

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 14 (690)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 14 (690), ЧЕТВЕРГ, 4 МАЯ 2017 Г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
ИНТЕРВЬЮ С ПОСЛОМ
ИЗРАИЛЯ

02

ИНВЕСТИЦИИ:
«АЛРОСА» –
НЕБО В АЛМАЗАХ

04

ИНВЕСТИЦИИ:
ВАЛЮТНЫЙ
ОБЗОР

04



HI-TECH:
КАЗАХСТАНСКИЙ
IT-РЫНОК
ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ

06

*** Бриф-новости**

Общественное наблюдение

С выходом известного политолога Досыма Сатпаева из общественного совета при ЕНПФ в Казахстане все больше стали говорить о целесообразности создания подобных объединений при госорганах. Эксперты считают, что в работе общественных советов в стране не решен ряд проблемных вопросов.

>> 2

Бизнес требует стабильности

Национальная палата предпринимателей предлагает снизить уровень агрессивности казахстанского законодательства по отношению к бизнесу, обеспечить доступ к закупкам квазигосударственного сектора с тем, чтобы к 2050 году достигнуть ожидаемого роста доли малого и среднего бизнеса в ВВП страны на уровне 50%.

>> 3

Операция «Итерация»

В Алматы прошла первая в Казахстане конференция IDC and Microsoft Business Solutions Day, на которой было представлено новое поколение интеллектуальных бизнес-приложений Dynamics 365. Эксперты по IT и бизнес-аналитике рассказали об опыте и перспективах применения современных облачных когнитивных сервисов.

>> 6

Финтех просит создать правила игры

Действующие игроки на рынке финтеха ратуют за усовершенствование законодательных норм Казахстана, которые бы устанавливали для всех единые правила игры. По мнению участников рынка, законодательные нормы необходимы, потому что при появлении новых игроков рынок будет расширяться, и если не будет единых правил, рынок может провалиться в хаос.

>> 7

Что мешает KASE?

Фондовая биржа на сегодняшний день является слабым посредником для бизнеса и крайне нуждается в институциональных инвесторах на рынке. Средства инвесторов, по словам представителей биржи, инвестированы опосредованно через БВУ и институты развития, тогда как нужно сократить расходы на финансирование за счет прямых инвестиций через биржу.

>> 9

Госкомпании лишатся приоритета

Государственные компании, занимающиеся разведкой и разработкой твердых полезных ископаемых (ТПИ), не будут иметь приоритета при получении прав недропользования после вступления в силу Кодекса о недрах, сообщил корреспонденту «К» в кулуарах VIII горнопромышленного форума «Майнекс-Центральная Азия-2017» в Астане вице-министр по инвестициям и развитию (МИР) Казахстана Тимур Токтабаев.

>> 10

Обучение non-stop

Современные компании все больше нуждаются в HR-специалистах, которые помогли бы персоналу повысить свою конкурентоспособность. Эксперты сходятся во мнении, что наемным работникам нужно быстрее адаптироваться к стремительному развитию цифровых технологий и постоянно изучать что-то новое, иначе они просто окажутся невостребованными на рынке труда.

>> 11

Роуд-шоу активов «Самрук-Казыны»

АО «Самрук-Казына» планирует продать 215 своих компаний

Приватизация

Компании, входящие в группу Фонда национального благосостояния «Самрук-Казына», приняли участие в роуд-шоу для локальных инвесторов, прошедшем в Алматы. 48 компаний будут реализованы в приоритетном порядке с учетом рекомендаций независимых консультантов, а 167 планируется приватизировать преимущественно посредством электронного аукциона. При этом предполагается, что среди инвесторов будет треть иностранных, треть локальных и треть совместных предприятий.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Последствия трансформации

Управляющий директор по стратегии и управлению портфелем активов АО «Самрук-Казына» Балжит Каур Гревал описала перспективы группы компаний фонда. По ее словам, основная цель — переход к роли активного инвестора. «Это значит, что мы управляем своими компаниями исходя из подхода портфельного управления — определяем benchmark, устанавливаем критерии и проводим мониторинг с механизмом управления рисками и вознаграждением. В последние два года прилагались усилия по трансформации, направленные на то, чтобы наши компании вводили новые технологии, новые процессы и улучшали качество наших сотрудников во всей цепочке группы компаний. То есть, когда инвестор станет вкладывать в наши компании, он будет вкладывать не только в текущую стоимость, но и в будущую», — пояснила Балжит Каур Гревал.

«И вот сейчас мы переходим к следующему этапу нашей эволюции — предприватизационному. При этом мы еще не на этапе исполнения нашей трансформации, а только создаем стоимость наших компаний и улучшаем наш человеческий компонент, обновляем свой менеджмент. Сейчас наши компании находятся в «сладком» моменте приватизации в экономике Казахстана: мы становимся профессиональной компанией, управляющей инвестициями, и будем создавать стоимость как для себя, так и для наших инвесторов», — добавила она.

По словам г-жи Гревал, совет группы компаний уже одобрил шесть стратегических инициатив, которые будут выполняться с 2017 по 2021 годы. Первоочередная цель — усилить управление портфелем. Это планируется делать посредством введения так называемой модели DCF (discounted cash flow — ред. «К»), которая позволит лучше вести менеджмент по управлению активами. Затем — выполнить план приватизации, а также реализовать процесс трансформации и достигнуть того, чтобы компании группы в результате сохранили свою ценность. Далее — продолжать инвестировать в новые сектора, катализировать новую индустрию и обеспечить «экономику масштабов». В дальнейшем стратегическая задача — осуществить переход группы компаний фонда к роли активного инвестора, что «позволит лучше управлять портфельными компаниями». И, наконец, обеспечение финансовой устойчивости.

Основы продаж

Управляющий директор по оптимизации активов АО «Самрук-Казына» Берик Бейсенгалиев пояснил, что презентация компаний группы в Алматы в большей мере ориентирована и нацелена на локальных инвесторов (в том числе и на международных), на тех, кто заинтересуется стратегическими



Привлеченные деньги планируется направить на реализацию новых проектов и развитие отраслей



«В группе фонда в 2014 году было порядка 600 компаний с разным уровнем управления. Такой машиной управлять очень сложно и неэффективно. В рамках программы трансформации на начало этого года группа фонда включила уже 400 компаний семи уровней управления»

Берик Бейсенгалиев,
управляющий директор
по оптимизации активов
АО «Самрук-Казына»

активами и желает войти в капитал или приобрести те компании, которые находятся в перечне по приватизации.

По его словам, цель встречи — предоставить инвесторам информацию об активах «Самрук-Казыны». В стране в 2016 году начата пятилетняя программа приватизации, к которой готовится порядка 800 активов. Среди этих активов 215 принадлежат фонду «Самрук-Казына». Активы должны быть приватизированы к 2018 году, кроме тех, которые готовятся к выводу на IPO, проведение которого запланировано в три этапа. На первом этапе планируется вывод компаний «Эйр Астана» и «Казатомпром», во втором — «КазМунайГаз» и «Самрук-Энерго», на третьем — «Казахстан Темир Жолы» и «Казпочта».

«Мы хотим полностью вывести на рынок весь непрофильный бизнес, который тянет группу фонда назад. В группе фонда в 2014 году было порядка 600 компаний с разным уровнем управления. Такой машиной управлять очень сложно и неэффективно. В рамках программы трансформации на начало этого года (1 января) группа фонда включила уже 400 компаний семи уровней управления. К концу 2017 года мы планируем оставить 300 компаний с четырьмя-пятью уровнями управления. То есть, цель — улучшение управления всей группой компаний», — говорит Берик Бейсенгалиев.

Он добавил, что привлеченные средства планируется направить

на реализацию новых проектов и развитие новых отраслей. Основные деньги будут вырваны после проведения IPO, то есть после 2020 года.

«Говорить о каких-то конкретных цифрах без проведения оценки очень сложно. Но ориентировочно после 2020 года, после проведения всех мероприятий в рамках приватизации, после реализации 215 компаний и IPO, мы планируем выручить порядка \$6–7 млрд в течение пяти лет. Это зависит от цены на ресурсы и от состояния рынка на тот момент, — цена может варьироваться», — пояснил спикер.

Как подчеркнул управляющий директор АО «Самрук-Казына», главная цель всей этой работы — снижение участия государства в экономике страны и доведение до уровня, сопоставимого с развитыми государствами, предоставление частному сектору возможности конкурировать, развиваться и стать драйвером казахстанской экономики.

«На сегодняшний день работа идет полным ходом. Порядка 124 компаний уже вышло из состава «Самрук-Казыны». Преимущественно компании реализовывались на электронной площадке Министерства финансов. Это очень хорошая, прозрачная площадка с минимальным присутствием человеческого фактора. Но при этом есть и другие способы реализации, потому что реестр не выставляет каких-либо условий продажи, кроме цены. А среди наших активов много таких, где заложена социальная важность. И мы должны выставить требования по сохранению рабочих мест, по сохранению профиля, по инвестированию в части природоохранных мероприятий, по расширению производства. Эти условия закладываются при других способах реализации и предусматриваются в договорах купли-продажи и при выставлении условий продажи», — рассказал г-н Бейсенгалиев.

При этом он пояснил, что есть перечень стратегических и инфраструктурных активов, типа «Казактелекома», которые хоть и будут выводиться на IPO, но контроль над ними планируется сохранить. Если же актив сравнительно небольшой, как в случае с сервисными компаниями, то его выводят на электронный аукцион, где основной принцип — ценовой параметр. «После покупки этих активов мы можем только смотреть со стороны, но не имеем права вмешиваться», — уточнил управляющий директор по оптимизации активов АО «Самрук-Казына».

При этом, как говорит Берик Бейсенгалиев, недавно в процесс приватизации внесена важная корректива, благодаря которой у инвесторов есть возможность приобретения актива с отсрочкой. «Было очень много запросов со стороны инвесторов, от НПП «Атамекен» внести такое положение. И недавно на совете директоров в наши условия по реализации были внесены изменения, сегодня отсрочка возможна до трех лет. Однозначно сумма будет индексироваться на ставку рефинансирования».

Также Балжит Каур Гревал сообщила, что фонд недавно закончил успешное роуд-шоу в Нью-Йорке и Лондоне, и сделала прогноз по экономике группы компаний и Казахстана. «Те усилия, которые предпринимает «Самрук-Казы-

на», свидетельствуют не только о наших компаниях, портфеле, но еще и об экономике Казахстана. Сейчас мы видим постепенное восстановление цен на нефть. Экономика Казахстана будет продолжать расти с показателями 2,5–3% в течение следующих пяти лет. К 2020 году она вырастет до \$90 млрд. Плюс Казахстан вносит 60% от ВВП всей Центральной Азии. То есть, мы видим положительные показатели по экономике для наших инвесторов. Есть ближневосточные фонды, есть фонды из Европы, России, Китая. И риторика наших инвесторов такова, что они очень заинтересованы во всех наших портфельных компаниях и в целом в перспективах экономики Казахстана».

2 >>



ВЛАСТЬ/БИЗНЕС

«Израильский бизнес ждет расширения казахстанского экспорта в Китай»

Сотрудничество

В Алматы на прошлой неделе прошло несколько бизнес-форумов, организованных посольством Израиля с участием представителей израильского и казахстанского бизнеса. Но посольство занимается не только политикой и бизнес-контактами. К двадцатипятилетию дипломатических отношений между нашими странами приурочен концерт Jazzystan Meets Israel с участием музыкантов из Тель-Авива. Посол Израиля Микаэль Бродский рассказал об интересах бизнеса его страны в нашем регионе.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

— Господин посол, расскажите, пожалуйста, о проведенном вашим посольством бизнес-мероприятии.

— Мы провели два бизнес-форума: с предпринимателями Алматы и Алматинской области. Израильские компании представляли три основных направления, по которым мы работаем в Казахстане многие годы. Это сельское хозяйство, медицина и безопасность. Приехало несколько интересных компаний, которые предлагают технологии, и они должны быть очень востребованы в вашей стране. В сфере сельского хозяйства — это капельное орошение, теплицы, молочное и мясное производство. Если говорить о медицине, это обучение врачей в Израиле, организация управления в медицинских учреждениях, а также возможности инвестиций в здравоохранение. Что касается безопасности, это гражданская сфера — safe city, smart city. Были очень интересные встречи, и надеюсь, что-то из этого получится.

Этот форум прошел совместно с акиматами Алматы и Алматинской области. Вообще же мы провели пять бизнес-форумов за последний год: в Астане в декабре прошлого года во время визита премьер-министра Биньямина



Если китайский рынок будет открыт для сельхозтоваров из Казахстана, для израильтян это будет дополнительным стимулом для работы с местными партнерами

Нетаньяху проходил израильско-казахстанский форум, также мы проводили такие мероприятия в Южном Казахстане (Шымкент), в Актобинской области (Актобе). На бизнес-форуме в Алматы, в котором участвовало пятнадцать наших компаний, был подписан меморандум о сотрудничестве между израильской компанией Airspan Networks, которая занимается безопасностью и информационными технологиями с местными партнерами. Также были намечены другие проекты. Но это уже дело бизнеса. Мы же свою работу провели: организовали возможности для встреч бизнесменов.

— Есть ли какие-то итоги по подобным встречам в прошлые годы?

— Есть проекты, которые находятся на разной стадии реализации по капельному орошению, медицине и безопасности. Есть очень интересный давний проект в Шымкенте по производству индустриальных, фабрика «Ордабасы кус», созданная по израильской технологии и с израильскими породами птицы, она покрывает сто процентов рынка этой продукции в Казахстане.

Также нужно отметить участие нашего почетного консула Сергея Терещенко, бывшего премьер-министра Казахстана. Он активно участвует в бизнес-форумах. И он сам продвигает израильские технологии в Казахстане, особенно в сельском хозяйстве. У него большие планы именно в этой сфере. И, на мой взгляд, нужно

рассматривать китайский рынок как перспективный для экспорта сельскохозяйственной продукции. Речь идет и о мясе птицы, и о мясомолочной продукции либо с использованием израильских технологий, либо с привлечением израильских инвестиций. Если китайский рынок будет открыт для сельхозтоваров из Казахстана, для израильтян это будет дополнительным стимулом для работы с местными партнерами. Это могут быть разные формы сотрудничества — и совместные предприятия, и трансфер израильских технологий, и консалтинг, и прямые инвестиции. Самое главное, что есть колоссальный рынок сбыта, и есть большой потенциал. Израильские компании готовы поставлять свои технологии,

Товарооборот с Израилем

Объем взаимного товарооборота Казахстана с Израилем за январь-декабрь 2016 года составил \$301,9 млн, из них экспорт составляет \$235,5 млн, импорт — \$66,3 млн. За 12 месяцев 2015 года экспорт составил \$219,073 млн, импорт — \$92,034 млн.

Основными статьями казахстанского экспорта являются минеральное топливо, нефть, соль и сера, летательные аппараты, драгоценные металлы, злаки. Основными статьями импорта являются: электрические машины и оборудование, ядерные реакторы, котлы и механические устройства, оптические инструменты и аппараты, продукты переработки овощей и удобрения.

За период с 2005 года по первое полугодие 2016 года валовый приток прямых инвестиций из Израиля в Казахстан составил \$213,3 млн. Основная область инвестиций — это агропромышленный комплекс и нефтегазовый сектор. За период с 2005 года по первое полугодие 2016 года валовый отток прямых инвестиций из Казахстана в Израиль составил \$13,5 млн.

За последнее время в Казахстане совместно с израильскими партнерами реализовано 7 новых проектов на общую сумму \$86,5 млн в сфере информационно-коммуникационных технологий: производство печатных плат для электронных устройств; финансов и страхования.

готовы открывать здесь производства, и об этом тоже шла речь. Например, вместо того, чтобы ввозить уже готовые системы капельного орошения, их можно здесь производить. Это и создание рабочих мест, и инвестиции в экономику Казахстана. Но это будет возможно при условии наличия рынка. Так, у Казахстана территории огромные, а население небольшое, и транспортировка сложная, тогда как с Китаем все понятно.

— Насколько я помню, лет пятнадцать в Казахстане израильские компании продвигают капельное орошение, но о больших победах не слышно...

— Как раз-таки много где приживается. Не обо всем мы знаем, но во многих регионах капельное орошение активно применяется.

— Проводился ли анализ, какие израильские технологии могут быть востребованы в Казахстане?

— Я думаю, что любые. Особенно в свете направления на модернизацию, о которой говорил президент Нурсултан Назарбаев. Израиль — это та страна, которая с одной стороны готова делиться

технологиями, с другой стороны, у нас нет никаких интересов, кроме сферы бизнеса.

— Помимо озвученных вами направлений у нас были активные взаимоотношения в сфере военно-промышленного комплекса. Как сейчас обстоит с этим?

— Контакты продолжаются. К сожалению, никакими подробностями поделиться не смогу. Также у наших стран актуальная тема борьбы с террором. У Израиля огромный опыт в этой сфере, и у наших стран налажено сотрудничество в плане безопасности гражданского населения, аэропортов, транспорта, границ — по всем направлениям.

— Как это все происходит? Консультации и обмен отдельными услугами?

— По-разному. Это может быть и на уровне G2G, то есть, государственных отношений, и на уровне экспертов, технологий, частных компаний. Есть обмен опытом, сюда довольно часто приезжают израильские эксперты. Не всегда, может быть, об этом пишут. Но это максимум, что я могу сказать.

Общественное наблюдение

Дискуссия

С выходом известного политолога Досыма Сатпаева из общественного совета при ЕНПФ в Казахстане все больше стали говорить о целесообразности создания подобных объединений при госорганах. Эксперты считают, что в работе общественных советов в стране не решен ряд проблемных вопросов.

Ербол КАЗИСТАЕВ

Всего через два месяца после создания общественного совета при ЕНПФ его лидеры Досым Сатпаев, Рахим Ошакбаев и Бота Жуманова покинули его. Первый, стоит отметить, возглавлял объединение. По словам самого политолога, у некоторых активистов были принципиальные разногласия с руководством ЕНПФ в том, чем именно должен заниматься данный общественный совет.

«У нас все чаще стали возникать принципиальные разногласия с ЕНПФ по поводу того, чем должен заниматься Общественный совет, в каком направлении двигаться и какие вопросы поднимать. Изначально сама идея создания данного совета, несмотря на ее спорность и скептицизм многих, показала для меня одной из интересных (возможно, слишком оптимистических) возможностей превратить данный совет в новую публичную площадку, где поднимались бы неудобные вопросы, которые касаются развития всей пенсионной системы Казахстана, и предлагались бы решения существующих проблем, в первую очередь, с точки зрения простых вкладчиков. Тем более, с политической точки зрения, неэффективная, непрозрачная пенсионная система — это потенциальная социальная бомба, которая может рано



Общественные советы уделяют мало внимания вопросам коррупции

или поздно взорваться. Это один из тех оголенных нервов социально-экономической конструкции всего государства, который сейчас вызывает большое раздражение у многих граждан», — написал в своем блоге в Facebook Досым Сатпаев.

Член общественного совета при ЕНПФ от Федерации профсоюзов РК Жумагуль Тажибекова сообщила, что объединение продолжило свою работу и в скором времени будет избран новый председатель. «Да, спасибо Сатпаеву Досыму, что он много сделал, и, как уже сказали, «раскрутил маховик». Спасибо. Все-таки надо было бы довести начатое дело до конца. Но свято место пусто не бывает. Общественный совет АО «ЕНПФ» продолжит свою работу в прежнем оперативном режиме. И уже в конце мая проведет совещание, будет избран новый председатель». Члены Совета продолжают свою нелегкую работу, каждый член Совета постарается внести свою лепту в улучшение работы по сохранению капиталов вкладчиков, также есть отдельные предложения от членов Общественного совета — внести изменения в пенсионное законодательство по обеспечению эффективности работы всей пенсионной системы. Я призываю всех членов Совета, сплотившись, выполнить с честью

возложенную на них миссию», — заявляет Жумагуль Тажибекова.

