль в кино?**

— У нас уютно, весело и недорого, хорошая кухня, вкусные донеры, шашлыки. Деньги лопатой мы не гребем пока (смеется), но жить можно. Вайнерство, роли в кино и ресторан потихоньку приносят свои плоды.

А вот для коллеги Жениса Антона Зайцева роль в проекте «Наурыз.kz» стала дебютной. В кино, во всяком случае. До этого Антон сыграл около 30 ролей в театре кукол «Зеркаль».

**— Антон, как прошел твой кинобюджет?**

— Очень приятно, что он прошел в такой хорошей компании, потому что до этого у меня были роли в театре, я играл все и всех. А в кино я пришел первый раз, так сказать, удачно зашел.

**— Каково было сниматься у Аскара Бисембина?**

— Когда мне позвонили и пригласили на кастинг, я долго и упорно отпирался, потому как в связи с плотным графиком в театре у меня не было времени. Я очень рад тому, что мой первый опыт в кино был у Аскара Бисембина, потому что он в первый же день сказал очень важную для меня вещь: «Мне важно, чтобы на съемочной площадке была дружелюбная, теплая, позитивная обстановка». И это было действительно так. Мы были одной большой семьей. С ним очень легко работать, он постоянно шутит и подбадривает.

**— Легко ли тебе было вживаться в образ отличника?**

— Огромную роль в этом сыграл Аскар, он помогал и подсказывал, как сделать лучше, подбадривал, пробовал возможные варианты. Все шло как нужно, и не было никаких трудностей. В жизни я совершенно другой человек, хотя в школе и был отличником, но никогда не был скромным и застенчивым, был заводилой. В жизни я открытый, веселый и общительный, между нами общая лишь наивность, мы одинаково, по-чистому, смотрим на мир.

**— Как тебе работало с твоими коллегами по цеху: Шако и Жекой? Они, как известно, ребята с юмором, наверняка были какие-то особенностями?**

— Как я и говорил, мы были одной семьей, так сказать, командой мечты, ребята совершенно замечательные, с ними легко работать. Они были открыты для помощи. Все подошло к проекту с большой любовью и радостью. Ребята постоянно шутили, и вся съемочная команда заливалась заразительным смехом.

**— На твой взгляд, у тебя все получилось?**

— Решать и оценивать зрителям. И потом, я всегда самокритичен к себе как к актеру, поэтому буду ждать премьеры!

Премьера «Наурыз.kz» запланирована на 10 марта и пройдет в Астане, Алматы и Шымкенте. В широкий прокат фильм выйдет с 16 марта 2017 года. Ну а до тех пор каждые две недели, начиная с 28 ноября, будет представлять одна из сюжетных линий фильма, а в канун нового, 2017 года, в кинотеатрах выйдет трейлер.

# Weekend с «Курсивь»

## Анонс

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

## Мероприятия в Алматы

### Музыкальный вернисаж

1 декабря, 19:00

Государственный музей искусств им. А. Кастеева приглашает на Музыкальный вернисаж «Казахский вальс» в честь 25-летия Независимости Казахстана и Дня Президента. Лауреат международных конкурсов **Акалтын Бекболатова** (вокал) и **Алия Исабаева** (рояль) исполнят арии из казахских опер, песни из репертуара Куляш Байсейитовой, Бибигуль Тулегеновой, Розы Баглановой и других. Место: Музей искусств Кастеева, мкр. Коктем-3, 22/1. Вход: 2500 тенге

### Евразия Барысы

1 декабря, 12:00

1 декабря в новом спортивном комплексе «Алматы Арена» пройдет международный турнир по казахскому «Евразия Барысы». «На турнире выступит немало звезд мировой борьбы,

среди которых победители и призеры чемпионатов мира и Олимпийских Игр», — говорит председатель Фонда развития казахского искусства **Арман Шураев**. Место: Алматы Арена, мкр. Алгабас-1, 7. Вход: 500–5000 тенге

### Балет «Легенды великой степи»

4 декабря, 17:00

«Легенды Великой Степи» — балет на музыку казахских композиторов, посвященный 550-летию образования Казахского Ханства. «Мы не брали за основу какую-то определенную легенду. Моей задачей было провести две линии: личную линию героев и историческую линию нашего народа. Ведь на нашей земле — да и не только на нашей — так и было: когда подступал враг, народ объединялся. И мы это выразили и пластикой танца, и музыкальной драматургией, и световой партитурой» — рассказала хореограф-постановщик **Гульжан Туткибаева**. Место: ГАТОБ им. Абая, ул. Кабанбай Батыра, 110. Вход: 1000–5000 тенге

## Мероприятия в Астане

### Опера «Турандот»

1 декабря, 19:00

В основе оперы лежит повесть азербайджанского писателя XII века Низами, которая включалась в раз-

личные европейские сборники персидских сказок XVIII века. Оттуда и почерпнул его итальянский драматург К. Готти для своей «сказки для театра». Либретто Джузеппе Адамини и Ренато Симони.

Место: театр «Астана Опера», ул. Кунаева, 1. Вход: 500–6000 тенге

### Pop Up Shop Astana

2–4 декабря, 10:00–22:00

Участниками яркого и эксклюзивного события станут уже известные многим казахстанские бренды с международной Недели моды Mercedes-Benz Fashion Week Almaty/Astana, а так же приятным сюрпризом для всех жителей и гостей нашей столицы станут приглашенные дизайнеры премиум сегмента, которые участвовали во многих мировых показах. Место: ТРЦ «Керуен», ул. Достык, 9. Вход: бесплатный

### Притча «Аманат»

2 декабря, 19:00

«Аманат» — сказание об Алпамысе Батыре — занимает особое место в богатом устном литературном наследии казахского народа. Сквозь толщу веков дошел до нас этот сказ. Из поколения в поколение казахский народ исполнял этот героический эпос в различных версиях.

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

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

# АКЦИЯ ТАРИФ «СВОБОДА»

air astana

Оставайтесь независимыми от обстоятельств. Бронируйте самый гибкий тариф «Эйр Астаны» с 25% скидкой на всех маршрутах по Казахстану.

airastana.com