

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]

**ПОТРЕБНОСТЬ/  
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 увеличится 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, Корею, 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 алюминийевые порошки и сплавы на основе алюминийевых 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 октяб-

ре нынешнего года в рамках XIII Форума межрегионального сотрудничества Казахстана и России с участием глав государств двух стран, генеральным директором АКФ «ПИТ» Санжар Кеттебеков 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). Достиженные 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 высокотехнологических 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 квартир 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. м.

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 заем 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 заем 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 заем 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 18900 займов (всего за время работы банка было выдано 123206 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» Ерболат 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 >>>

# Транспортный вопрос

## Мегполис

**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 парковки 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 основной 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 алматынцы 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 алматынцы 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-дорожное. 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 заклеймение 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 пешеходных прогулок в городе, по улицам которого после снегопада нельзя передвигаться без риска сломать ноги, согласится, нелегко. Эксперты считают, что причиной всему непрыгкая растительность 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 предпочитают 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 — экология. 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 Мясной союза предлагает предпринимателям объединяться в кооперативы. По его мнению, объемы требуемого производства можно распределить между откороченными 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 несостоятельными рынками.

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 диктует 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 перегрузки 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, пьем 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

Во 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.

«Дегградация 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 к работе 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? Сядь в автобус на газовом топливе, знать 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.





## 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 суда, 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 присутствии 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 в том, 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 ТУКНАБАР24

24 ХАБАР

# Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

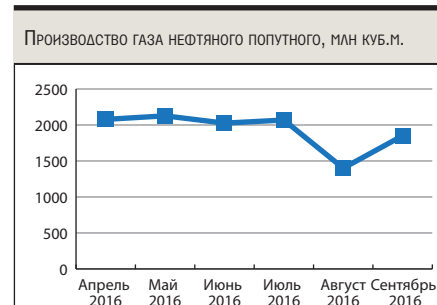
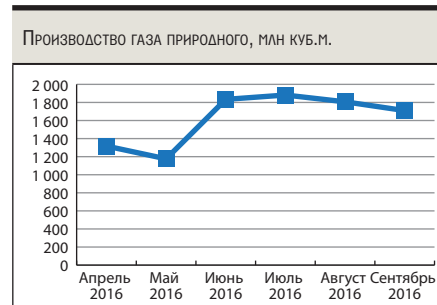
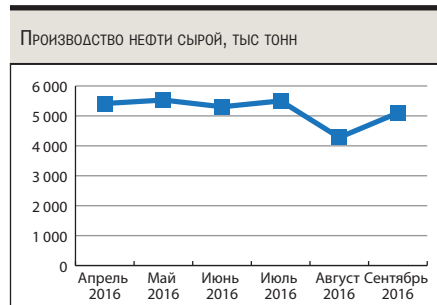
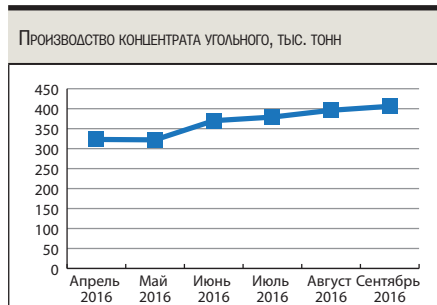
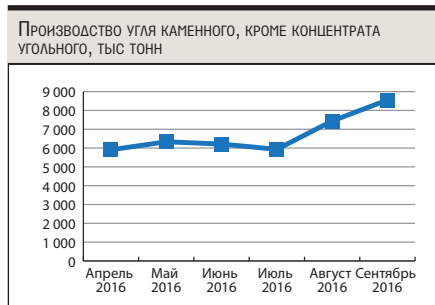
№ 43 (673), ЧЕТВЕРГ, 1 ДЕКАБРЯ 2016 г.

**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 госоргане.

«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 процедуру банкротства и выплаты долга кредиторам организаций, в том числе ТОО «Сага Крик Голд Компани», — поясняют в госоргане.

«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 процедуру банкротства и выплаты долга кредиторам организаций, в том числе ТОО «Сага Крик Голд Компани», — поясняют в госоргане.

«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 процедуру банкротства и выплаты долга кредиторам организаций, в том числе ТОО «Сага Крик Голд Компани», — поясняют в госоргане.

### 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%.

кынефтегаза» на разведку и добычу углеводородного сырья, а также на 100% доли участия в уставном капитале и на все движимое и недвижимое имущество компаний.

Между тем, согласно веб-сайту информационно-правовой системы «Эдilet», «в 2011 году постановлением правительства Министерству юстиции было выделено из резерва Правительства Республики Казахстан, предусмотренного в республиканском бюджете на 2011 год на неотложные затраты, денежные средства в сумме эквивалентной 1000000 (один миллион) долларам США по рыночному курсу обмена валюты на день выдачи для оплаты услуг по представлению интересов Республики Казахстан по арбитражному разбирательству, инициированному Анатолием и Габриелем Стати, компаниями Ascot Group S.A. и Terra Raf Trans Trading Ltd против Республики Казахстан».