Стоит отметить, что в самом законе «Об общественных советах» целью общественных советов провозглашается выражение мнения гражданского общества по значимым вопросам. А задачами являются представление интересов гражданского общества и учет мнения общественности при обсуждении и принятии решений на республиканском и местном уровнях, развитие взаимодействия центральных и местных исполнительных органов и органов местного самоуправления с гражданским обществом, а также организация общественного контроля и обеспечение прозрачности деятельности центральных и местных исполнительных органов и органов местного самоуправления.

Заместитель председателя Агентства по делам государственной службы и противодействию коррупции РК Алик Шпекбаев сообщил, что общественные советы в стране не уделяют достаточно внимания вопросам коррупции. «Вопросы противодействия коррупции вообще не рассматриваются. Между тем мы делаем ставку именно на сильное проактивное гражданское общество».

3 >>

Роуд-шоу активов «Самрук-Казыны»

<< 1

Улучшение активов

Между тем организаторы мероприятия целенаправленно акцентировали внимание как инвесторов, так и прессы на крупнейшем своем активе — компании «Казахстан Темир Жоль».

Председатель правления АО «НК «Казахстан Темир Жоль» (КТЖ) Канат Алпысбаев активно делился новостями компании.

Так, по его словам, КТЖ поставила перед собой амбициозную задачу по увеличению транзитных контейнерных перевозок до двух миллионов контейнеров в год в европейском направлении. «На протяжении всех прошлых лет президент и правительство Казахстана уделяли огромное значение работе по развитию транспортно-логистической инфраструктуры. На сегодняшний день, если говорить о железной дороге, мы имеем замкнутую сеть, которая позволяет нам обеспечивать перевозки экспортных, импортных и транзитных сообщений. При этом сроки высылки и играют очень важную роль. Если говорить, например, о новой ветке, соединяющей восток и запад Казахстана, — это железнодорожная линия Жезказган — Бейнеу, — то мы сократили порядка 1 тыс. км от границы Китая до Каспия. И, при этом наполнении инфраструктуры, нам необходимо повышать компетенцию по привлечению грузооборота», — говорит Канат Алпысбаев.

По словам главы «КТЖ», в прошлом году зарегистрировано увеличение грузооборота на два порядка по сравнению с 2011 годом по направлению Китай — Европа — Китай. И в текущем году ожидается увеличение не менее чем в два раза по сравнению с прошлым годом.

Кроме того, компания отрабатывает новые маршруты. В част-

ности, есть перспективы контейнерных перевозок в Турцию из Китая. «В этом году мы ожидаем организации более пятидесяти контейнерных поездов — уже есть пакет перевозчиков, готовых участвовать в этом проекте. И, как я отмечал ранее, после запуска железнодорожной линии, соединяющей Грузию и Турцию, этот процесс только ускорится», — сообщил спикер.

Также в КТЖ отработывается увеличение грузопотока из Юго-Восточной Азии (Япония, Южная Корея и другие). Сегодня, по словам предправления КТЖ, все грузы на этом направлении перевозятся морским транспортом, все перевозки идут через Финляндию, Россию. При этом отправители — такие крупные производители, как Toyota, Nissan и другие. И, поскольку КТЖ около двух лет назад создано совместное предприятие в порту Ляньюньган (КНР), теперь появилась возможность запуска регулярных так называемых контейнерных поездов, которые идут строго по расписанию, за счет консолидации мелких грузопотоков из сопредельных стран. Более того, в КТЖ смогли убедить поработать через порт Ляньюньган (маршрут: через Китай, станцию Алтынколь в Казахстане и далее в Узбекистан) компанию «Уздэу», с поставками комплектующих для автомобилей. Ранее этот автопроизводитель работал также через дальневосточные порты.

Кроме того, нацкомпания расширяет и внутренние пассажирские перевозки. Так, в рамках подготовки к выставке «Экспо-2017» планируется запустить 14 дополнительных маршрутов, связывающих все областные центры. Алпысбаев предположил, что половина из них будет основана на скоростном режиме. Также, по мере выпуска подвижного состава, запланировано увеличение скоростных маршрутов в рамках утвержденной программы по связыванию с областными центрами. Это будут вагоны в новом формате — с более широким кузовом, соответственно, с большим комфортом. Помимо этого, планируется обновление пригородных поездов с использованием технологий на заводе «Тулпар».



«Экономика Казахстана будет продолжать расти с показателями 2,5–3% в течение следующих пяти лет. К 2020 году она вырастет до \$90 млрд».

Управляющий директор по стратегии и управлению портфелем активов АО «Самрук-Казына» Балзжит Каур Трехвал

вижного состава, запланировано увеличение скоростных маршрутов в рамках утвержденной программы по связыванию с областными центрами. Это будут вагоны в новом формате — с более широким кузовом, соответственно, с большим комфортом. Помимо этого, планируется обновление пригородных поездов с использованием технологий на заводе «Тулпар».

В рамках роуд-шоу-г-н Алпысбаев отметил, что компания, помимо приватизационных направлений, готова сотрудничать по разработке совместных решений, а также по инвестициям за рубеж. Интерес представляют как сопредельные страны, так и дальше зарубежье. Цель — создать опорные базы, способные стать точками консолидации и дистрибуции грузопотоков, которые транзитом пойдут через Казахстан.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Alteco Partners»

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

Тел./факс: +7 (727) 232-45-55.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

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

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

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

Реклама на сайте: Ахат КИТЕБАЕВ Тел. +7 771 477 01 01, a.kitebaev@kursiv.kz

Редакция: «Власть и бизнес» Ербол КАЗИСТАЕВ «Компании и рынки» Анна ШАТЕРНИКОВА «Банки и финансы» Мария ГОРБАЕВА «Индустрия» Донъяр СЕРИКОВ «Культура и стиль» Елена ШТРИТЕР

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

Технический редактор: Олеся ТРИТЕНКО

Корректорское бюро: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО

Елена ГРИБАНОВСКАЯ

Елена ШУМСКИХ

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

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

Корреспонденты в г. Астана: Ербол КАЗИСТАЕВ

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

Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан.

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

Отпечатано в типографии РПНК «Азур».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

Бизнес требует стабильности

Диалог

Национальная палата предпринимателей предлагает снизить уровень агрессивности казахстанского законодательства по отношению к бизнесу, обеспечить доступ к закупкам квазигосударственного сектора, с тем чтобы к 2050 году достигнуть ожидаемого роста доли малого и среднего бизнеса в ВВП страны на уровне 50%.

Мадина МАМЫРХАНОВА

Перед бизнесом президентом страны поставлена амбициозная задача: к 2050 году более 50% производства нашего ВВП должно быть создано нашим малым и средним бизнесом. На сегодня ими производится 25%.

«Уже понятна динамика, с каким темпом роста надо расти, для того чтобы достичь этих показателей. То есть работать нам придется достаточно активно», — отметил председатель президиума НПП «Атамекен» Тимур Кулибаев в мажилисе в ходе своего выступления на расширенном собрании фракции партии «Нұр Отан» по вопросам развития предпринимательства в Казахстане.

При этом, по его словам, в Казахстане созданы хорошие условия для ведения бизнеса. Об этом говорит микрокредитование, которое предоставляется в рамках «Дорожной карты бизнеса — 2020» (до 10 млн тенге под 6% годовых), «Дорожной карты занятости — 2020» (до 3 млн тенге под 5% годовых), инструментов НУХ «КазАгро» (кредитование через МКО до 3 млн тенге под 9,5–12% годовых).



НПП планирует сократить количество контрольно-надзорных функций на две трети

Также НПП «Атамекен» при поддержке правительства реализует два пилотных проекта — «Bastau Бизнес» и «Bastau Кәсіп». Продолжительность обучения по «Bastau Бизнес» — один месяц, что превышает продолжительность других программ обучения бизнесу в 6–10 раз. На сегодня только в рамках первого потока обучения (в каждом районе предусмотрено 6 этапов до конца т. г.) проходят обучение 3258 человек.

Немаловажным фактом является реформирование разрешительной системы. В итоге количество разрешений и лицензий сокращено в 3 раза — с 1600 до 450. При этом оставшиеся разрешения закреплены законодательно, что лишает чиновников возможности инициировать новые разрешения.

НПП намерена эту же практику использовать при анализе контрольно-надзорных функций.

«Сегодня 60 ведомств ведет 28 тыс. контрольно-надзорных функций. Возможно, в крупных компаниях, у которых есть юридические отделы, и в состоянии следить за таким количеством контрольных и надзорных обязательств, но МСБ не в состоянии держать штат сотрудников, а тем более держать в голове такое огромное количество требований», — посетовал Тимур Кулибаев.

По его данным, палатой была инициирована ревизия всех контрольно-надзорных функций государства. В результате только по линии санитарнонадзора достигнуто сокращение требований на 80%.

Но останавливаться на достигнутом палата не собирается. Их цель — сократить на две трети количество контрольно-надзорных функций.

Следующим шагом станет снижение уровня «агрессивности

и репрессивности» отечественного законодательства по отношению к бизнесу с целью поддержки добросовестных предпринимателей, которых большинство, а также обеспечение стабильности законодательства.

«Мы сегодня всех призываем к инвестиционной деятельности, но ее невозможно просчитать, если ты не понимаешь, как будет работать Налоговый, Экологический и Таможенный кодексы. К примеру, в Кодекс об административных правонарушениях за последние 3 года внесено 500 изменений, в Налоговый кодекс за 9 лет внесено 2,5 тыс. изменений, а в Экологический кодекс — 500 изменений. Понятно, что в таких условиях планировать долгосрочные инвестиции практически невозможно. Инвесторам требуется понимание, как будет выглядеть экономическая среда в будущем», — сказал Тимур Кулибаев.

В свою очередь заместитель председателя правления НПП «Атамекен» Нуржан Альтаев отметил необходимость поддержки отечественных товаропроизводителей и повышения уровня их конкурентоспособности.

Аргументировал он свое предложение статистикой: темпы роста экономики Казахстана продолжают падать уже на протяжении трех лет и за 2016 год рост составил 1%. Это самый низкий показатель роста экономики начиная с 1999 года. При этом доля обрабатывающей промышленности в ВВП страны увеличилась за последние два года и достигла уровня четырехлетней давности — 10,7%.

«Последние три года у нас идет серьезный спад промышленного производства. С 2015 года во всех отраслях, за исключением

химической и строительной промышленности, зафиксировано существенное сокращение производства. В 2016 году в легкой, химической, машиностроительной, строительной отраслях наблюдается снижение производства по сравнению даже с тем же

«Мы видим, что объем закупок 2016 года составил 8,3 трлн тенге. Это огромная сумма денег, и если на системном уровне использовать этот ресурс, это станет мощнейшим стимулом для развития отечественного производства», — отметил г-н Альтаев и добавил: — Проанализировав имеющиеся данные по планам закупок на 2017 год, мы посчитали, что всего объем закупок по восьми указанным отраслям составляет порядка 1,5 трлн тенге. И это только закупки товаров. Три четверти от этого объема (более 1 трлн тенге) приходится на закупки товаров машиностроения и металлообработки и продукции нефтепереработки. Самая минимальная сумма составляет 12,6 млрд тенге — на закупки мебели, но даже эта сумма является очень привлекательной для отечественных производителей мебели.

Чтобы сделать желаемое возможным, Нуржан Альтаев предлагает в законе «О совершенствовании государственных закупок» установить ответственность за несвоевременное, неполное опубликование планов закупок и нарушение правил проведения закупок в квазигосударственном секторе. Определить конкретную дату размещения плана закупок, а также осуществить переход на электронный формат во всех секторах закупок и сформировать единый реестр потенциальных поставщиков.

«Предлагаемые меры позволят увеличить до 13,1% долю обрабатывающей промышленности в ВВП и будут способствовать ежегодному приросту ВВП в 1%», — уверен г-н Альтаев.

500 изменений

Внесено в Кодекс РК об административных правонарушениях за последние 3 года, в Налоговый кодекс за 9 лет внесено 2,5 тыс. изменений, а в Экологический кодекс — 500 изменений

укрупнения энергопередающих организаций и, соответственно, снижения тарифа на электроэнергию как для предпринимателей, так и для населения.

«Тем самым депутаты мажилиса и Национальная палата предпринимателей способствуют снижению стоимости услуг в энергетике. А ведь это является одной из самых весомых издержек для бизнеса. Думаю, такое конструктивное взаимодействие депутатов и НПП необходимо поддерживать и развивать в дальнейшем и по другим направлениям», — сказал спикер мажилиса.

Среди перспективных направлений совместная работа по вопросам защиты бизнеса от необоснованного административного давления, а также дальнейшая гуманизация уголовного законодательства в части экономических преступлений.

При этом Нурлан Нигматулин акцентировал внимание на важности эффективного использования господдержки для развития бизнеса, не столько оказывая прямую поддержку бизнесу, сколько создавая

Рейтинг регионов «Деловой климат — 2016» (Институт экономических исследований)

Рейтинг регионов ДК-2016			Административное регулирование	Финансовые ресурсы	Государственная поддержка	Человеческие ресурсы	Недвижимость и инфраструктура		
1. г. Алматы	3,14	+2	1. г. Астана	2,70	88%	55%	80%	79%	76%
2. г. Астана	3,11	-1	2. Актобинская	2,57	89%	57%	92%	76%	70%
3. ЮКО	2,97	+3	3. г. Алматы	2,50	84%	58%	76%	79%	73%
4. Павлодарская	2,95		4. Павлодарская	2,48	83%	56%	71%	80%	71%
5. Актобинская	2,92	-3	5. Карагандинская	2,48	89%	58%	81%	67%	66%
6. Карагандинская	2,88	-1	6. ЮКО	2,42	83%	53%	82%	73%	68%
7. Мангистауская	2,86	+1	7. Атырауская	2,39	79%	62%	77%	71%	68%
8. Алматинская	2,86	+3	8. Мангистауская	2,38	81%	52%	70%	74%	69%
9. Атырауская	2,84	-2	9. Жамбылская	2,35	82%	58%	60%	64%	70%
10. ВКО	2,82		10. ВКО	2,35	79%	58%	68%	74%	67%
11. Жамбылская	2,78	-2	11. Алматинская	2,34	75%	57%	65%	72%	70%
12. Ақмолинская	2,69	+2	12. Кызылординская	2,33	75%	51%	82%	68%	59%
13. ЗКО	2,66		13. ЗКО	2,33	76%	48%	64%	80%	62%
14. Кызылординская	2,65	-2	14. Ақмолинская	2,28	83%	53%	82%	73%	68%
15. Костанайская	2,63	+1	15. СКО	2,24	70%	56%	71%	58%	68%
16. СКО	2,54	-1	16. Костанайская	2,24	76%	52%	65%	69%	57%

*100% означает максимально возможный показатель по данному фактору

2015 годом. Таким образом, мы сталкиваемся с реальной проблемой: промышленный рост затормозился по ряду отраслей. Идет снижение показателей. Незрелость обрабатывающей промышленности страны делает ее импортозависимой, увеличивает влияние внешних факторов, что, на наш взгляд, весьма рискованно для нашей экономики», — отметил г-н Альтаев.

Спасти обрабатывающую промышленность, по его мнению, можно будет путем увеличения спроса на товары отечественного производства. Такой спрос мог бы быть обеспечен в том числе за счет возможности максимального участия отечественных товаропроизводителей в государственных и квазигосударственных закупках, а также в закупках недропользователей.

Депутаты поддержали его предложения.

«Это подход, когда ответственность за нарушение в госсекторе жесткая, а в квазигосударственном секторе она размыта. Более того, ее нет, как нам сейчас докладывают. Поэтому нам надо привнести ответственность госсектора и квазигосударственного сектора за нарушения при закупках и, начиная с единого реестра, помочь снять эти все вопросы», — отметил спикер мажилиса Нурлан Нигматулин.

При этом он подчеркнул имеющийся позитивный опыт совместной работы депутатского корпуса и предпринимательства, в частности в работе над законопроектами о местном самоуправлении, а также по вопросам электроэнергетики. Это дало возможность найти правовой механизм, применение которого позволит решить задачу

благоприятные условия для его развития.

«К сожалению, бывают случаи, когда нерадивые чиновники используют господдержку бизнеса в личных целях, оказывают преференции, лоббируют те или иные фирмы, что является прямым проявлением коррупции. Конечно, государственная поддержка способствует развитию отечественного производства и повышению доли местного содержания. Однако в результате подобного вмешательства имеет место и такой бизнес, который может существовать только в так называемых тепличных условиях госзаказа и господрядов, лишившись которых в будущем может быстро потерять конкурентоспособность. Это тоже нам не нужно забывать», — резюмировал г-н Нигматулин.

Общественное наблюдение

<< 2

Алик Шлекбаев предложил членам общественных советов пересмотреть программы своих заседаний, чтобы можно было уделить больше времени вопросам противодействия коррупции: «Проведенный нами анализ показал, что в прошлом году общественные советы из 300 рассмотренных вопросов теме борьбы с коррупцией посвятили только 5 заседаний, госуслуг — 9, а вопросы соблюдения этики вообще не обсуждались. Если сложить все эти вопросы из общей массы, это составляет примерно 4,6%».

Политолог Ислам Кураев считает, что создание в стране общественных советов является следствием того, что государственные органы не способны вести свою работу на должном уровне: «На мой взгляд, подобная практика устарела (создание общественных советов), это своего рода наследие СССР — по каждому случаю создавать какие-то комиссии и союзы, тем самым возводя целую пирамиду из «над», «под», и тому подобное. Конечно, и в мировой практике на сегодняшний день присутствует нечто подобное, но оно имеет другой характер, зачастую это связано с внешней политикой страны. Международные организации создают специальные комиссии, которые оценивают ситуацию. В нашем случае формат фактически нерентабельный и создан как пример соприкосновения общества с правительством, то есть создание ИБД (имитация бурной деятельности). Тут же следует задаться вопросом, почему создаются эти самые советы. То есть неспособность определенных госведомств вести свою работу на должном уровне. В конечном итоге появляются различные «черные дыры» в бюджете, что негативно отражается на экономике в целом.

В данном случае следует начать с набора качественного персонала правительственных учреждений, что в последующем приведет к эффективной работе государственного аппарата, нацкомпаний и ряда госструктур».

«В общественных комиссиях и так наблюдается дефицит профессионалов, которые могли бы открыто выразить свое мнение, — продолжает собеседник «Къ». — На сегодняшний момент мы имеем дееспособные советы, есть ряд определенных представителей, способных оценивать ситуацию и выносить реалистичные вердикты по тем или иным вопросам. Одним из таких представителей был Досым Сатпаев в ЕНПФ. Но совет — это прежде всего коллективное собрание, в котором редко отражается мнение одного или двух представителей. Наверное, с демаршем в ЕНПФ связаны иллюзии о том, что совет может изменить систему, но, как мы видим, все обернулось иначе. В моем же понимании остаться в данном совете было бы лучше, так как люди способны эволюционировать, возможность поменять все в ту или иную сторону имела место».

Политолог добавил, что изменить сейчас государственную модель управления так, чтобы нужда в создании общественных советов исчезла, практически нереально: «Наш государственный аппарат имеет особую систему, которая уже пропитана коррупцией. Это мышление, которое осталось с советской эпохи, государственные мужи боятся потерять то, что имеют, поэтому пока есть кресло, они пытаются его использовать. В нашем случае нужны целые поколения для изменения ситуации в лучшую сторону. А пока есть налаженная система, которая, в свою очередь, имеет свои внутренние за-

коны, следовательно, идти против нее практически невозможно. Есть определенные этапы понимания мира, сегодня же мы его проходим в своего рода турбулентном состоянии. То есть погода будет меняться слишком часто из-за частой смены курса ветра. Поэтому общественные комиссии — это не что иное, как мираж, который исчезнет в ходе эволюции страны».

Стоит отметить, что у членов общественных советов есть свои претензии к ведомствам. По словам руководителя управления по взаимодействию с институтами гражданского общества Министерства по делам религий и гражданского общества РК Гульбары Султановой, остро стоит вопрос о выделении финансов на работу того или иного общественного совета. Работа в этом направлении ведется уже около года, однако вопрос не решен из-за разногласий Министерства финансов РК и маслихатов.

«Здесь не стоит вопрос заработной платы. Вопрос стоит организационно-технического обеспечения. Это вопросы канцелярии, связи, интернета, возможно, транспортных расходов. Например, общественный совет Алматинской области: в каком-то районе какая-то проблема, он должен выехать на заседание, но у него на это нет средств. То есть это вопросы, направленные только на финансирование их деятельности, но никак не на финансирование их зарплаты. У общественного совета должно быть помещение, чтобы люди знали, где находится общественный совет», — заявила Гульбара Султанова.

Также спикер добавила, что зачастую представители государственных органов, входящих в общественные советы, игнорируют заседания, и сейчас стоит вопрос об исключении этих членов из общественных советов.

flyqazaq.com

Қолайлы рейстерді орындаңыз: Совершайте удобные перелеты:

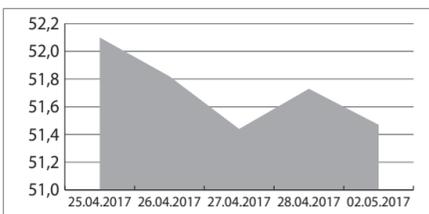
➔ Алматы – Семей
➔ Алматы – Кызылорда
➔ Алматы – Костанай
(аптасына 2 мәрте / 2 раза в неделю)

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.

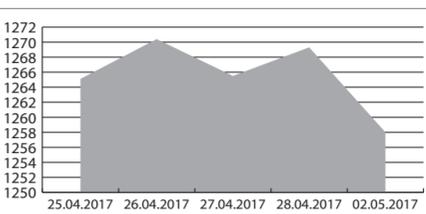
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (25.04 – 02.05)



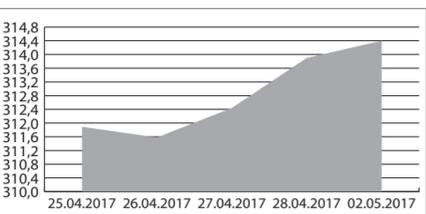
Возросшие объемы добычи нефти в США, противостоящие планам ОПЕК, привели к снижению цен.

GOLD (25.04 – 02.05)



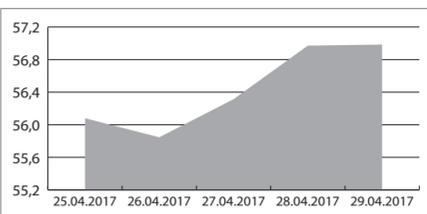
Конгресс США достиг соглашения относительно финансирования правительства, что привело к снижению цен на золото.

USD/KZT (25.04 – 02.05)



На отношения тенге и доллара влияют котировки нефтяных фьючерсов.

USD/Rub (25.04 – 29.04)



Рубль подешевел после уплаты НДС и в преддверии майских праздников.

ВАЛютный обзор

Сергей ПОЛЫГАНОВ,
руководитель аналитической группы TeleTrade Central Asia

Доллар США

Как ни странно, американская валюта чувствовала себя вполне уверенно практически против всех валют за исключением евро.

Причина спроса на «американца» заключалась в первую очередь в низкой цене на нефть. Всю прошлую неделю нефтяные котировки оставались под давлением на фоне избыточного предложения черного золота на рынке. В общем-то уже избитая тема, но повторюсь. Все усилия ОПЕК+ повысить и удерживать цену нефти путем выполнения договоренностей о сокращении объемов добычи разрушаются Соединенными Штатами. За все время действия соглашения уровень добычи в США вырос на 5% и достиг значения 9,3 млн баррелей в сутки. Последние данные от Министерства энергетики США показали, что только за прошлую неделю объем добычи увеличился на 13 тыс. баррелей в сутки. Трейдеры уже не реагируют на запасы нефти в США. Этот показатель весьма изменчив. Все внимание приковано к дельте между сниженными объемами ОПЕК+ и ростом добычи в США. И эта разница постепенно, но вполне уверенно сокращается, что давит на нефтяные котировки на мировых рынках.

Также мировое инвестиционное сообщество интриговала программа налоговой реформы Трампа. Позитив к доллару сохранялся на фоне того, что этот проект должен простимулировать экономический рост в США. Ключевые предложения плана сводятся к замене семиступенчатой налоговой шкалы на трехступенчатую; к снижению налогов на корпоративную прибыль с 35 до 15%; к отмене налога на наследство и альтернативного минимального налога.

В пятницу, 28 апреля, были опубликованы данные по ВВП США за I квартал 2017 года. Рост экономики Соединенных Штатов оказался самым низким за последние 3 года и составил 0,7% (рост в IV квартале 2016 года составил 2,2%), что в преддверии заседания американского регулятора вызвало давление на курс доллара США.

Текущая неделя для доллара будет наполнена важными событиями, основное из них — заседание ФРС по кредитно-денежной политике. Вероятнее всего, ФОМС оставит монетарную политику без изменений, но очень важным будет выступление главы ФРС Джанет Йеллен на пресс-конференции по итогам заседания. В свете последних заявлений Дональда Трампа о ненужности сильного доллара для экономики США и любви президента к низким ставкам ФРС может кардинально пересмотреть дальнейшее отношение к кредит-

но-денежной политике. Существует вероятность, что ФРС может сократить количество повышений процентной ставки в текущем году до одного раза (ранее планировалось повысить процентную ставку еще два раза). Риторика на следующей неделе может серьезно повлиять на курс доллара США в среднесрочной перспективе.

В пятницу, 5 мая, будет опубликована важная статистика по рынку труда в Соединенных Штатах. Последние данные NFP были разочаровывающими. Министрство труда отчиталось всего лишь о 98 тыс. новых рабочих мест. Ожидание будущего значения более оптимистично — 180 тыс.

Важность данных может быть немного снижена тем, что статистика будет опубликована после заседания ФРС и сможет только отдаленно повлиять на дальнейшее поведение регулятора.

Российский рубль

Вероятнее всего, на текущей неделе российская валюта может начать дешеветь.

Среди причин ослабления рубля можно выделить следующие:

- закончился налоговый период. Для выплаты НДС, НДС, акцизов и налога на прибыль компаний-экспортеры покупали российский рубль, что удерживало его на высоких позициях;
- «наем» президента Владимира Путина на то, что власти РФ хотели

бы обуздать рост национальной валюты. В частности, Путин сказал, что правительство ищет рыночные меры влияния на рубль, отслеживая проблему его стабильности, которую он считает ключевой, «практически в ежедневном режиме»;

— в пятницу, 28 апреля, состоялось очередное заседание ЦБ РФ по монетарной политике. Как и прогнозировалось, российский регулятор снизил процентную ставку не на классические 25, а на 50 базисных пунктов;

— дешевеющая нефть. ОПЕК+ не могут справиться с ситуацией по повышению и поддержке цен на нефть.

Если в марте слова и действия ОПЕК+ смогли вытолкнуть нефтяные котировки в район \$56 за бочку нефти, то на сегодняшний день участники нефтяного рынка перестают верить в то, что нефть может в ближайшее время вырасти в цене. Причина одна — достаточно резкий (читайте «дерзкий») рост активности американских нефтянодобывающих компаний. За 4 месяца текущего года количество буровых выросло на 163 штуки (с 525 на 30.12.2016 до 688 на 21.04.2017). Объем добычи вырос на 8% с середины 2016 года, до 9,3 млн баррелей в сутки, и продолжает наращиваться.

Все эти факторы должны привести курс российской валюты к значениям 59–60 рублей за доллар США.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (25.04 – 02.05)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
Kozmin Telekom AO	0,71%	Kcell AO	-3,76%
KozTransOil AO	0,37%	Bank Teemkredit	-2,34%
KozTuryanOz	0,28%	Halyk Bank AO	0,00%
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—

NASDAQ

рост	изм.	падение	изм.
Verano Pharma	672,57%	IBC	-92,12%
Medical Tre	449,20%	Aeroma Zambata	-56,45%
YakID Bioscience	55,32%	Neurotoppe	-55,03%
Cumulus	50,57%	Conspq	-49,55%
Sitramac	46,03%	TOP SMIPS Inc	-45,05%
Sojan Inc	43,36%	Ocean Power	-40,00%
Alekhio Ther	39,17%	Syndronas	-39,81%
China Central	37,91%	CyrixR	-38,83%
Chromadex Corp	36,02%	American Superconductor	-33,24%
Amtech	35,45%	Matricx	-30,03%

MMББ

рост	изм.	падение	изм.
Мечел	18,12%	НПК ОБК	-8,95%
Яндекс	14,69%	ЛУКОЙЛ	-4,02%
Татнефть (руб.)	14,20%	ДНКОН Group	-4,02%
Татнефть	12,50%	Сусэнерго	-2,93%
Газпром	5,03%	Юнипро	-2,89%
СН-МНГ ОАО	4,01%	Северсталь	-2,39%
Polymer International	4,00%	НПК ОАО	-2,19%
AK ALPOCA	3,05%	Транснефть (руб.)	-1,83%
РVСАА	3,05%	ТНК ОАО	-1,67%
РОС АТРО ПЛС	2,79%	Норильский никель	-1,42%

Euro Stoxx 50

рост	изм.	падение	изм.
Nokia Oyj	5,51%	Munchener Ruck	-6,41%
BAYER	4,75%	BBVA	-3,68%
Deutsche Post	2,69%	Telefonica	-3,42%
Santof	1,79%	BFP Paribas	-3,24%
Louis Vuitton	1,59%	Orange	-3,01%
Ahold Delhaize	1,39%	Inseas	-2,98%
Philips	0,70%	BASF	-2,93%
Danone	0,64%	Vivendi	-2,66%
Vinci	0,49%	Deutsche Bank	-2,42%
Safran	0,33%	Deutsche Tel.	-2,19%

DAX

рост	изм.	падение	изм.
BAYER	4,75%	Munchener Ruck	-6,41%
Deutsche Post	2,69%	Lufthansa	-4,81%
Linde	2,36%	ThyssenKrupp	-4,00%
Deutsche Börse	2,20%	BASF	-2,93%
Continental	2,16%	HiltiBergemann	-2,75%
Haniel	1,13%	Deutsche Bank	-2,42%
Beiersdorf	1,03%	Deutsche Tel.	-2,19%
Mercer	0,70%	Vivendi	-1,95%
Infinion Tech.	0,58%	Pfizer	-1,15%
Fresenius SE	0,03%	SAP	-1,14%

BVSP

рост	изм.	падение	изм.
Aucor	11,88%	Energética de Minas Gerais	-5,23%
LOCALIZA ON EI ON	7,50%	NATURA ON ON	-4,36%
Centrais Elétricas Brasile.	6,17%	VALE PVA ON	-3,19%
MARFRIG ON ON	5,19%	VALE ON ON	-3,10%
USIMINAS PVA ON	5,19%	BR FALUS PAR ON ON	-2,84%
SANTANDER BR UNT ED R2	4,66%	COPEL	-2,83%
BRASESCO PVI EI ON	4,41%	CELE ON ON	-2,74%
Metalurgica Gerdau SA	4,31%	Petrobrás Brasileiro SA Pet.	-2,58%
ESTACIO PART ON ON	3,97%	PETROBRAS ON	-2,18%
QUADROOP ON ON	3,81%	ENGE BRASLON ON	-2,16%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	1,47%
Dow Jones	-0,39%
FTSE 100	-0,99%
NASDAQ	1,10%
Nikkei 225	1,87%
S&P500	-0,01%
Euro Stoxx 50	-0,66%
Hang Seng	0,95%
MMББ	0,92%
IBOVESPA	0,39%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	-0,20%
Natural Gas	0,09%
Алюминий	0,34%
Медь	-1,20%
Никель	1,06%
Олово	0,00%
Палладий	-0,22%
Платина	0,35%
Серебро	0,49%
Цинк	0,00%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	0,07%
Eur/JPY	0,20%
Eur/Kzt	-0,08%
Eur/Rub	0,13%
Eur/Usd	0,14%
Usd/Chf	-0,05%
Usd/JPY	0,05%
Usd/Kzt	-0,15%
Usd/Rub	0,01%

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

Золото и нефть непоколебимы

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

Последнюю неделю апреля сырьевой рынок завершил практически без изменений, однако по общему показателю он понизился второй месяц подряд — правда, всего на 1%. После первого раунда президентских выборов во Франции цена золота упала, так как уменьшился политический риск, но тем не менее этот рынок продолжил уверенно бороться с множеством препятствий: от снижающегося курса иены до растущих акций и ставок доходности по облигациям.

Нефть также столкнулась с целым рядом трудностей, но в очередной раз нашла поддержку в виде возобновившейся добычи в Ливии, устойчиво высоких уровней запасов в США и в мире и переживаний игроков по поводу способности ОПЕК успешно продлить программу сокращения добычи на второе полугодие.

Ситуация в сельскохозяйственном секторе была неоднозначная. Сегмент выращиваемых товаров сдал позиции под давлением продаж на рынке какао, кофе и в особенности сахара. Ключевые зерновые культуры, такие как кукуруза и пшеница, выросли благодаря фондам, у которых посеянные планы в США вызвали беспокойство из-за холодной и влажной погоды, и они решили закрыть позиции на продажу.

Сразу после первого раунда выборов президента во Франции золото снизилось в цене и затем

торговалось в относительно узком диапазоне, потому что ничего существенного нового не произошло. Дональд Трамп обнародовал план реформы налоговой системы, но поскольку подробностей он не сообщил, на цене золота это объявление не отразилось, потому что провести реформу через законодательный орган может оказаться сложно.

Также отрицательное влияние оказывали устойчивая восходящая динамика на американском и мировом фондовых рынках и возросшие ставки доходности по облигациям США. Компенсирующую роль сыграли волнения, связанные с Северной Кореей. Дональд Трамп предупредил, что если дипломатические усилия окажутся безуспешными, то может развиться крупный конфликт.

Для серебра апрель был неудачным месяцем. Металл не пользовался спросом как актив-убежище в отличие от золота, которое в середине месяца отметилось стремительным ростом. В начале месяца хеджфонды владели рекордной чистой длинной позицией по серебру, и когда под давлением развилась коррекция, стоимость серебра относительно золота понизилась.

Соотношение обоих металлов (отражает количество унций серебра при покупке одной унции золота) достигло максимального уровня с июня прошлого года — 73,25.

Золото пока еще не ошугило на себе влияние президентства Дональда Трампа, который отметил первые 100 дней на посту, в то время как металл вернулся к уровням, где он торговался до выборов 8 ноября.

В течение этого периода на рынке наблюдались сильные колебания: сразу после выборов рынок просел на 11,5%, а затем, когда торговля на ожиданиях рефляции начала ослабевать, спад сменился стремительным ростом.

Где будет торговаться золото спустя еще 100 дней, зависит от нескольких факторов, включая траекторию кривой роста в США и кривой ставки по федеральным фондам, курс доллара, а также уровень геополитической неопределенности и способность Дональда Трампа провести свои политические планы через законодательный орган на Капитолийском холме.

За последний год цена шесть раз подходила к многолетней линии нисходящего тренда (сейчас находится чуть ниже уровня \$1290 за унцию на недельном графике), но не пробивала ее. Если удастся подняться выше, то появится предпосылка для дальнейшего роста, в то время как падение ниже отметки \$1235 за унцию (восходящий тренд от декабрьского минимума) активизирует новый этап ликвидации длинных позиций.

Устойчивость, демонстрируемая золотом в последнее время, воодушевила нас, и хотя на текущих уровнях мы придерживаемся нейтральной позиции, наша цель на конец года на уровне \$1325 за унцию остается в силе.

На следующей неделе состоится почти забытое всеми заседание ФОМС, так как вероятность очередного повышения ставки уменьшилась до однозначных чисел. Также стоит иметь в виду, что май, судя

ИНВЕСТИДЕЯ

«АЛРОСА» — небо в алмазах

АК «АЛРОСА» — крупнейший в мире производитель алмазов. На долю компании приходится более 30% мирового рынка алмазов. В 2016 году объем добычи компании составил 37,2 млн карат, продажи — 40,1 млн. Аналитики ГК «ФИНАМ» ожидают роста акций «АЛРОСА» на 49% в среднесрочном периоде, до целевой цены на уровне 131,31.

— Что это за компания — «АЛРОСА»?

— АК «АЛРОСА» — российская горнорудная компания с государственным участием, крупнейший в мире производитель алмазов, один из мировых лидеров в области разведки, добычи и реализации алмазов, производства

бриллиантов. Компания добывает алмазы на территории Республики Саха (Якутия) и Архангельской области. Доказанные запасы месторождений компании составляют 184,8 млн карат, вероятные — 468,5 млн.

В июле прошлого года международное рейтинговое агентство Standard & Poor's (S&P) повысило долгосрочный кредитный рейтинг АК «АЛРОСА» в иностранной и национальной валютах до «ВВ» с «ВВ-». Прогноз по рейтингу — «позитивный». Краткосрочный рейтинг компании подтвержден на уровне «В».

Акционерами АК «АЛРОСА» являются Росийская Федерация в лице Росимущества (33,02%), Республика Саха (Якутия) — 25% и улусы (районы) Якутии — 8%. В свободном обращении в настоящее время находится почти 34% акций.

— Каковы финансовые показатели компании?

— По итогам 2016 года АК «АЛРОСА» отчиталась о рекордном росте финансовых показателей: выручка компании выросла на 41% и составила 317,1 млрд рублей, чистая прибыль — более чем в 4 раза (до 133,5 млрд рублей), денежный поток — в 3 раза (до 111,4 млрд рублей), а чистый долг сократился на 45%. Показатель EBITDA вырос на 49% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года, до 176,4 млрд рублей, маржа EBITDA составила 56%.

«2016 год стал годом активного восстановления алмазного рынка после его спада в 2015 году. Компании удалось продемонстрировать рекордные финансовые показатели и аккумулировать объем чистого денежного потока, достаточный для погашения краткосрочных и средне-

срочных обязательств и выплаты дивидендов акционерам», — отметил вице-президент — финансовый директор АК «АЛРОСА» Игорь Куличик, комментируя результаты 2016 года.

В 2017 году ожидаются рост добычи до 39 млн карат, рост EBITDA и дальнейшее сокращение чистого долга.

— Какие перспективы у «АЛРОСА»?

— Дивидендная политика и заявления руководства компании дают основания полагать, что на дивиденды будет направлено от 35 до 50% чистой прибыли 2016 года. Дивидендная доходность к текущей цене акций может составить от 7 до 10%. Мы считаем акцию АК «АЛРОСА» перспективной среднесрочной инвестицией в расчете на сохранение хороших финансовых показателей компании и лик-



видацию рынком фактора недооценки компании по основным индикаторам. Наша достаточно

консервативная оценка предполагает потенциал роста до текущих уровней примерно на 49%.

Димаш ДОСАНОВ,
генеральный директор
(председатель правления)
АО «КазТрансОйл»

Образование:
Окончил КазНУ им. аль-Фараби по специальности «Международные отношения», НЭУ им. Т. Рыскулова по специальности «Финансы и кредит». Имеет степень магистра делового администрирования для руководителей (Executive MBA), Джорджтаунский университет, г. Вашингтон, США.
Трудовую деятельность начал в 2002 году менеджером ассоциации развития малого и среднего бизнеса при ап-

парате акима Медеуского района г. Алматы.
Опыт работы в системе АО НК «КазМунайГаз» — 13 лет.
С 15 января 2016 года избран членом правления АО «КазТрансОйл».
С 6 августа 2016 года — генеральный директор (председатель правления) АО «КазТрансОйл».
С декабря 2014 года по январь 2016 года был генеральным директором ТОО «Казахстанско-Китайский трубопровод».

В период с 2004 по 2010 год работал в системе АО НК «КазМунайГаз» на различных должностях, с 2010 по 2014 год — заместителем, генеральным менеджером по сервису ПСОС (North Caspian Operating Company).
Возглавляет Национальную федерацию баскетбола РК, владеет казахским, русским, английским и итальянским языками.