Вместе с тем, в письменном ответе официального ведомства на запрос указывают, что «Министерство юстиции РК с учетом необходимости привлекает юридических консультантов, с которыми заключаются договоры на оказание комплекса юридических услуг по представительству и защите интересов Республики Казахстан в арбитражных и судебных органах. Согласно взаимным договорным обязательствам с юридическими консультантами, предмет и сумма договора является конфиденциальной информацией и не подпадает разглашению третьим лицам», — указывается в письме министерства.

Как ранее сообщалось в казахстанских СМИ, за последние шесть лет обеспечено вынесение решений в пользу Республики Казахстан по шести арбитражным разбирательствам, по которым отклонены иски о вынесении требований на сумму 9,4 млрд долларов. «Например, в 2012 году Арбитражный трибунал Международного центра по урегулированию инвестиционных споров вынес решение в пользу Республики Казахстан по инвестиционному иску компании Caratube International Oil Company на 1,2 млрд долларов США», — информируют в ведомстве.

«В среднем инвестиционный арбитражный спор длится 3–5 лет. В настоящее время в производстве находятся 11 арбитражных разбирательств, по которым сумма исковых требований составляет порядка четырех миллиардов долларов США», — отмечают в ведомстве.

## 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 выручка 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 несельскохозяйственных 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

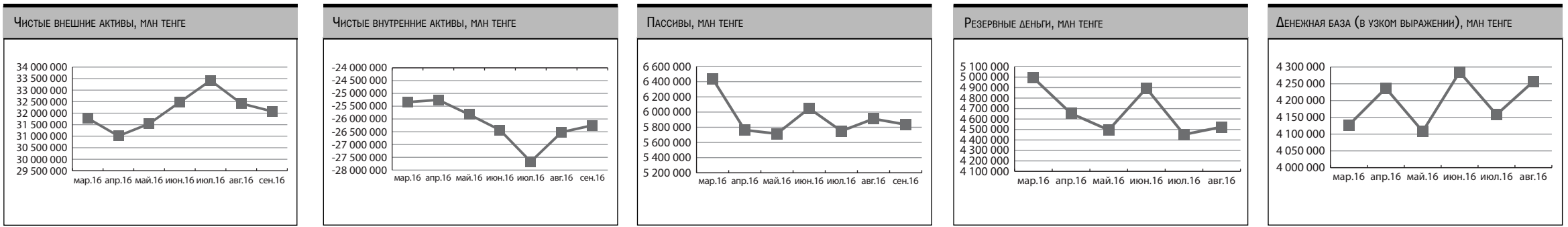
работу по повышению эффективности инструментов поддержки инноваций, исходя из потребности предприятий реального сектора экономики для обеспечения их конкурентоспособности.

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



## Приватизация «Эйр Астаны» – уравнение с неизвестными

**IPO**

**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 откладыванием приватизации национально-го авиаперевозчика в долгий ящик вновь повторится.**

поделился 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 особых проблемных долгов и проблем. Приватизировать благополучный актив без острой необходимости по меньшей мере странно. В этом свете есть вероятность, что IPO здесь просто не состоится, а в нем нет смысла». Говоря о прибыльности компании, отметим, что за прошлый год чистая (неаудированная) прибыль «Эйр Астана» 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 приводит к сложному плану 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 Астана» 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 в 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 отдавать 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.

## Зачем банки идут на рефинансирование кредитов?

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 наставлении на продажу 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.

**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 совою долю продадут 50% акций. Напомним, на сегодня акциями авиакомпании 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», —

<<< стр. 8

| 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 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».

## 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.**

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.

### Через три года — собственное жилье

Чтобы получить действительно доступный заем, нужно стать вкладчиком ЖССБК и начать накапливать на депозите средства. Таковы условия системы жилтстройсбережений (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.

### Статистика отражает эффективность

Банк за время своей работы помог улучшить жилищные условия более чем 123 тыс. казахстанских семей, выдав 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.

**Қолайлы рейстерді орындаңыз: Сoverшайте 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.



# 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 устройству 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, внедряя 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, занимающуюся 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. Какую 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 перестраивать 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 этот 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 разгружать 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 для 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. Борьба 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 погибли, 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.



В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

## АКЦИЯ ТАРИФ «СВОБОДА»

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

air astana

airastana.com

# 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!

Итак, «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 Кренжучков, 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 Астана 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 кафельная 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 позволили 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 дружеская, 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 азальным 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 Адами 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 узбекском 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