Текущие потребности в экспорте нефти в Казахстане обеспечены полностью

Национальный оператор по магистральному нефтепроводу АО «КазТрансОйл» борется за грузоотправителей и стремится сделать свои маршруты поставок нефти более привлекательными. Как при этом обеспечивается финансовая устойчивость компании и почему новые направления пока не рассматриваются, в интервью «Къ» рассказал генеральный директор АО «КазТрансОйл» (КТО) Димаш Досанов.

Танат КОЖМАНОВ

— Димаш Габитович, каково сегодня финансовое самочувствие компании, есть ли давление на компанию с учетом перехода Национального банка к свободно плавающему обменному курсу тенге и снижения мировой цены на нефть?

— Несмотря на снижение цены на нефть и изменение обменного курса валюты финансовое состояние КТО остается стабильным и устойчивым. Наши тарифы на внутреннюю транспортировку нефти утверждаются Комитетом по регулированию естественных монополий и защите конкуренции. По закону эти тарифы не должны быть ниже стоимости затрат, они включаются в цену услуг компании. Т.е. влиянию фактора изменения стоимости нефти деятельность КТО подвержена не сильно.

Мы также стремимся оптимизировать наши расходы. Для этого функционирует комплексная Программа по управлению затратами КТО. Помимо этого проводятся общие трансформационные мероприятия по группе компаний АО НК «КазМунайГаз», направленные на унификацию и оптимизацию бизнес-процессов группы.

В АО «КазТрансОйл» есть бизнес-план, разработанный на основе различных сценариев возможного развития финансовой ситуации компании. В нем учитываются все возможные негативные факторы и закладываются сбалансированные показатели. То есть в случае его исполнения влияние негативных факторов, в том числе волатильность цен на нефть и изменение курса национальной валюты, будет минимальным.

Если же смотреть по группе компаний, то у КТО есть два совместно-контролируемых предприятия — АО СЗТК «МунайТас» (МунайТас) и ТОО «Казахстанско-Китайский Трубопровод» (ККТ) с долей участия 51 и 50% соответственно. При этом у ККТ есть валютные займы, которые были привлечены в международных банках для строительства трубопроводов Атасу — Алашанькоу и Кенкияк — Кумколь с соответствующими производственными объектами. На сегодня общая сумма обязательств составляет \$626,5 млн. При этом тарифы на транспортировку нефти на внутренний рынок рассчитываются в тенге. Вопрос о несоответствии фактических расходов ККТ с затратами, заложенными в утвержденных тарифах на транспортировку нефти по трубопроводам, поднимался давно, а в 2015 году, когда произошла корректировка национальной валюты, у ККТ было фактически предефолтное состояние, учитывая наличие остаточного долга компании, который в тенговом эквиваленте вырос практически в два раза.

Чтобы решить этот вопрос, ККТ пришлось пойти на повышение экспортного и внутреннего тарифов. В итоге мы пролонгировали кредит еще на пять лет и повысили тариф. Конечно, затраты по обслуживанию и возврату займа немного выросли, но другого альтернативного решения тогда просто не было, все это было сделано очень своевременно.

— А какие направления тарифицируются в валюте?

— Единственный маршрут, стоимость транспортировки по которому зафиксирована в долларах США, это транзит российской нефти в Китай через нефтепровод КТО на участке Прииртышск — Атасу и нефтепровод ККТ Атасу — Алашанькоу. Эта транспортировка осуществляется в рамках ратифицированного Казахстаном межправительственного соглашения с Россией. Первые договоренности на транзит российской нефти в Китай были подписаны в 2013 году с началом транспортировки с ян-



Влиянию фактора изменения стоимости нефти деятельность КТО подвержена не сильно

варя 2014 года в объеме 7 млн тонн в год, и стоимость на тот момент составила \$9,8 за тонну.

К концу августа прошлого года мы расширили пропускную способность нефтепровода ТОН-2 до 11 млн тонн, в связи с чем у нас появились техническая возможность прокачивать дополнительные 3 млн тонн нефти. Соответствующее соглашение с ПАО «Роснефть» об увеличении объемов транзита было подписано в конце прошлого года. При этом стоимость транспортировки дополнительных трех миллионов тонн в год на период 2017–2018 годов согласована в размере \$15 за 1 тонну. Средневзвешенная стоимость транспортировки составит уже \$15 за 1 тонну. Если сопоставить \$9,8 в 2014 году по тому курсу к новой стоимости по текущему курсу, то доход возрос очень неплохо. В первую очередь, это выгодно для нашего совместного предприятия — ККТ. Любые дополнительные объемы в направлении КНР только приветствуются, потому что технические возможности трубы Атасу — Алашанькоу в 2013 году были расширены до 20 млн тонн в год.

— Бывали ли случаи, когда грузоотправители обращались к вам с запросом на понижение тарифа? Учитывая, что казахстанская нефть традиционно продается с дисконтом по отношению к сорту Brent в связи с качеством.

— Вопросы ценообразования нефти не входят в компетенцию КТО, мы транспортники. Те, кто разрабатывает в методологиях цен и тарифообразования, понимают, что внутренний тариф утвержден уполномоченным государственным органом КРЕМЗК в рамках своей компетенции по регулированию естественных монополий. Экспортный тариф КТО рассчитывается по методике, утвержденной Советом директоров, и утверждается приказом КТО. Любые тарифы ККТ и МунайТаса согласовываются с КТО и китайским партнером.

При анализе экспортных тарифов взвешиваются все минусы и плюсы, все факторы учитываются, поэтому тарифообразование носит достаточно объективный характер. Здесь должен быть некий баланс, перегибов ни в одну, ни в другую сторону быть не должно и КТО этим правилам следует.

— Каковы перспективы увеличения транзита нефти по системе КТО, в частности, в сторону Узбекистана?

— В марте, непосредственно перед встречей глав Узбекистана и Казахстана, мы встречались с руководителями Узбекнефтегаза, и там был озвучен вопрос, напрямую затрагивающий КТО, а именно — о технической возможности транзита российской

нефти через территорию Казахстана в Узбекистан на первом этапе в объеме 1 млн тонн с последующим увеличением до 5 млн тонн. Мы дали подтверждение, что КТО может реализовать оба варианта. Конечно, вопрос «как» зависит от того, сколько нефти пойдет транзитом.

Если говорить про объем транзита в 1 млн тонн, то мы можем наливать нефть на нефтеналивную эстакаду Шагыр, а оттуда по железной дороге сырье пойдет в Узбекистан. С другой стороны, если Узбекнефтегаз договорится о поставках 5 млн тонн нефти, то это уже совсем другой разговор. Очевидно, что в этом случае будут большие долгосрочные поставки на 3–5 лет. При таком сценарии мы готовы построить трубу в Узбекистан заново, старая советская магистраль, существовавшая раньше, сегодня уже не функциональна.

С технической стороны КТО к таким мерам готов, все зависит от наличия ресурсов у узбекской стороны. Есть также вопрос стоимости, но мы договоримся. Мы показали экономии транзита на примере транспортируемой российской нефти в КНР, показали стоимость \$11,36, а с 2019 года — \$15 за тонну. То есть деловой разговор состоялся.

— А как часто вообще меняются трубы, закупается новое оборудование? Кто является основным поставщиком?

— Что касается насосного оборудования, то по большей части мы используем насосы немецкого производства. Они уже зарекомендовали себя в мировой практике, и мы стараемся придерживаться одной марки и одного производителя, чтобы не нарушать технологические процессы. Сколько я работаю в Midstream, это оборудование все трубопроводчики хвалят, оно функциональное и безотказное.

— К 2022 году ТПО обещает значительно увеличить нефтедобычу на Тенгизе, КТО как-то будет участвовать в экспорте этой нефти?

— Мы стараемся жить в ногу со временем, понятно, что на рынке мы не единственные, есть также Каспийский Трубопроводный Консорциум, у них создан банк качества и нетбэк более привлекательный. Поэтому все грузоотправители, кто соответствует этим условиям и имеют квоты, пытаются попасть в КТК. Но когда в прошлом году запустили Кашаган, КТО тоже начал привлекать грузоотправи-

телей в свой трубопровод. Первые партии кашаганской нефти шли в смеси с Urals до порта Усть-Луга, но с января нынешнего года мы ведем поставку легкой кашаганской нефти через трубопровод Атырау — Самара в Новороссийск методом последовательной перекачки. Эта нефть идет в смеси с более дорогим сортом Siberian Light с сохранением качества сырья по всему маршруту и нетбэк для грузоотправителей от этого намного выгодней.

Впрочем, даже те, кто транспортирует нефть по системе КТК, имеют контракты и с нами, по принципу «качай или плати». Это важно, поскольку наши нефтепроводы для них представляют альтернативный вариант экспорта, и в случае аварии нефтедобытчики хотят быть уверены, что смогут и дальше экспортировать нефть, ведь иначе добыча остановится, а этот процесс технологически непрерывный.

Т.е. в нашем бизнесе всегда есть риски, которые грузоотправители должны закладывать в свой бюджет. Со своей стороны мы обеспечиваем технические возможности для прокачки альтернативных объемов.

Что касается Тенгиза и всех разговоров о том, когда же появится большая нефть, то мы ждем этого, как и все остальные.

— А как обеспечивается качество нефти, если дана гарантия качества нефти у КТО нет?

— Что касается банка качества нефти — это вопрос сложный. В Казахстане действительно нефть добывается разного качества, в частности, КТО владеет самым протяженным в мире «горячим» нефтепроводом. Подогрев необходим, чтобы транспортировать высокопарафинистую узеньскую нефть. Температура ее застывания плюс 32 градуса!

По договору на транспортировку качество сдаваемой и принимаемой нефти контролируется совместно принимающей и сдающей сторонами. При этом наша система — это трубы коллективного пользования, нефть различных месторождений транспортируется в смеси с другими видами по графику, который утверждается Министерством энергетики РК. Исключение составляет поперечная перекачка кашаганской нефти, которая осуществляется по нефтепроводу Атырау — Самара для дальнейшего экспорта через порт Новороссийск с сохранением качества сырья до конца маршрута.

— Было сообщение о том, что Махачкалинский порт отказывается принимать казахстанскую нефть, ссылаясь на низкое качество, этот вопрос был решен?

— В прошлом году на Махачкалу мы отгрузили 2,2 млн тонн нефти. Но в конце прошлого года Минэнерго РФ утвердило новое положение, по которому в транспортируемой нефти содержание серы не должно превышать 0,6%, а в нашей бузачинской нефти это

показатель 1,8%. На 2017 год ПАО «Транснефть» подтвердило готовность приема в пункте Махачкала 1,1 млн тонн казахстанской нефти с качественными характеристиками, соответствующими бузачинской. Из-за снижения экспорта по маршруту Атырау — Махачкала — Новороссийск казахстанским компаниями были предложены альтернативные маршруты транспортировки нефти. Часть объемов была перераспределена для поставки по нефтепроводу Атырау — Самара, часть — для поставки по маршруту Атырау — Баку, далее экспорт по нефтепроводной системе БТД.

— А вот что касается Баку, проект Казахстанско-Каспийской системы транспортировки нефти (ККСТ) еще «жив»? — Совсем недавно кулуарно в Баку этот вопрос вновь поднимался. Но пока рано говорить о чем-то конкретном. После расширения трубопровода КТК, учитывая текущие технические возможности магистрального нефтепровода Атырау — Самара, возможностей для экспорта у нас достаточно, то есть мы закрываем все потребности грузоотправителей. В дальнейшем, по мере развития Кашагана, Тенгиза, мы готовы вернуться к этому вопросу.

— А что касается грузинских активов в Батуми, сейчас владеете ими рентабельно? — Здесь нужно смотреть в историю. Нефтяной терминал в Батуми приобретался в 2007–2008 годах для диверсификации экспортных направлений, а как вы знаете, КМГ в те годы приобрел румынскую Ромпетрол с сетью АЗС, и терминал должен был обеспечить альтернативный экспортный доступ на рынки Черного моря и Европы. В данный момент таких больших объемов нефти, конечно, нет, но у нас там ведь не только нефтяной терминал, но и морской порт, и его менеджмент делает все возможное, чтобы не зависеть от нефти, но также привлекать другие группы товаров.

Сегодня мы в КТО рассматриваем Батуми как перспективное направление, то есть текущие проблемы — они временные. Опять-таки потенциальный рост добычи на Кашагане и Тенгизе не исключает возможности роста экспорта через Батуми нефти и других нефтепродуктов, в частности, светлых.

Важно, что терминал и порт аккумулируют определенные суммы, зарабатывают и выплачивают нам дивиденды в размере \$2 млн в среднем в год.

— В рамках трансформации КМГ что изменится в КазТрансОйл? — Так называемая трансформация — это оптимизация бизнес-процессов, затрат, пересмотр всех бизнес-функций компаний. В АО «КазТрансОйл» трансформация проводится во исполнение Программы трансформации АО НК «КазМунайГаз» и направлена на

снижение операционных затрат

компании. В рамках этих изменений мы не стоим на месте, предлагаем и реализуем собственные инициативы. Например, раньше управление всеми технологическими процессами транспортировки нефти производилось по трехуровневой системе: нефтепроводные управления — Западный и Восточный филиалы — Главное диспетчерское управление (ГДУ) в Астане.

В 2013 году мы оптимизировали нижний уровень и сконцентрировали работу на двух — в филиалах и в ГДУ. Теперь же до конца текущего года мы планируем централизовать все процессы управления перекачкой нефти на одном уровне — в ГДУ и интегрировать в него процессы управления перекачкой нефти по нефтепроводам АО СЗТК «МунайТас» и ТОО ККТ.

Мы не просто пришли к этому решению — централизации в едином ГДУ всех функций управления перекачкой нефти по всей системе нефтепроводов. Мы работаем с международными консультантами, изучаем, в первую очередь, североамериканский опыт — США, Канады из-за схожести условий — большие расстояния, климат. Ну и плюс — в этих странах созданы, пожалуй, самые высокотехнологичные нефтепроводные компании. У них там все процессы ведутся максимально безлюдно. Но у нас есть свои особенности — это высокопарафинистая нефть западно-казахстанских месторождений и эксплуатация «горячего» нефтепровода Атырау — Самара. Поэтому переход на безлюдные технологии мы проводим на основе всесторонних расчетов и анализа.

Также, в целях повышения эффективности деятельности компании, как и в КМГ, перед нами поставлена задача оптимизировать бизнес-процессы компании. Для этого мы провели анализ непрофильных функций АО «КазТрансОйл», которые подлежат выведению из конкурентной среды, а именно услуги по питанию, уборке, а также автотранспортные услуги. И в 2017 году мы планируем вывести на аутсорсинг эти виды непрофильной для компании деятельности. Вся работа по выводу персонала на аутсорсинг проводится при строгом соблюдении норм трудового законодательства Республики Казахстан.

Мы понимаем, что не можем в одночасье отказаться от своей социальной ответственности. У нас около 8 тысяч работников, у каждого из них есть семья. Поэтому главным условием для заключения договоров с сервисными компаниями будет сохранение рабочих мест на оговоренных условиях, которые уже доведены до их сведения.

— Но персонал должен быть квалифицированным, существует ли кадровый голод в отрасли?

— В трубопроводной отрасли я работаю с 2014 года, по сути, совсем недавно, но с самого начала я был приятно удивлен тем, что в нашей отрасли создана очень хорошая школа. На производстве царит ответственное, даже где-то трепетное отношение к делу. У нас много работников-ветеранов, которые проработали свыше двух десятилетий. Есть преемственность поколений. К примеру, курирующий КТО старший вице-президент КМГ по транспортировке нефти, бывший генеральный директор АО «КазТрансОйл» Нуртас Нурибекович Шманов — это сын Нурибекова Шманова, первого руководителя в нефтепроводной системе СССР из национальных кадров, в честь которого названа одна из НПС нашей компании.

Специалисты у нас есть, есть у нас и учебный центр, где проходят профессиональную подготовку наши специалисты. Мы присутствуем в 11 регионах Казахстана, во многих небольших городах, где КТО является одним из крупных предприятий региона, люди стремятся устроиться на работу именно к нам. Со своей стороны компания предоставляет своим работникам широкий социальный пакет и максимально безопасные и комфортные условия труда. В частности, в прошлом году мы подписали с работниками коллективный договор, в филиалах и центральном аппарате впервые созданы профсоюзы, то есть люди в КТО верят.

Кроме того, по специалистам можно сказать и то, что у нас 100% — местное содержание, иностранцев привлекать к выполнению какой-либо работы не нужно. КТО — это бренд, и мы намерены его сделать еще сильнее.

Нурлан Садыков: «Казахстанский IT-рынок восстанавливается»

Тренд

По данным аналитической компании IDC, с 2013 года рынок IT в целом снизился почти на 41%, а в прошлом, 2016 году, по предварительным данным, он сократился на 24,2%. Как оценивает ситуацию один из основных игроков IT-рынка в РК компания Dell? На эти и другие вопросы ответил глава представительства Dell EMC в Казахстане и Центральной Азии Нурлан Садыков.

Санжар АМЕРХАНОВ

Недавно компания Dell объявила результаты исследования ESG 2017 IT Transformation Maturity Curve, проведенного аналитической компанией Enterprise Strategy Group (ESG). В ходе опроса IT-директоров и руководителей крупных компаний в разных странах выяснилось, что большинство респондентов уверены — их организации еще не в полной мере используют различные аспекты IT-трансформации, чтобы оставаться конкурентоспособными во все более цифровом мире.

Так, 71% компаний признают, что IT-трансформация необходима для достижения конкурентоспособности. 95% респондентов вообще не используют IT-трансформацию для достижения своих бизнес-целей. «Трансформированные» организации в семь раз чаще признают IT определяющим фактором для повышения прибыли и увеличения конкурентоспособности. А 96% «трансформированных» организаций в прошлом году превысили целевые показатели по доходам. Как считают исследователи, у них вдвое больше шансов опередить данные целевые показатели.

— Нурлан, как вы оцениваете начало 2017 года для казахстанского рынка коммерческих PC, серверов и СХД?

— Мы наблюдаем, что рынок IT в целом стал восстанавливаться, во многом благодаря отложенному спросу, вызванному экономической ситуацией в течение 2015 и 2016 годов. Компании боялись тратить деньги после девальвации и откладывали проекты трансформации IT, тем не менее многие руководители рассматривают IT как основной драйвер роста своего бизнеса. Это доказывает и недавнее исследование ESG 2017 IT Transformation Maturity Curve, проведенное по заказу Dell EMC.

Согласно полученным результатам, 71% респондентов (всего в опросе участвовало более 1 тыс. организаций со всего мира) согласны с тем, что IT-трансформация необходима для сохранения конкурентоспособности бизнеса. И в Казахстане начало этого года ознаменовано значительным увеличением запросов касательно IT-трансформации — бизнес и государство начинают запускать проекты, которые были временно приостановлены.

Как и во всем мире, опережающими темпами растет спрос на программно-аппаратные комплексы, приложения взаимодействия с клиентами, ПО виртуализации и т. д. В текущем году мы ожидаем восстановления как рынка ПО, так и IT в целом.

Не стоит также забывать, что с каждым днем растет объем обрабатываемых, хранимых и передаваемых данных. Каждые 18 месяцев объем информации увеличивается в два раза, а эти данные необходимо незамедлительно хранить и обрабатывать. Перед нашими заказчиками стоит задача увеличения эффективности IT при условии снижения операционных затрат. В данном



«Бизнес и государство возвращаются к замороженным проектам»

случае единственно правильным решением является построение современной IT-архитектуры на пути к цифровой трансформации и такие эффективные решения, как конвергентная инфраструктура и гибридные облака.

— Каковы ваши прогнозы по продажам компании в текущем году в Казахстане?

— Вне зависимости от рыночных условий мы каждый год планируем рост и достигаем его. В текущем году мы ожидаем, что компания покажет рост порядка 20%.

— Какова ваша оценка рынка «железа» в РК после прошедшей последней девальвации? Насколько силен был спад продаж для компании Dell EMC в Казахстане и идет ли возвращение к додевальвационным показателям продаж?

— По оценке аналитической компании IDC, с 2013 года рынок IT в целом снизился почти на 41%, а в 2016 году, по предварительным данным, IT-рынок сократился на 24,2%. По моим наблюдениям, рынок «железа» в прошлом году просел больше, чем софтверный. Это отражение и мировой картины, ведь сейчас больше внимание уделяется приложениям, которые позволяют трансформировать бизнес, далее для эффективной работы подтягивается IT-платформа. Если говорить о показателях компании, то после двух девальваций за счет увеличения рыночной доли даже в долларовом выражении наш бизнес не просел, а в тенге он вырос более чем в два раза.

— Наблюдается ли жесточайшая конкуренция на рынке коммерческих PC, серверов и СХД?

— Конкуренция в Казахстане всегда была сильна, здесь присутствуют все мировые игроки, а также локальные производители. На этом рынке мы чувствуем себя уверенно, так как после объединения Dell с EMC каждый заказчик может получить комплексное решение и провести цифровую трансформацию из одних рук.

— На что сегодня делает акцент компания?

— Наша главная задача — помогать организациям оставаться конкурентоспособными через трансформацию своего бизнеса. Для этого необходимо одновременно проводить четыре трансформации: цифровую трансформацию, куда входит работа с облачными приложениями, большими данными и аналитикой; трансформацию IT, здесь мы говорим о гибридном облаке, конвергентной инфраструктуре, СХД и сервисе; транс-

формацию безопасности — операционной, управления доступа и защиты периметра и рабочего места, а также трансформацию рабочего места и управления мобильностью предприятия.

Именно такой подход общего оркестрирования позволит компаниям оставаться на плаву. В данный момент мы единственные на рынке, кто может предложить комплексные end-to-end решения для всех видов трансформации, и мы сосредоточены на том, чтобы предлагать клиентам максимально эффективные решения для их успешной деятельности.

— С 2013 года общие финансовые показатели компании показывают убыток, каковы финансовые показатели компании по Казахстану?

— Совсем недавно мы делились результатами компании за прошедший финансовый год. Так, консолидированный доход от продолжающихся операций составил \$61,6 млрд а доход от продолжающихся операций, рассчитанный не по GAAP, — \$62,8 млрд. Группа компаний понесла операционный убыток в размере \$3,3 млрд. При этом операционная прибыль не по GAAP достигла \$5,1 млрд. В Казахстане из года в год мы показываем стабильный и уверенный рост, и в 2018 финансовом году мы будем развивать достигнутые успехи, используя новые возможности на рынке.

— Удастся ли компании удержать свои позиции по продуктам и сервисам для крупных корпораций в Казахстане, учитывая ужесточающуюся конкуренцию с китайскими компаниями, такими как, например, Lenovo?

— Мы более чем уверены, что нам удастся не только удержать, но и улучшить свои позиции благодаря нашим уникальным конкурентным преимуществам, включая, как я уже и упоминал, возможность Dell EMC закрывать полностью хард- и софт-потребности клиента, которая позволяет защитить инфраструктуру любого заказчика любого масштаба по периметру, включая рабочие места.

— Какие тренды, по вашему мнению, будут определять развитие IT-рынка в Казахстане в ближайшем будущем?

— Казахстан не отстает от глобальных трендов в сфере IT. Основной тренд — заказчиком необходимо увеличение мощности хранения, повышение гибкости и оперативности развертывания инфраструктуры при минимальных капитальных затратах. Это может быть реализовано путем

трансформации IT, то есть в рамках перехода к конвергентным решениям и гибридным облакам. Следующий глобальный и локальный тренд — переосмысление безопасности. В условиях всеобщего подключения к интернету опасности подвергается любое подключенное устройство. В мире ежедневно происходит более миллиона хакерских атак, и необходимо быть готовыми к тому, что в этом году периметр атаки расширится и выйдет за пределы традиционных IT-сетей.

О компании Dell EMC

Dell EMC — американская корпорация, одна из крупнейших компаний в области производства компьютеров. Вошла в список Fortune 1000 (26-е место по итогам 2005 года), акцию торгуют на бирже NASDAQ, с 2013 года — частная компания. Штаб-квартира находится в Рэунг-Роке, в штате Техас, США.

Председатель совета директоров и главный управляющий компании — Майкл Делл.

Dell EMC, входящая в группу компаний Dell Technologies, помогает организациям модернизировать, автоматизировать и трансформировать центры обработки данных, поставляя лучшие в отрасли конвергентные инфраструктурные решения, серверы, системы хранения и технологии защиты данных.

Для бизнеса и государства информация — это основной актив, и его защита, несомненно, станет важным толчком для движения вперед. Третий масштабный тренд — трансформация рабочего места. Компаниям необходимо обеспечить максимальную эффективную работу сотрудников, многие из которых работают из дома или другого места, и в этом случае остро встает вопрос удобства взаимодействия сотрудников со своей рабочей средой. Так, сегодня порядка 60% сотрудников работают из дома, со временем эта цифра будет только увеличиваться. Вопрос безопасности конечного устройства в данном случае наиболее важный, ведь порядка 95% утечек информации происходят именно с конечного устройства пользователя.

— Какова сейчас структура казахстанского IT-рынка?

— Структура рынка сохранилась с 2014 года. Так, согласно данным IDC, на «железо», то есть на аппаратное обеспечение, приходится 78,7%, на ПО — 9,6%, а на услуги — 11,7%. 40% рынка занимают ПК и другие клиентские устройства, а решения для предприятий, в том числе серверные решения, сетевое оборудование и СХД — 60%. В этом разрезе примерно половина приходится на сервера и половину — на СХД, и, конечно же, растет доля конвергентных решений.

— В 2014 году в интервью одному из казахстанских изданий вы отметили, что Dell занимает 5,4% рынка ПК, ноутбуков, планшетов и ультрабуков. Какова доля рынка сейчас по этим продуктам?

— В сравнении с 2014 годом наша доля рынка коммерческих ПК выросла в 2,5 раза, в 2016 году она составляла 11,4%, а по результатам 2016 года — 12,9%. Мы планируем нарастить долю дополнительно на 2% до конца этого года. Хотелось бы отметить, что на рынке серверов мы также выросли в 2,5 раза, и сейчас наша доля составляет примерно 25%, в 2014 году она была равной 11%.

Операция «Итерация»

Облачные технологии позволяют прогнозировать поведение клиентов

Технологии

В Алматы прошла первая в Казахстане конференция IDC and Microsoft Business Solutions Day, на которой было представлено новое поколение интеллектуальных бизнес-приложений Dynamics 365. Эксперты по IT и бизнес-аналитике рассказали об опыте и перспективах применения современных облачных когнитивных сервисов. Так, системы машинного обучения уже позволяют с минимальными затратами работать с большими клиентскими базами и выдавать персонализированные поведенческие результаты.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Постановка задачи

Консультант проектов внедрения Microsoft Dynamics CRM в компании SMART Business (Россия) Евгений Белобров рассказал о «наступившем будущем» бизнес-процессов.

«Мы сегодня много говорим о внедрении ERP, CRM-систем и других продуктов. Но я бы хотел поговорить о будущем, ожидаемом через несколько лет. И оно уже наступает. Те проекты, которые мы сейчас осуществляем, — это будущее, которое практически уже наступило», — сказал он.

По его словам, каждая компания проходит определенные этапы эволюционного развития. Все начинается с внедрения какой-то системы. Начиная ее внедрять, компания аккумулирует определенный набор данных. С ним надо что-то делать. «В какой-то момент времени мы понимаем, что что-то произошло — в компании или на рынке. И мы понимаем, что, имея систему, можем что-то прогнозировать и принять какое-то управленческое решение. Мы можем анализировать закономерности, которые есть в системе, и прогнозировать продажи, то или иное поведение клиентов, и что лучше предложить клиенту.

Следующим большим шагом становится реализация прогнозирования при наличии продвинутой аналитики. На сегодня топовым уровнем, который, возможно, поменяется через несколько лет, стала автоматическая поддержка и автоматическое принятие решения системой, когда она выдает клиенту лучшее для него предложение. Не лучшее предложение для всех в этой категории клиентов, а лучшее конкретно для него», — пояснил спикер.

Что это дает компании? Как говорит Евгений Белобров, в какой-то момент времени развития бизнес-процессов компании ушли от необходимости контактировать с каждым клиентом персонально. Произшло масштабирование бизнеса, количество клиентов увеличилось, и технически невозможно стало коммуницировать с каждым, узнавать, что он любит, какие у него предпочтения.

«Машинное обучение позволяет нам взаимодействовать с неограниченно большим объемом баз клиентов. Мы можем делать персональные предложения вне зависимости от того, какой объем базы клиентов у нас существует. И для этого не нужны тысячи менеджеров, которые бы все это обрабатывали», — говорит он.

В качестве примера использования такого анализа данных он привел автопроизводителей, которые добавляют в автомобили устройства, передающие телеметрическую информацию на серверы производителей. Она анализируется, передается в страховую компанию, и автопроизводитель узнает о стиле вождения клиента. Машина становится частью «интернет-вещей». Она подключена к интернету, она передает данные.

Также работают различные гаджеты, носимые на руках. Они передают информацию о состоянии здоровья потребителя — это может быть частота сердечных сокращений, или какие-то другие параметры.

«Все эти датчики, передавая информацию в реальное время, вместе с моделями машинного обучения, во-первых, способны прогнозировать ухудшение состояния здоровья, какие-то заболевания и т. д. В финансовой сфере это прогнозирование продаж и тому подобное.

Сейчас все делают аналитику поведения клиента на сайте, но она не привязана к личной карточке

клиента. Вы не связываете эту информацию с той базой клиентов, которая у вас есть», — добавил спикер.

Синергия аналитических ресурсов позволяет понять клиента

На текущий момент правильный сценарий использования этой информации — это полная связка всех возможных данных: Google Analytics, Google Adwords поставляют сведения, как себя ведет клиент в едином пространстве, чтобы спрогнозировать поведение и более адекватно понимать, чего он хочет.

Какова была ситуация с подобного рода решениями ранее? Почему мы о них не слышали, или если слышали, то о каких-то очень больших кейсах очень крупных компаний?

Естественно, ключевой являлась стоимость реализации подобного проекта. Ранее она составляла колоссальную сумму. Необходимо было серверное оборудование, программное обеспечение, его настройка, настройка хранилища и т. д. Разворачивание такого проекта ранее растягивалось в сроки от полутора до года. И мы должны были инвестировать колоссальные финансовые ресурсы для того, чтобы добиться в какой-то мере сомнительных результатов. Потому что все машинное обучение построено на гипотезах. Вы каждый раз проверяете какую-то гипотезу. Она или может подтвердиться, или нет.

Облако сейчас изменило этот ландшафт, поскольку развернуть подобный сервис позволяет пошаговый «мастер». С помощью сервиса можно подключить внешние источники данных, в онлайн-режиме передавать информацию, синхронизироваться с другими системами, выдавать персональные предложения, делать записи наблюдения, работать с моделью машинного обучения и в результате строить целостную систему. Это все внедряется в считанные дни.

Облака сделали прогнозирование доступным для небольших компаний

Облако кардинально изменило подход к этому. Теперь даже небольшие компании могут позволить себе проекты подобного рода и подобного уровня.

У Microsoft тоже имеется история внедрения похожих решений. Все началось с команды ресерчеров, внедрения в Hotmail клиента, который определял, являются ли письма спамом и т. д. Это было некое итерационное развитие сервисов, в 2015 году преобразовавшееся в продукт Azure machine learning, а в 2016 году — в портал Analytics suite. Туда вошло больше сервисов.

Что такое Azure machine learning сейчас? Это платформа или среда, где вы можете построить модель машинного обучения и обучить ее на выборке ваших данных. Как это происходит?

«Например, мы хотим спрогнозировать продажи. Берем историю продаж предыдущих периодов, желаемо с максимальным количеством данных, разбиваем эту информацию на две выборки. Одна — для машинного обучения, а другая — для тестового опыта. В зависимости от задач, количества коэффициентов и прочих факторов модели машинного обучения могут использоваться по-разному. Мы применим модель обучения для первой выборки и подставляем коэффициент вероятности наступления какого-то события, или подставляем сумму продаж, которую мы спрогнозировали. Затем мы сравниваем эту информацию со второй, так называемой тестовой выборкой. На базе этой информации у нас формируются сводные данные, насколько точна наша модель. Если неточна, она подлежит уточнению, детализации и так далее. В итоге мы получаем модель, у которой может быть вероятность 80–90%. Это очень хороший показатель. То есть, введя в систему набор параметров, вы с вероятностью 80% сможете прогнозировать продажи, определить, уйдет ли клиент от вашей компании, и какой продукт ему лучше предложить», — поясняет Евгений Белобров.

Azure machine learning — это гибкая платформа, в которую вы можете имплементировать текущие данные, изменить параметры, интегрировать ее в любую систему. На выходе получите интегрированный веб-сервис Azure ML/Excel, при помощи которого, имея на компьютере только Excel, можно ввести свои данные по сделке и в интерактивном режиме получить прогноз, выпрает ли вы ее или нет, и с какой вероятностью.



БАНКИ И ФИНАНСЫ:
СНИЖЕНИЕ
РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

08

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
NVIDIA: ЧТО ДУМАЮТ
ЭКСПЕРТЫ

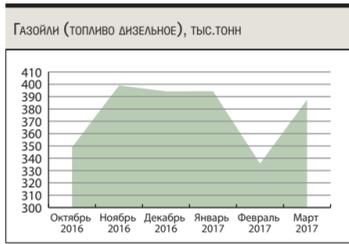
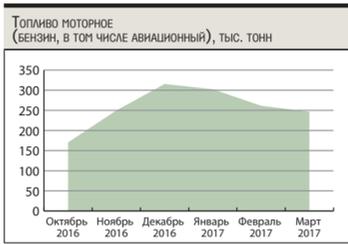
09

ИНДУСТРИЯ:
ХРОМ ВСЕГДА
В ЦЕНЕ

10

КАРЬЕРА\МЕНЕДЖМЕНТ:
ПЕРСОНАЛ –
ЭТО ИНВЕСТИЦИИ,
А НЕ ЗАТРАТЫ

11



«Апорт» уже не актуален



Программа Professionalize Kazakhstan ориентирована на интеграцию высшего образования и профессионального обучения

Конкурс

Предприниматели помогут решить транспортные проблемы города Алматы. В рамках конкурса Professionalize Kazakhstan были представлены проекты по совершенствованию инфраструктуры города. Кроме этого, по мнению одного из участников, символ города — яблоко, больше не актуален, поскольку во всем мире он ассоциируется с компанией Apple и городом Нью-Йорком.

Ольга КУДРЯШОВА

В рамках программы Professionalize Kazakhstan был проведен конкурс на лучшие проекты по улучшению инфраструктуры и имиджа города Алматы. Участниками были представлены идеи о решении экологических проблем города, где рассматривался мониторинг экологической обстановки и загрязнения воздуха, развитие структуры общественного транспорта, проблема транспортных потоков, которые были отобраны акиматом Алматы. Кроме этого конкурсанты представили проекты по направлениям «Алматы — инновационный хаб Центральной Азии» и «Алматы — туристический хаб Центральной Азии».

Победителями стали три команды. Всего было презентовано около 20 проектов.

Эффективный проезд

Один из выбранных по итогам конкурса проектов призван решить сразу несколько проблем: транспортные потоки, загрязнение воздуха и увеличение доверия к общественному транспорту со стороны населения.

«Изначально мы провели сравнение с Сингапуром, Гонконгом. Несмотря на то, что в этих городах выше стоимость проезда, доверия общества к транспорту гораздо больше. Около половины населения используют общественный транспорт», — рассказал один из финалистов.

Суть проекта состоит в создании более продуманной системы оплаты проезда, а также создании автобусных остановок с дисплеями, на которых пассажиры могли бы узнавать точное расписание транспорта, таким образом более эффективно планировать свой проезд, экономия времени. По мнению участника, доверие населения к общественному транспорту так-

же позволит разгрузить дороги от машин, решить проблему с загрязнением воздуха, 80% которого приходится именно на автотранспорт. А также дополнительно пополнить городской бюджет.

«Соответственно, если мы увеличим наполняемость общественного транспорта, то тем самым снизим нагрузку на автотранспорт и очистим воздух», — предполагает один из создателей проекта.

«Борат был не прав»

Участник Мадияр Толеугали, который также стал одним из победителей конкурса, представил проект в категории «Алматы — туристический хаб Центральной Азии», суть которого заключается в увеличении туристической привлекательности города. Он базировался на анализе того, от каких факторов зависит туризм, и как развитие этих факторов позволит увеличить интерес к туризму. Мадияр полагает, что в Алматы не нужно искать новые направления, чтобы развивать туризм, поскольку все эти идеи уже существуют в «Программе развития «Алматы-2020», в которой определены основные бенчмарки и тренды.

«Мы провели опрос 100 человек и убедились в том, что 79% людей после приезда в Алматы остаются довольными и говорят, что «Борат был не прав», — подчеркнул участник.

Также он предлагал превратить негативный имидж, сформированный фильмом «Борат» в позитивную сторону, например, под лозунгом «Мы вернем вам стоимость путевки, если вы скажете, что Борат был прав!»

Также, по мнению г-на Толеугали, важным элементом имиджа является сайт города, который бы стал дополнительным источником привлечения туристов. Он привел пример с сайтом Новой Зеландии, который считается лучшим в мире веб-сайтом с ежемесячной посещаемостью в 2,1 млн человек, что равняется ежегодному количеству туристов, приезжающих в Казахстан.

Apple или Апорт?

Один из представленных проектов был призван сохранить культурное наследие города и символа Алматы яблока сорта «Апорт». Основная идея проекта состояла не просто в возрождении алматинского апорта, но и в постройке целого тематического развлекательного парка «Алмалэнд».

«У нас есть много парков развлечений, культурных мест, торговых развлекательных центров, но нет централизованного места на открытом воздухе, которое бы совмещало развлечения как для взрос-

лых, так и для детей. И при этом, чтобы люди могли узнавать там что-то новое, например, культуру и кухню других народностей», — рассказали авторы проекта.

Предполагается, что в парке будет располагаться 17 национальных центров (по количеству народностей, проживающих в Алматы), где бы каждые выходные проводились национальные игры определенного этноса. Там же можно было бы познакомиться с культурой, традициями и кухней представляемого центра.

Помимо этого, на территории парка выращивался бы знаменитый апорт, где уже через пять лет можно было бы получить первые плоды.

По мнению участника Мадияра Толеугали, изображение яблока, как символа города Алматы, уже не актуально, и его необходимо убрать с логотипа. Поскольку во всем мире яблоко ассоциируется с компанией Apple и городом Нью-Йорком.

К слову, проект участника предполагал ребрендинг логотипа, который бы отражал характер города. Например, снежного барса в образе бизнесмена в костюме, спускающегося на сноуборде или лыжах. По его мнению, эта идея наглядно бы демонстрировала имидж города, как бизнес-столицы и горнолыжного курорта. Плюс ко всему — учитывался бы и образ барса, как животного, которое внесено в Красную книгу.

СЕО группы компаний Центрас Ельдар Абдразаков рассказал, что участие в конкурсе принимали предприниматели, преподаватели и студенты. Программа была ориентирована не столько на студентов, сколько на уже реализовавшихся профессионалов. Несмотря на то, что не все представленные проекты будут реализованы, он считает, что крайне важно, чтобы накапливалась база таких проектов, которые бы по принципу мозгового штурма позволяли людям и в дальнейшем формировать другие, более успешные бизнес-идеи.

Программа Professionalize Kazakhstan ориентирована на интеграцию и совершенствование высшего образования и профессионального обучения в соответствии с передовыми мировыми стандартами и практикой.

Ранее слушатели программы Professionalize Kazakhstan участвовали в проекте «Современная казахская кухня», ключевой целью которого являлось создание новых рецептов на основе национальных традиций и отечественных продуктов, а также в разработке проектов с целью инновационного развития НАО «Государственная корпорация «Правительство для граждан».

Финтех просит создать правила игры

Регулирование

Действующие игроки на рынке финтеха ратуют за усовершенствование законодательных норм Казахстана, которые бы устанавливали для всех единые правила игры. По мнению участников рынка, законодательные нормы необходимы, потому что при появлении новых игроков рынок будет расширяться, и если не будут единых правил, рынок может провалиться в хаос.

Мадия ТОРЕБАЕВА

В прошлом году было выдано на рынке 380 тыс. микрокредитов на общую сумму 141 млрд тенге. При этом, как отмечает глава Ассоциации «КазФинтех» Ерлан Смаилов, доля государства в общем объеме выданных микрокредитов составляет меньше 10%.

Судный портфель микрокредитных организаций по состоянию на 1 января 2017 года представлен в размере 101 млрд тенге, из этой суммы 75% составляют заемные средства. В настоящий момент заемными средствами для МФО

являются: займы непосредственно самих учредителей; займы, получаемые МФО от БВУ; займы, привлекаемые МФО от международных финансовых учреждений и государственных средств, получаемые МФО по линии госпрограмм и местных бюджетов. «Проблема в том, что перечень инструментов достаточно ограниченный и поэтому на взгляд Ассоциации необходимо расширять возможности привлечения МФО дополнительного финансирования», — говорит Ерлан Смаилов.

Особенности платформ альтернативного кредитования

Дополнительным каналом для расширения деятельности игроков рынка эксперт считает совершенствование действующего законодательства. «Если мы, к примеру, изменим нормы, связанные с выпуском ценных бумаг, и, в частности, с правом выпуска ценных бумаг МФО, то соответственно мы можем получить дополнительные инструменты в виде акций или облигаций.

Второе направление в части совершенствования законодательства может идти по вопросу создания института частного инвестора. Это когда физические лица, которые являются сами экспертами в области финансирования, могли

бы вкладывать свои средства в развитие микрофинансовых учреждений», — считает эксперт.

В свою очередь генеральный директор сервиса онлайн-кредитования MoneyMan.kz Андрей Игнатенко рассказал «К» о том, что в рамках Ассоциации казахстанского рынка финтеха игроки договорились подписать меморандум, который бы регламентировал правила работы компаний. «По этому меморандуму мы, наконец, пришли все к единому пониманию по важному вопросу. Например, кому мы выдаем деньги, а кому не выдаем — пенсионерам и учащимся; как ведем себя с клиентами при заключении договоров и в рамках софт-коллекши, когда ведется обзвон и напоминание, и по многим другим вопросам», — говорит эксперт.

Однако, по его мнению, законодательные нормы все же необходимы, потому что при появлении новых игроков рынок будет расширяться. И если не будут единых правил, рынок может провалиться в хаос. «Одни будут устанавливать свои процентные ставки, другие — свои. Да и некорректное отношение к заемщику в рамках одной компании в итоге может отразиться негативно на всех игроках в целом», — подытожил Андрей Игнатенко.

Цеснабанк поздравляет ветеранов

9 мая в Казахстане повсеместно будет отмечаться государственный праздник — День Победы. 72 года назад закончилась самая кровопролитная и жестокая трагедия в истории человечества — Великая Отечественная война.

Для всех поколений 9 Мая — особый и светлый день. Праздник человеческого мужества и колоссальной сплоченности народа. Этот день несет в себе великую радость и великую скорбь. Подвиг отцов и дедов навсегда останется в памяти многих поколений! Вечная благодарность ветеранам за мирное небо, за то, что с честью вынесли

все тяготы и испытания войны, выпавшие на их долю, за то, что победили! К сожалению, время неумолимо, и с каждым днем победителей той великой войны остается все меньше. Мы должны успеть отблагодарить бесстрашное поколение ветеранов за мирную жизнь.

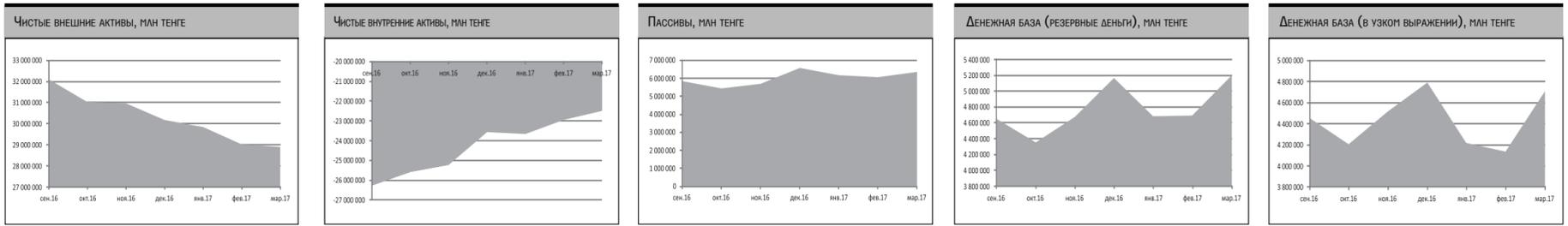
Ежегодно АО «Цеснабанк» участвует в праздновании Дня Победы. Второй год подряд Банк проводит акцию «Поддерживаем ветеранов!», которая призвана на постоянной основе помогать участникам ВОВ в их повседневной жизни. С 2016 года Цеснабанк с честью взял на себя заботу о 23 ветеранах из разных городов Казахстана, оказывая ежемесячную материальную помощь в размере 50 000 тенге.

Третий год подряд, ко Дню Победы, единовременную материальную помощь от Цеснабанка получают ветераны войны, проживающие в Астане. Ожидается, что общее число ветеранов, кто получит в Астане денежные выплаты в сумме по 100 000 тенге, в этом году составит 125 человек.

Названный комплекс мер является поддержкой поколению победителей, отстаивших свободу и независимость Родины, заложивших в мирное время основы современной экономики и социального благополучия.

Сердечно поздравляем всех, кто проливал кровь на поле боя, кто ковал победу в цехах. Желаем всем мирного неба, новых свершений! Слава Великой Победе! Слава воинам-победителям!

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Снижение рентабельности

Ренкинг банков по итогам I квартала

Тенденции

Судя по итогам I квартала текущего года, состояние банковского сектора Казахстана, увы, оставляет желать лучшего. Сокращение коснулось как ссудного портфеля, так и вкладов в банках второго уровня, что повлияло на рентабельность и прибыль сектора. К тому же наблюдается увеличение доли токсичных кредитов в секторе до 7,68%, причем эксперты считают, что размер NPL в некоторых банках существенно занижен.

Айгуль ИБРАЕВА

Совокупные активы банковского сектора по итогам I квартала 2017 года достигли 25,04 трлн тенге. Причем по итогам двух месяцев текущего года наблюдалось некоторое сокращение активов, однако к концу I квартала активы снова показали рост, в итоге за три месяца 2017 года активы сократились на 2,0%. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года активы банков выросли на 4,6%.

Так, состав тройки самых крупных банков РК с начала года остался неизменным. Однако активы крупнейших банков за I квартал несколько сократились. Список по-прежнему возглавляет Народный Банк Казахстана с активами в размере 4,75 трлн тенге, за квартал активы банка уменьшились на 142,04 млрд тенге, или 2,9%. Доля банка в секторе составляет 19,0%.

На втором месте расположился Казкоммерцбанк, активы которого по итогам квартала составили 4,73 трлн тенге. За анализируемый период активы банка сократились на 142,13 млрд тенге, или 2,92%, а доля в секторе составила 18,9%. Цеснабанк замыкает тройку лидеров с объемом активов в 2,07 трлн тенге. Активы банка сократились на 9,79 млрд тенге, или 0,47%.

Лидером среди тех банков, которым удалось нарастить объем своих активов, стал ForteBank. Активы банка в абсолютном значении выросли на 54,42 млрд тенге и достигли 1,27 трлн. В относительном значении активы выросли на 4,47%. Активы Ситибанк Казахстан выросли на 51,31 млрд тенге, или 8,78%, до 635,92 млрд. Евразийский Банк занимает третью строчку по объему роста активов. Так, они выросли на 39,48 млрд тенге, или 3,96%, до 1036,08 млрд.

За три месяца 2017 года банкам удалось заработать 82,36 млрд, что на 14,1% меньше по сравнению с I кварталом 2016 года (95,89 млрд тенге). Наибольшую прибыльность за I квартал текущего года показал Народный Банк Казахстана. Чистая прибыль банка составила 34,89 млрд тенге, что в 5 раз превышает результаты ближайшего конкурента. Прибыль банка по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличилась в 1,3 раза. Прибыль Казкоммерцбанка сложилась в размере 6,89 млрд тенге, по итогам I квартала 2016 года банк был лидером по этой позиции с объемом прибыли 31,66 млрд тенге. Тройку лидеров по генерированию прибыли замыкает Ситибанк Казахстан, которому за I квартал удалось заработать 6,56 млрд тенге.

Средняя эффективность использования активов банковского сектора РК по итогам I квартала составила 1,3%. Для сравнения: в аналогичный период прошлого года рентабельность активов составила 1,6%. Традиционно наиболее эффективное управление активами демонстрируют небольшие по величине институты.

Наибольшую эффективность с коэффициентом 25,1% годовых показал Заман-Банк, 32-й по величине банк. За I квартал 2017 года банку удалось заработать 0,92 млрд тенге при среднем объеме активов 14,61 млрд.

Второе место по качеству управления активами показал Банк Хоум Кредит с коэффициентом ROA в 13,3%. Средний объем активов банка обозначился в размере 147,73 млрд тенге, в то время как прибыль составила 4,90 млрд. Третью строчку занимает Банк ЭкспоКредит с ROA в 6,7%. Со средним объемом активов за анализируемый период в 26,12 млрд тенге (29-й по величине) банк сумел заработать 0,44 млрд.

Также за квартал сократился общий объем ссудного портфеля,



Эксперты считают, что на самом деле порядка 30% активов банковской системы неликвидны

который по состоянию на 1 апреля 2017 года составил 15,25 трлн тенге. С начала года ссудный капитал банков сократился на 262,76 млрд тенге, или 1,69%. В аналогичный период прошлого года ссудный портфель насчитывал 15,62 трлн тенге.

Сокращение показателя в секторе на 66,2% обусловлено уменьшением ссудного портфеля АО «Казкоммерцбанк». Причем более чем половина функционирующих банков не может похвастаться ростом объема выданных кредитов за I квартал текущего года.

Среди тех, кому все же удалось добиться положительного результата в этом пункте, можно отметить АТФБанк, который показал рост ссудного портфеля на 40,58 млрд, до 751,09 млрд, по итогам I квартала. Заметно нарастить ссудный портфель удалось и Альфа-Банку — с 127,99 млрд тенге до 165,06 млрд, абсолютный прирост составил 37,07 млрд тенге. Kaspi Bank увеличил объем выданных кредитов на 30,54 млрд тенге, до 818,44 млрд.

Снижение реальных доходов казахстанцев способствовало увеличению доли неработающих кредитов, и банкам все тяжелее удерживать допустимый уровень NPL, установленный регулятором. Так, доля кредитов с просрочкой более 90 дней в конце квартала составила 7,68 против 6,72% на начало года.

Токсичные кредиты АО ДБ «НБ Пакистана» в Казахстане все еще находятся на довольно высоком уровне — 32,3% (32,8% на начало года). Доля токсичных кредитов в ДО АО Банк ВТБ (Казахстан) составила 14,6%, отмечается некоторое сокращение токсичных кредитов банка по сравнению с 16,14% на начало года. Также в тройку лидеров вошел ДБ АО «Сбербанк» с долей токсичных кредитов в 12,1%. На начало анализируемого периода доля токсичных кредитов банка занимала 9,19% от всех выданных банком кредитов.

Хотя в 2016 году доля проблемных кредитов текущего года показал Народный Банк Казахстана. Чистая прибыль банка составила 34,89 млрд тенге, что в 5 раз превышает результаты ближайшего конкурента. Прибыль банка по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличилась в 1,3 раза. Прибыль Казкоммерцбанка сложилась в размере 6,89 млрд тенге, по итогам I квартала 2016 года банк был лидером по этой позиции с объемом прибыли 31,66 млрд тенге. Тройку лидеров по генерированию прибыли замыкает Ситибанк Казахстан, которому за I квартал удалось заработать 6,56 млрд тенге.

Стоит отметить, что совокупные кредиты с просрочкой АО Delta Bank по состоянию на 1 апреля 2017 года составили 96,12% всего ссудного портфеля, тогда как кредиты с просрочкой 90 дней, или NPL, составили всего 0,36%.

Аналитики отмечают, что коэффициент NPL не раскрывает всю ситуацию в банковском секторе достаточно ясно. «Вся та косметика, которая происходила за последние несколько лет по поводу снижения официальной статистики проблемных займов, — не более чем бухгалтерская алхимия», — отметил член правления АО Tengri Capital Ануар Ушбаев на XIII Международной конференции по риск-менеджменту. По его мнению, на самом деле порядка 30% активов банковской системы неликвидны.

По словам эксперта, существует много схем махинаций, которые дают возможность существенно сократить уровень неработающих займов. Поэтому цифра 7% NPL, которая фигурирует сегодня в СМИ, не имеет ничего общего с реальностью, уверен Ануар Ушбаев.

Среди тех банков, у которых в I квартале наблюдается снижение объема проблемных кредитов, отметился Банк ЦентрКредит, который продолжает работать

над уменьшением уровня NPL. За анализируемый период банк сократил объем токсичных кредитов на 5,77 млрд тенге, до 73,62 млрд. Напомним, что на начало 2016 года уровень NPL в банке составлял 14,22% от всех кредитов. По итогам I квартала 2017 года их доля снизилась до 8,16%.

На втором месте по снижению объемов токсичных кредитов расположился АТФБанк. Объем NPL в I квартале 2017 года сократился на 4,24 млрд тенге, до 81,82 млрд. Доля токсичных кредитов банка в совокупном портфеле составила 10,89%. Объем проблемных кредитов в AsiaCredit Bank сократился на 2,53 млрд тенге, до 8,15 млрд в конце квартала. Так, их доля от всех выданных банком кредитов составила 8,26%. В то же время за анализируемый период объем ссудного портфеля банка сократился на 23,3%, на основании чего можно предположить, что сокращение уровня NPL было достигнуто и за счет списания проблемных кредитов.

За прошедший квартал текущего года в БВУ можно было наблюдать отток вкладов клиентов. Причем наблюдается отток депозитов в иностранной валюте и приток вкладов в национальной валюте.

Так, по итогам I квартала 2017 года совокупный объем вкладов физических лиц в банках страны составил 7,58 трлн тенге, что на 4,18% меньше по сравнению с началом текущего года. При этом из 33 функционирующих банков лишь 11 показали рост вкладов.

Больше всего население вкладывалось в депозиты в Жилстройсбербанк Казахстана, его депозитный портфель увеличился на 27,89 млрд тенге, до 438,47 млрд. На 15,00 млрд тенге выросли вклады физлиц в Kaspi Bank, по состоянию на 1 апреля вклады банка составили 753,45 млрд тенге. Банк Хоум Кредит с начала года дополнительно привлек 6,32 млрд тенге у населения и увеличил вклады до 39,21 млрд тенге.

Уменьшение вкладов физических лиц в абсолютном значении наблюдается у Казкоммерцбанка — на 150,26 млрд тенге, или 10,78%, до 1243,36 млрд. Доля второго по объему банка по вкладам физических лиц за прошедший квартал сократилась с 17,6 до 16,4%.

На втором месте расположился Банк ЦентрКредит с сокращением вкладов на 57,11 млрд тенге, или 10,35%, до 494,82 млрд. Тройку замыкает АТФБанк, снижение вкладов физических лиц которого составило 52,01 млрд тенге, или 12,66%, до 358,83 млрд.

«Курсовые изменения (укрепление тенге) стали основной причиной снижения вкладов населения Банка ЦентрКредит за I квартал 2017 года, так как большая часть средств клиентов размещена на депозитах в иностранной валюте», — пояснила пресс-служба АО «Банк ЦентрКредит».

По сравнению с вкладами физических лиц вклады юридических лиц были менее подвержены оттоку. Так, за квартал они сократились с 9,36 трлн тенге в начале года на 3,38%, до 7,91 трлн.

Тройка банков, наиболее увеличивших вклады юридических лиц за анализируемый период: Цеснабанк, ForteBank и Евразийский Банк. Вклады юридических лиц в названных банках за рассматриваемый период увеличились на 72,53 млрд (8,47%), 70,71 млрд (15,48%) и 48,45 млрд тенге (13,45%) соответственно.

«В настоящее время АО «Цеснабанк» является одним из крупнейших банков Казахстана, — отмечают эксперты Цеснабанка. — Банку удалось увеличить уровень вкладов юридических лиц за I квартал 2017 года на 8,47%, или 72,53 млрд тенге, что связано с устойчи-

вым развитием банка и доверием крупных корпоративных клиентов и квазигосударственных компаний к банку как стабильному финансовому институту. По объему вкладов юридических лиц Цеснабанк уверенно занимает третью позицию среди БВУ, что свидетельствует о сильных конкурентных преимуществах и стабильной ресурсной базе банка».

«Основным драйвером роста стал приток депозитов юридических лиц. Это один из самых важных показателей для банка, ведь он свидетельствует о доверии вкладчиков, а значит, о надежности, финансовой устойчивости банка в настоящем и будущем, — отмечает пресс-служба АО «Евразийский банк». — К тому же банк входит в контур ERG — одной из наиболее значимых для экономики страны компаний — и, что важно, получает поддержку от акционеров, которые заинтересованы в его развитии и эффективности».

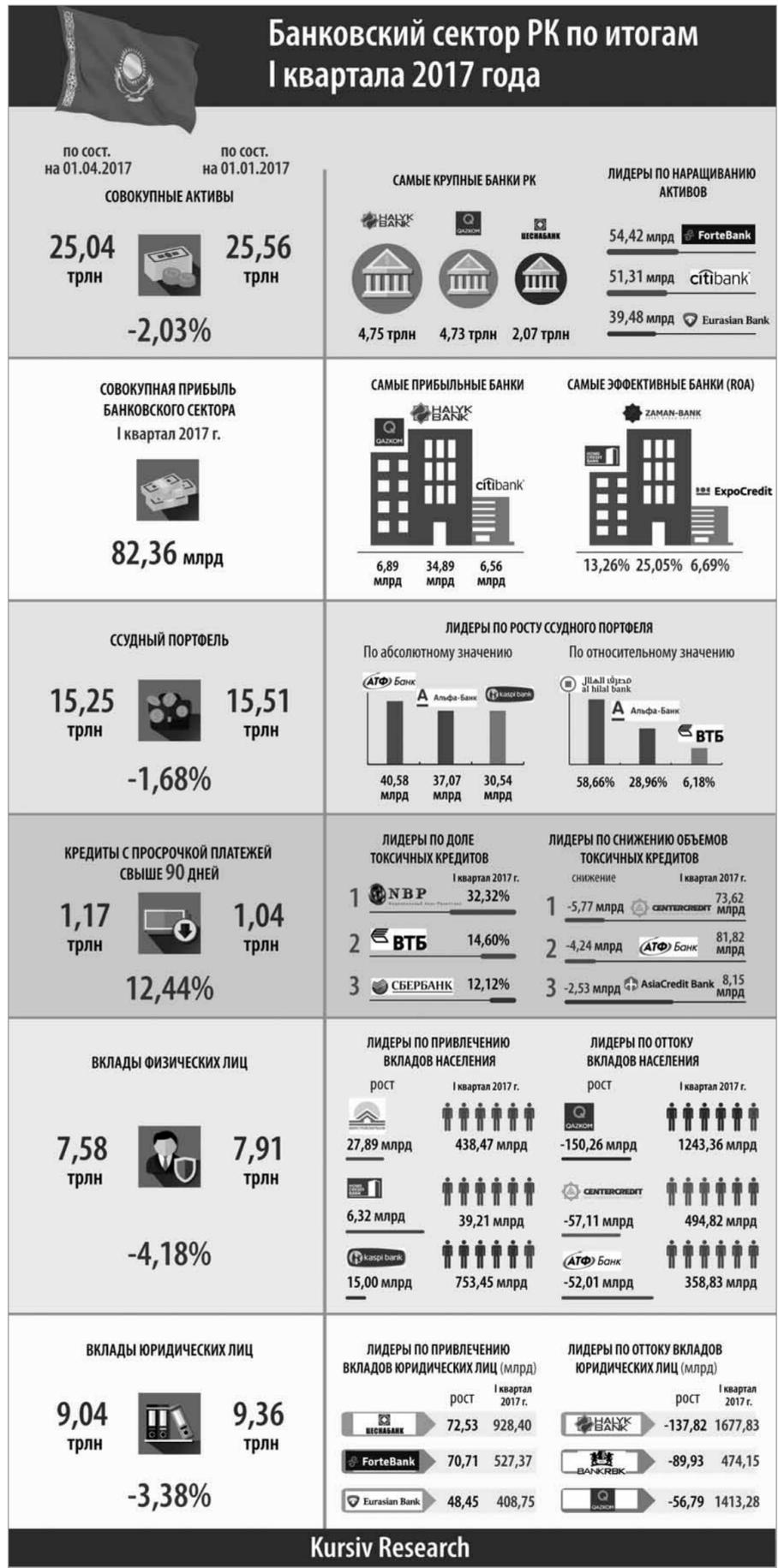
В краткосрочной перспективе банк получит 6 млрд тенге дополнительного капитала — соответствующее решение было принято на недавней встрече с членами совета директоров банка. Кроме того, банк рассматривает возможность участия в программе поддержки системообразующих БВУ Нацбанка РК. Все эти меры позволяют банку продолжить работу над своей стратегией обеспечения качества деятельности и, следовательно, гарантировать своим клиентам финансовую устойчивость в перспективе, уверены в Евразийском Банке. Наибольший отток вкладов юридических лиц зафиксирован

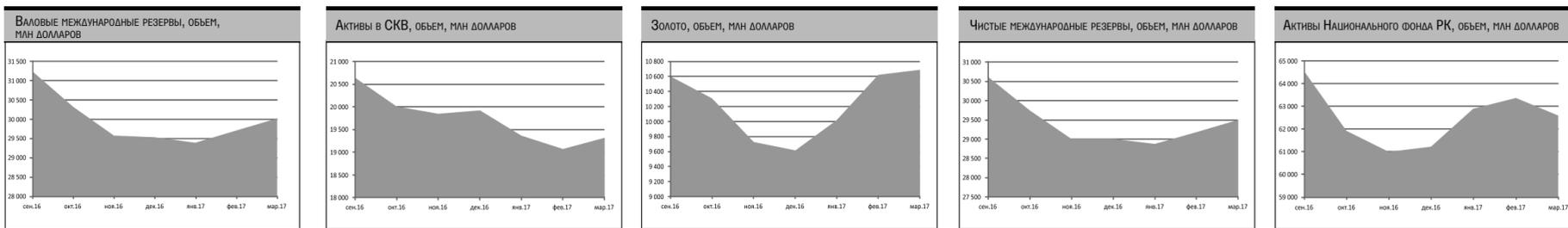
в Народном Банке Казахстана. Вклады юридических лиц в банке сократились на 137,82 млрд тенге, или 7,59%, но тем не менее он остался лидером по данному параметру среди банков с размером вкладов 1,68 трлн тенге и долей в совокупном объеме вкладов юридических лиц банковского сектора 18,6%. Снижение вкладов юрлиц в 89,93 млрд тенге наблюдается у Bank RBK, по состоянию на 1 апреля 2017 года вклады компаний в банке составили 474,15 млрд тенге. Казкоммерцбанк также отличился в пункте «отток вкладов юридических лиц». За I квартал депозитный портфель юрлиц банка сократился 56,79 млрд тенге, однако в относительном выражении сокращение составило 3,86%, что в масштабах банка не так заметно.

*Все данные для расчетов были взяты с сайта Национального Банка РК.

Ограничение ответственности

Kursiv Research обращает внимание на то, что приведенный выше материал носит исключительно информационный характер и не является предложением или рекомендацией совершать какие-либо сделки с ценными бумагами и иными активами указанных организаций.





Что мешает KASE?

Биржа

Фондовая биржа на сегодняшний день является слабым посредником для бизнеса и крайне нуждается в институциональных инвесторах на рынке. Средства инвесторов, по словам представителей биржи, инвестированы опосредованно через БВУ и институты развития, тогда как нужно сократить расходы на финансирование за счет прямых инвестиций через биржу. Это и многое другое обсуждали участники XIII Международной конференции по риск-менеджменту в Алматы.



Острым вопросом для биржи является восстановление позиций институциональных инвесторов на фондовом рынке

Богдан ЕЛАГИН

В рамках XIII Международной конференции по риск-менеджменту председатель правления Казахстанской фондовой биржи Алина Алдамбергенова рассказала о том, какие препятствия видит KASE для развития как фондового рынка, так и бизнеса в целом.

Она назвала четыре основные проблемы. Во-первых, фондовому рынку капитала нужны розничные инвесторы, поэтому необходимо развивать именно это направление. Во-вторых, для того чтобы восстановить финансирование экономики за счет национальных сбережений, необходим возврат институциональных инвесторов, и прежде всего частных пенсионных фондов, на рынок. В-третьих, для слаженной работающей, эффективной и устойчивой финансовой системы нужно наращивать объемы частного и реального секторов экономики, а также фондовый рынок. Четвертое — это развитие технологий, которые независимо от того, насколько развит фондовый рынок, сегодня стали неотъемлемой частью развития любого фининститута.

«Финансовые технологии не стоят на месте. И поэтому развитие научных методов инвестирования более эффективно», — отметила г-жа Алдамбергенова. Появляются различные инструменты, которые способны стать альтернативой биржи. Помимо этого определенную конкуренцию биржи начинает составлять краудфандинг. В этом отношении биржа предлагает несколько своих инициатив. Во-первых, развитие мобильного приложения для предоставления рыночной информации, новостей, статей и обучающего материала. Во-вторых, создание стартап-площадки — торговой площадки для привлечения венчурных инвестиций и средств бизнес-ангелов в стартап-проекты и растущие компании.

Рассматриваются возможности внедрения в работу биржи технологии блокчейн, а также исследуется создание краудфандинговой платформы на KASE.

Разница в доходах

По ее словам, несмотря на достаточно высокий объем торгов

KASE (только за прошлый год эта цифра достигла 94,6 трлн тенге), что в основном связано со значительным приростом денежного рынка, биржа имеет устойчивое снижение торгов на рынке облигаций, которое происходит под влиянием достаточно высоких ставок в тенге. На рынке акций довольно высокая доля физических лиц, однако необходимо дальнейшее привлечение розничных инвесторов.

Если сравнивать степень участия людей в торговле ценными бумагами в Казахстане и России, то доля розничных инвесторов среди населения, вовлеченного в фондовый рынок, составляет 0,76% в России и 0,6% — в Казахстане. То есть в относительном отношении цифры почти одинаковые.

Однако в России 4,5% от доходов населения по оплате труда в 2015 году направлено на покупку ценных бумаг, тогда как в Казахстане этот коэффициент составил только 0,2%.

«Если допустить, что в Казахстане доля заработной платы, инвестированной в ценные бумаги, тоже достигла бы 4,5%, то объем инвестиций в ценные бумаги в 2015 году составил бы 594,0 млрд против 32,4 млрд тенге», — пояснила председатель правления биржи.

При этом казахстанцы больше доверяют банкам, чем брокерским компаниям. Так, например, россияне 67% своих сбережений держат на депозитах в БВУ и 16% — в ценных бумагах, тогда как казахстанцы 79% хранят в банках и только 6% — в акциях или облигациях.

По словам главы KASE, при прочих равных условиях население России более активно участвует в фондовом рынке, чем казахстанцы.

Слабый посредник

По признанию представителей KASE, биржа является слабым посредником для бизнеса. В листинге KASE на сегодняшний день 82% эмитентов на рынке акций и 24% эмитента на рынке облигаций являются финансовыми или квазигосударственными компаниями. Частный реальный сектор экономики занимает только 18%

4, 5% от доходов

населения по оплате труда в 2015 году в РФ направлено на покупку ценных бумаг, тогда как в Казахстане — всего 0,2%

на рынке акций и 6% — на рынке облигаций KASE.

Г-жа Алдамбергенова надеется, что бирже удастся стать ключевым посредником для бизнеса, и если сейчас все финансирование идет в квазигосударственный сектор, банки, институты развития, то в дальнейшем реальный сектор должен иметь больший доступ к финансированию.

Капитализация рынка акций на конец 2016 года составила 14,7 трлн тенге, это около 30% от ВВП РК. По словам Алины Алдамбергеновой, в странах с развитой экономикой данный показатель может достигать 100% и более. Например, в Сингапуре — 219%, Японии — 117%, Германии — 51%.

Она также подчеркнула, что важно развивать финансовую грамотность населения, поскольку финтехнологии сегодня несут в себе определенные риски.

По мнению инвестиционного директора Tengri Capital Ануара Ушбаева, расходы частного сектора уже исчерпали себя. Основной интерес для частного рынка представляет рынок государственного рынка ценных бумаг (ГЦБ). По его словам, основной объем этих бумаг, большая доля которых приобретает ЕНПФ, является абсолютно неликвидным, в том числе и на вторичном рынке. «Это говорит о том, что нет никакого рынка капитала. А если этого нет, то никакие иностранные инвесторы не будут давать инвестиции и займы», — считает г-н Ушбаев.

Он добавил, что помимо этого Казахстан имеет отрицательную инвестиционную позицию в размере порядка \$50 млрд, что составляет около 22% от ВВП. Он пояснил, что исторически при 35% от ВВП наблюдается кризис инвестиционного баланса. Такие случаи происходили в России, Бразилии, Таиланде и других странах.

NVIDIA: что думают эксперты

Фондовый рынок

В последнее время на рынке акций США наблюдался стремительный рост высокотехнологичных компаний. Google, Apple, Amazon, Facebook, Tesla — яркие тому примеры. Менее заметным широко кругу инвесторов, но не менее ярким является позитивная динамика NVIDIA. Одни аналитики прогнозируют рост акций компании в среднесрочной перспективе на 150%, другие более сдержанны в своих прогнозах.

Динара ШУМАЕВА

NVIDIA Corporation занимается разработкой и производством 3D графических процессоров (GPU) и занимает 72% рынка производства игровых GPU и софта под них. GPU-продукты компании — GeForce, Quadro и Tesla. GeForce — это продуктовая линия для геймеров, Quadro — для дизайнеров, Tesla — для ученых. Главный мобильный процессор Tegra подходит не только для мобильных устройств, но и для автомобильных систем.

Игровая индустрия приносит NVIDIA 54% выручки и является основным источником дохода. Доля автопрома только 6%, но с 2015 по 2016 год она расширилась на 75%. Большая часть (70%) выручки компании поступает с азиатского рынка, где сосредоточено основное производство компьютеров, серверов и других машин, которые используют GPU. Первая тройка по проценту выручки — это Тайвань (34%), Китай (16%) и США (13%).

Аналитики ИК «Фридом Финанс» рекомендуют покупать акции NVIDIA и прогнозируют рост акций на 150% в среднесрочной перспективе.

По их мнению, финансовые показатели компании только укрепляют веру в нее инвесторов. В 2016 году выручка NVIDIA выросла на 7% и достигла \$5 млрд против 4,7 млрд в 2015-м. Прибыль компании упала на 2%, но это произошло из-за расходов на реструктуризацию бизнеса.

«Также у NVIDIA положительный cash flow, что дает ей дополнительную свободу. Компания имеет нормальный для индустрии ROE, равный 13,82, а показатель ROIC (рентабельность инвестированного капитала) самый высокий на рынке из-за высокой операционной маржинальности (24,01%)», — говорит директор департамента аналитики ИК «Фридом Финанс» Ерман Абдикаримов.

По его словам, помимо устойчивого финансового состояния

в настоящем у компании большое будущее. Самоуправляемые автомобили или другие современные системы требуют огромных вычислительных мощностей, и только графические процессоры могут обеспечить нужную производительность. А NVIDIA — это самый крупный мировой поставщик таких процессоров.

«Спрос на специализированные GPU уверенно растет, и компания уже начала перестраивать свой игровой бизнес под индустрию облачных вычислений, машинного обучения и искусственного интеллекта. В перспективе NVIDIA станет лидером в производстве полупроводников как поставщик графических процессоров для изменчивой IT-индустрии», — добавил Ерман Абдикаримов.

Однако финансовый аналитик Группы компаний «ФИНАМ» Тимур Нигматуллин не так оптимистичен в своих прогнозах относительно будущего акций.

Согласно его расчетам, исходя из дисконтирования свободного денежного потока, акции компании недооценены примерно на 20%. Потенциал роста может быть реализован в горизонте до конца 2017 года.

«Относительно консервативный прогноз обусловлен очень быстро растущим уровнем конкуренции в отрасли. К примеру, недавно Intel потратила \$15,3 из имеющихся у нее на счетах \$17 млрд на покупку Mobileye. Таким образом, NVIDIA будет очень сложно удерживать долю рынка систем для автомобилей с автопилотом. Помимо этого компания может столкнуться с замедлением спроса на высокопроизводительные игровые решения», — прокомментировал аналитик «ФИНАМ».

А вот аналитик социальной сети для инвесторов eToro в России и СНГ Михаил Мащенко считает, что NVIDIA — одна из немногих компаний, акции которой могут вырасти более чем в 2 раза всего за пару лет.

По его словам, основным полем деятельности NVIDIA является развивающаяся быстрыми темпами игровая индустрия. Например, капитализация рынка оборудования для виртуальной реальности оценивалась в 2015 году в \$660 млн, а в 2016-м — уже в \$5 млрд. Мировые эксперты настаивают на дальнейшей экспансии этого сегмента. И если прогнозы оправдаются, то мы увидим рост данного показателя вплоть до \$8,9 млрд и 12,3 млрд к концу 2017 и 2018 годов.

«NVIDIA обладает практически 70% рынка и имеет все шансы на увеличение прибыли на соразмерную величину. Более того, менеджмент рассчитывает увеличить присутствие в автомобильной промышленности и заработать в ближайшей паре лет около \$10 млрд, в данный момент компания является основным поставщиком

комплектующих для 16 автоконцернов, а их доля в выручке NVIDIA составляет всего 6%, или \$452 млн. Если хотя бы часть прогнозов сбудется, то это должно крайне положительно отразиться на стоимости акций», — считает Михаил Мащенко.

Главный финансовый аналитик компании «АНАЛИТИКА Онлайн Казахстан» Евгений Чекай полагает, что рост котировок NVIDIA на 150% за полгода-год вполне возможен.

По его мнению, у компании довольно хорошие показатели и настроение инвесторов оценивается как позитивное. Плюс к тому компания не стоит на месте и постоянно прогрессирует, открывая для себя все новые горизонты. Благодаря этому акции компании в прошлом году показали очень хороший рост. Однако аналитик все-таки не рассчитывает на такой быстрый рост за столь короткий промежуток времени.

«Они сильно замахнулись, это хорошо, но в то же время при покорении все новых вершин у компании будут возникать различные проблемы, а также давление конкурентов. Скорее всего, у них будут большие издержки, для того чтобы еще больше расширяться. Я ставлю на рост до \$120 за акцию при хорошей отчетности, которая выйдет 9 мая. А далее будем смотреть на динамику развития компании. Вопрос в том, смогут ли они сохранить тот темп, что взяли сейчас», — комментирует эксперт.

Аналитик добавил, что игровая индустрия из года в год развивается и нуждается в новейших процессорах и видеокартах. Компания же в свою очередь делает наилучшее предложение на текущем рынке. Предел роста данного сектора сложно предвидеть, потому что он будет развиваться не один десяток лет. Но компания не стала стоять на месте, она пошла дальше и предложила процессоры для дизайнеров, ученых и других специалистов.

«А как мы знаем, ни один специалист не может работать без мощного компьютера с хорошим процессором. Именно поэтому спрос на процессоры NVIDIA растет. Руководство компании очень дальновидно. Они поняли, что нужно идти дальше, и начали работать с компанией Tesla, и теперь микрочипы NVIDIA используются в электромобилях. Управляющие лица компании NVIDIA заявили, что в 2017 году они планируют вложиться в автомобили для повышения своей прибыли на 61%. Они сообщили, что совсем скоро в автомобильное строение будет направлено \$8–10 млрд, что выигрывает для обеих компаний. Перспективы налицо, поэтому инвестирование в акции компании NVIDIA — это хорошая идея», — подчеркнул Евгений Чекай.

Финтех просит создать правила игры

<< 7

Впрочем, как отмечает директор по рискам международного финтех-холдинга ID Finance Екатерина Казак, пока все игроки в Казахстане имеют опыт работы на международных рынках. «Они действуют по тем принципам, которые сложились в других странах, где это все регулируется. То есть в отсутствие правового поля здесь мы используем все то, что мы накопили как знания в других странах. Поэтому ассоциация — это первый шаг со стороны регулирования деятельности компаний. Но я думаю, что если появится нормативная база, все игроки это с удовольствием поддержат», — отметила «Къ» Екатерина Казак.

А есть ли разница?

Если рассматривать финтех и микрофинансовые организации — насколько они отличаются друг от друга, то, как отмечают эксперты «Къ», с позиции государственной системы, быть может, большой разницы и нет. Однако на деле принципиальное несходство все-таки есть. Во-первых, финтех более технологичен. Во-вторых, у него существуют свои процентные ставки. В-третьих, в данный сегмент приходят совсем иные люди. «Все финтех-компании имеют статус микрофинансовых компаний. В Казахстане это пока не так. Но потребители здесь действительно разные, потому что пользователи, которые обра-

щаются в МФО, приходят туда как в отделение, заполняют анкету. Тогда как те, кто идет в финтех-компанию, — это в первую очередь продвинутые с точки зрения использования технологий молодые люди, которые знают, как обращаться с мобильным телефоном, интернетом, как найти эти компании в интернете», — отметила Екатерина Казак.

«Давайте говорить честно, — предлагает в свою очередь Андрей Игнатенко. — Мы решаем социальный вопрос удаленных населенных пунктов, где не представлены ни МФО, ни МФО, да и до отделения «Казпочты» идти пешком чуть ли не 30 км. Тогда как мы можем себе позволить полностью удовлетворить потребности данного клиента в рамках тех сумм, которые предлагаем».

Проводя параллель между странами, эксперты также отмечают, что на деле казахстанский рынок финтеха в технологическом плане идет наравне с игроками других стран. Но вот с точки зрения узнаваемости позиции финтеха пока еще оставляют желать лучшего. «Все-таки в Казахстане не так много людей знают, что действительно можно мгновенно получить деньги онлайн, что не нужно куда-то ходить, не нужно заполнять никакие документы. Это сложно изменить, но, я думаю, Казахстан еще находится в самом начале. Хотя уже сейчас, сравнивая данные по 2015 и 2016 годам, можно отметить, что за год люди в регионах стали чаще

брать займы. А вот качество заемщиков в регионах осталось примерно на том же уровне», — считает Екатерина Казак.

По словам г-жи Казак, не исключено, что и на казахстанском рынке финтеха уже в ближайшее время будет наблюдаться консолидация его участников. Примерно так же, как это происходит в банковском секторе. «В России в прошлом году было около 4 тыс. микрофинансовых компаний. Это для российского рынка многовато, и регулятору было сложно следить за тем, что делают 4 тыс. компаний. Есть крупные игроки, которые тоже входят в саморегулируемые организации, которые в свою очередь регулируются Центробанком. Здесь тоже происходит консолидация, некое укрупнение бизнеса», — отмечает эксперт.

Да и ужесточение требований со стороны регулятора, по ее мнению, тоже надо воспринимать позитивно, поскольку действия, предпринимаемые Центробанком, в итоге проясняют рынок, оставляя правильные и прозрачные компании. «Очень важно, чтобы все играли по правилам и пользовались именитыми людьми на рынке технологиями. В ином случае практика показывает, что некачественные услуги, предоставляемые серыми игроками, в большей части формируют мнение социума, которое в итоге негативно сказывается на всем рынке в целом», — отметила директор по рискам международного финтех-холдинга ID Finance.

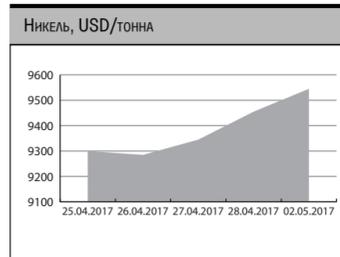
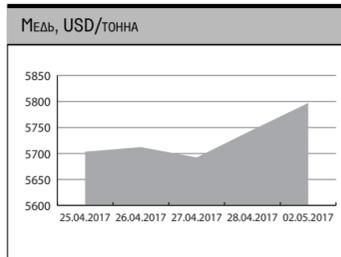
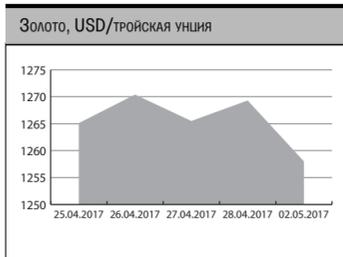
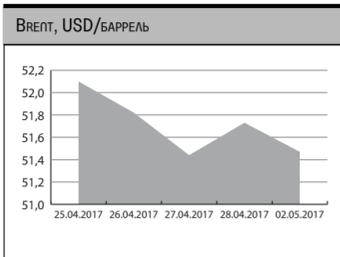
Открытие новых рейсов

АСТАНА

- Минеральные Воды
- Ереван
- Раменское

call-center: +7 7252 99 88 80
scat.kz

ИНДУСТРИЯ



Госкомпании лишатся приоритета

Недропользование

Государственные компании, занимающиеся разведкой и разработкой твердых полезных ископаемых (ТПИ), не будут иметь приоритета при получении прав недропользования после вступления в силу Кодекса о недрах, сообщил корреспонденту «Къ» в кулуарах VIII горно-промышленного форума «Майнекс-Центральная Азия-2017» в Астане вице-министр по инвестициям и развитию (МИР) Казахстана Тимур Токтабаев.

Данияр СЕРИКОВ

В то же время законопроект предусматривает наличие программы управления государственным фондом недр.

«На твердые полезные ископаемые не будет сохранено. На углеводородное сырье предполагается сохранить для «КазМунайГаза». Но мы сейчас тоже в обсуждении с нашим министерством энергетики, с учетом приватизации это будет не последовательно. То есть компания уже не национальная, в ней будет часть иностранцев сидеть, как они могут без конкурса брать? Нелогично. Поэтому мы все-таки настаиваем на этом, но еще обсуждаем», — сказал он, отвечая на вопрос «Къ» о том, будут ли такие госкомпании как «Казгеология» или «Тау-Кен Самрук» сохранять приоритетное право на получение прав недропользования.

С пилота на тендер

В своем вступительном слове на «Майнекс — Центральная Азия-2017» вице-министр Тимур Токтабаев рассказал о первых результатах пилотного проекта по внедрению упрощенного способа предоставления права недропользования на участках вблизи города Степногорска.

«На сегодняшний день заключено 17 контрактов и есть первый результат — людям очень нравится такой способ, когда срок заключения контракта составляет всего 25 дней. Уже включены еще два новых участка — это в Восточно-Казахстанской области и в районе железной дороги Аркалык — Шубарколь», — сообщил вице-министр.

По словам Токтабаева, по ВКО в итоге было заключено 22 контракта. Из участков в Восточном Казахстане один стал спорным из-за того, что четыре компании в течение пяти дней подали на него заявку по упрощенному принципу, который схож с правилом австралийского метода «первый обратился — первый получил», поэтому он был отправлен на аукцион. По остальным участкам вопросов не возникло и компании начинают по ним работать в текущий полевой сезон.

Участки вблизи Степногорска были выставлены в 2015 году блоком, каждый по примерно два квадратных километра, пояснил в комментарии «Къ» директор департамента недропользования МИР Руслан Баймишев, притом что один контракт не может охватывать более 10 блоков. С начала этого года была начата работа на двух других территориях, всего по трем регионам пилотно в совокупности предоставляется 18 тысяч блоков. По востоку намечается порядка 40 контрактов. Участок, по которому будет проведен аукцион в августе, ранее исследовался «Казцинком», позже корпорация от него отказалась. На площадке было обнаружено проявление, которое может оказаться перспективным, однако его запасы не подтверждены. Интерес нескольких игроков обнаружился из-за рекламы геологов, в итоге из-за соревнующихся заявок участок был автоматически выставлен на тендер, отметил Баймишев.

Изъяны изъятий

Между тем в своем докладе генеральный директор золотодобывающей компании «Полиметалл Евразия» Канат Досмукаматов напомнил, что изначально концепция Кодекса о недрах предусматривала, что у всех территория



Недропользователи опасаются, что в будущем права на разведку и добычу будут предоставляться только по тем участкам, которые будут входить в программу управления государственным фондом недр

страны будет поделена на блоки для разведки, и доступ к ним будет равным и свободным для всех недропользователей без каких-либо изъятий.

«В проекте же Кодекса появился интересный документ под названием «Программа управления государственным фондом недр». Мы боимся, что в будущем права, участки недр для разведки и добычи будут предоставляться только по тем участкам, которые будут входить в эту программу управления государственным фондом недр. Все бы ничего, но только, к сожалению, пока отсутствуют критерии, по которым участки будут включаться в эту программу и более того, отсутствуют критерии, по которым есть возможность изъять эти участки из программы. Я предлагаю над этим все-таки вместе подумать, потому что тогда принцип «первый пришел — первый получил» не будет реализован в полном объеме», — отметил Досмукаматов в выступлении.

Он указал, что концепцией Кодекса был предусмотрен отказ от приоритетного права государства, но в законопроекте появились основания отнесения месторождений ТПИ к стратегическим. К ним относятся уран, золото, медь, фосфориты, сланцы и даже уголь, под такие месторождения нужно будет получать разрешения, отметил Досмукаматов. Кроме того, неясно — как быть с действующими контрактами по разработке месторождений, подпадающих под такого рода критерии, задается вопросом топ-менеджер российской компании.



«Наша компания выступает за расчет НДС по экономически рентабельным запасам полезных ископаемых или за переход на роялти с продаж»

По словам Досмукаматова, до настоящего момента не определен механизм взимания НДС (государственная комиссия по запасам — «Къ»). Как известно, данные госкомиссии используются в Казахстане для расчета налогообложения с объемов добычи. При переходе на систему CRIRSCO (Комитет международных стандартов отчетности о запасах твердых полезных ископаемых) такие данные будут отсутствовать, отмечает топ-менеджер. Производить расчеты на основе ресурсов, которые включают в себя полезные ископаемые, до-

быча которых нерентабельна на сегодня, в компании не считают справедливым. Поэтому в «Полиметалл-Евразия» выступают либо за расчет НДС по экономически рентабельным запасам полезных ископаемых, либо за переход на роялти с продаж.

Компетентные лица на вырост

В комментарии «Къ» вице-министр Токтабаев пояснил, что для подготовки компетентных лиц, которые будут подтверждать запасы согласно международной системе CRIRSCO, будет предоставлен пятилетний период, в течение которого будет оставаться в действии система ГКЗ. Но те предприятия, которые решили пересчитать свои запасы, уже будут пользоваться новыми стандартами, это в первую очередь будет выгодно им, считает Токтабаев. Есть большое количество геологов, которые хотят пройти обучение и сертифицироваться. В этом плане государство им будет помогать с помощью зачета затрат на обучение кадров, которые сейчас предприятия ГМК отчисляют в размере 1% от своих доходов, пояснил вице-министр.

Казахстанская Ассоциация публичной отчетности о результатах геологоразведочных работ, минеральных ресурсах и минеральных запасах (КАЗЗР) провела первоначальное обучение 44 человек по стандартам CRIRSCO, сообщила глава этой организации Сауле Уразаева в своем выступлении на горнопромышленном форуме. Среди предварительных обученных, по данным директора по развитию бизнеса SRK Consulting Николая Еншиина, есть геологи, поисковики, горные инженеры, металлурги, обогатители и экономисты, но подтверждать запасы по системе CRIRSCO после общего курса они пока не смогут, так как им нужно будет еще набираться опыта и подтверждать свою квалификацию с точки зрения международных стандартов с учетом того, что кандидаты на получение статуса «компетентного лица» достигают компетентности через самореализацию, пояснил эксперт в разговоре с корреспондентом «Къ». Между тем в своем докладе на форуме вице-министр Тимур Токтабаев отметил, что сейчас ГКЗ часто не справляется с объемом отчетов по подсчету и пересчету запасов, что в итоге выливается в очереди недропользователей, которые растягиваются по времени на полгода и более.

Приемка-передача крупняков

В беседе с корреспондентом издания Руслан Баймишев пояснил, что определение стратегических месторождений в законопроекте касается больше не вопросов реализации приоритетного права, а передачи прав недропользования на крупные месторождения, которые уже разрабатываются большими горнодобывающими корпорациями.

В Ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий (АГМП) поддерживают разработку программы управления



Руслан Баймишев, директор департамента недропользования Министерства по инвестициям и развитию Казахстана

недр, сообщил в ходе форума ее директор Николай Радостовец.

«Чтобы все-таки не получилось, что действующие компании, особенно с прилегающей территорией, могут получить конкурентов, работающих на совершенно других условиях. Мы не хотели бы, чтобы как в Монголии появились масса спекулятивных вещей вокруг выданных лицензий, и не пришли в эту сферу крупные серьезные компании. Поэтому мы ставим перед министерством вопрос, чтобы добыча на крупных месторождениях проходила все-таки через аукцион. Второе, чтобы были выставлены требования по каким-то финансовым обязательствам, по обязательствам, которые связаны с профессиональной подготовленностью и историей компании. Мы не хотели бы, чтобы в Казахстане появились десятки местных ТОО, которые получат лицензию и смогут ее удерживать в течение длительного периода времени, потому что финансовые обязательства сейчас в проекте Кодекса прописаны очень слабо», — заявил лоббист.

В АГМП настаивают на разрешении вопросов передачи земельных участков, покрывающих месторождения, и предоставления возможности переработки техногенных минеральных образований (ТМО), накопившихся в советское время, в рамках будущего Кодекса. При этом много вопросов у действующих предприятий возникает по переходному периоду с ГКЗ на CRIRSCO, так как неясно — какие будут условия работы по существующим контрактам и лицензиям, которые будут получены в рамках нового законодательства. В Ассоциации считают, что необходимо предоставить работающим компаниям право перейти с контрактов на лицензию, а также склоняются к поддержке внедрения роялти для компаний, которые будут осуществлять более глубокую переработку сырья.

Хром всегда в цене

«Казхром» и Yildirim Holding наращивают геологоразведку хрома в Казахстане

Сотрудничество

Производство ферросплавов остается генератором основных доходов Eurasian Resources Group (ERG), сообщил в комментарии корреспонденту «Къ» первый заместитель — вице-президент по техническим вопросам АО «Казхром» Азамат Бектыбаев на ежегодной конференции Международной ассоциации производителей хрома (ICDA) в Астане.

Нурлан РЫСКУЛОВ

«До недавнего времени, до кризиса 2008–2009 годов, вторым по объему генерации доходов был Соколовско-Сарбайский комбинат, входящий в состав Евразийской группы. Но, к сожалению, в связи с падением цен на железную руду, спадением спроса на рынках, в том числе и Китая, генерация денежной массы по ССППО (Соколовско-Сарбайское горно-обогатительное производственное объединение — «Къ») немного снизилась. Поэтому Казхром сегодня является основным источником дохода для компании», — отметил Бектыбаев, отвечая на вопросы «Къ».

В хромовой компании будущие связывают с ее сырьевой безопасностью и поэтому развивают объекты Донского ГОК. Там ведется, в частности, строительство второй очереди шахты «10-летия независимости Казахстана» (ДНК), где в качестве подрядчика привлечена немецкая компания «Шахтбау», рассказал топ-менеджер Казхрома. Сейчас, по его словам, подрядная организация строит 480-й горизонт неплохими темпами.

«Мы прошли уже один вертикальный ствол, вентиляционный, длиной второй очереди, глубиной 1200 метров, и сейчас — в стадии заключения договора на проходку скипового ствола на полтора километра глубиной. У нас в планах довести объемы добычи по ДНК до 6 миллионов тонн в год. Сегодня мы производим порядка двух миллионов, добываем на этой шахте», — уточнил он.

Кроме того, для наращивания сырьевой базы по контракту с государством ERG проводит разведку хромовых залежей на Южно-Кемпирсайском массиве вблизи города Хромтау на территории примерно 500 квадратных километров. Подрядчиками в поисках выступает компания «Казгеология» и «Запрудгеология», а также привлекается буровая организация. В Казхrome надеются, что изыскательские работы принесут коммерческие объекты, которые позволят увеличить общий объем добычи и, соответственно, производство ферросплавов.

«Мы немножко отстаем с запуском на полную мощность четвертого цеха. Там в силу ряда причин были проблемы. На сегодняшний день мы с этими причинами разбираемся и нарабатываем технологию. Это принципиально новая технология как для Казахстана, так и в целом для мира, это новое направление — печи постоянного тока. Поэтому сейчас мы ведем поиск, отработку технологий и надеемся, что до конца года мы одну печь выведем на проектную мощность в качестве экспериментальной, отработаем в режиме, и потом, начиная со следующего года, все остальные печи тоже доведем до проектной мощности», — рассказал топ-менеджер казахстанской хромовой корпорации, комментируя вопрос «Къ» о судьбе нового ферросплавного завода в Актюбке.

Примечательно, что в связи с ориентиром от государства на модернизацию промышленности в АО «Казхром» сложились планы по переходу на другие системы разработки месторождений.

«Мы сейчас испытываем систему с закладкой, которая позволяет наиболее эффективно и более полно отрабатывать месторождения. Мы работаем и работаем сейчас с системами обрушения, где имеем достаточно высокие потери разубо-

живания. Переходим на систему с закладкой по некоторым объектам в качестве эксперимента для того, чтобы увеличить извлечение полезного ископаемого из недр. Что касается новых технологий, в частности, новый вид крепления, новые системы разработки — они не более высокопроизводительны, но, может быть, более эффективны. Мы тоже имеем в планах выделить блок для отработки этой технологии. У нас в планах это есть, посмотрим, как это сработает у нас на месторождении с очень сложными горно-геологическими условиями, и если это покажет себя хорошо — мы перейдем на данную систему там, где это возможно», — пояснил топ-менеджер.

Между тем первый вице-министр по инвестициям и развитию Казахстана Алик Айдарбаев в своем приветственном слове к участникам конференции подчеркнул, что ERG принимает самое активное участие в работе по выработке комплекса мер по технологическому перевооружению базовых отраслей промышленности до 2025 года, включающему внедрение элементов четвертой промышленной революции. Он также сообщил, что в Карагандинской области планируется строительство завода комплексных ферросплавов.

В комментарии «Къ» представитель Yildirim Group, разрабатывающей хромовый рудник «Восход» возле Хромтау, Альп Малазгирт сообщил, что в сотрудничестве с Казгеологией турецкая компания начинает проекты геологоразведки не только в Карагандинской, но и в Костанайской и Восточно-Казахстанской областях. «Пока определенных результатов нет. Скорее всего в течение одного-двух месяцев мы начнем программы бурения и разведки. Надеюсь, что из этого выйдет», — сказал он.

По данным веб-сайта комитета геологии МИР, 99% месторождений хрома в Казахстане встречается в Мугуджарских горах. Большой известностью пользуются Кемпирсайская и Донская группы месторождений, содержащие высококачественные руды. Месторождения хромитов также открыты в Костанайской и Восточно-Казахстанской областях, указывается на интернет-ресурсе профильного госоргана.

В разговоре с «Къ» представитель европейского хромового концерна Tharisa, работающего в Южной Африке, Февос Пурулиш подтвердил, что производитель высокоуглеродистого феррохрома ERG является мировым лидером в отрасли с наиболее низкими показателями затрат. Такое конкурентное преимущество будет оставаться устойчивым в течение длительного периода времени из-за интегрированности производственного процесса с точки зрения наличия собственных запасов, энергетических ресурсов и логистики, считает специалист. В то же время в разрезе глобальной динамики ЮАР остается доминирующим игроком, имея 70% мировых запасов хрома, и основным поставщиком более низкого качества по содержанию руды и концентрата, добавил он.

«Я думаю, что рынки очень хорошо отреагированы с точки зрения поставок. Очевидно, Турция производит высокоуглеродистый феррохром и осуществляет ограниченный экспорт руды на азиатские рынки, в частности, в Китай, который остается стабильным производителем и увеличил свои производственные мощности на фоне более высоких сырьевых цен, которые мы наблюдали за последние 6 месяцев до конца финансового 2016-го года. Я полагаю, что перспектива с точки зрения спроса остается очень сильной, мы наблюдаем рост производства нержавеющей стали, что поддерживает переработку феррохромовых и хромовых объемов для поставок на рынок. Недавно было преобладающее давление по ценам, но мы верим, что основные рыночные показатели все еще остаются прочными и крепкими вокруг индустрии нержавеющей стали на глобальном уровне, где успокаивающую роль играет Китай и, в частности, его внутреннее потребление», — отметил топ-менеджер Tharisa в беседе.

Алтынай Тезекова: «Персонал — это инвестиции, а не затраты»

HR-менеджмент

Какие сотрудники могут поспособствовать появлению новых, нестандартных решений для развития и укрепления бизнеса? О технологиях и трендах, которые применяются в международном и казахстанском HR-менеджменте, рассказала директор по управлению персоналом «Филип Моррис Казахстан» Алтынай Тезекова.

Ольга КУДРЯШОВА

— В 2016–2017 годах компания «Филип Моррис Казахстан» была названа лучшим работодателем на территории Казахстана и Европы. Почему ваша компания так заботится о своих сотрудниках? В этом есть какой-то трезвый расчет?

— Конечно, ведь расходы на персонал — это инвестиции, а не затраты. На сегодняшний день новые технологии и знания доступны многим компаниям, поэтому именно люди становятся основным конкурентным преимуществом бизнеса. Это особенный ресурс с безграничными возможностями, с потенциалом, который подчас непредсказуем в силу сложности человеческой природы. Поэтому, когда мы инвестируем в персонал, в его обучение, мотивацию, в привлечение самых сильных профессионалов рынка, мы тем самым укрепляем и развиваем свой бизнес. Чем комфортнее и интереснее условия для работы, тем больше шансов, что человек будет трудиться с полной отдачей. Это и есть залог того, что бизнес станет более эффективным и конкурентоспособным. Работодатель, который заботится о своих сотрудниках, обладает определенной привлекательностью и конкурентным преимуществом, что в свою очередь помогает в сегодняшней «битве за таланты». Сильный бренд работодателя позволяет нам привлекать лучшие кадры, которые есть на рынке труда.

— Кстати, о технологиях. По некоторым исследованиям, HR, как и многие другие формы бизнеса, будет больше переходить в IT. Какие-то методики уже применяются в компании?

— Действительно, HR-digital или, иначе говоря, цифровой HR — один из самых популярных трендов в последние годы. Он подразумевает не просто автоматизацию процессов, а новое мышление, новый подход ко всем этапам взаимодействия с работниками. Например, у нас в компании имеется внутренний портал для работников, посредством которого в режиме реального времени



Человеческий ресурс становится в настоящее время тем самым конкурентным преимуществом, которое во многом может определить успех бизнеса

можно решать разнообразные вопросы, связанные как с управлением своей командой (оставить заявку на подбор нового работника, перевести работника на другую должность), так и с документами (получить справку с места работы, распечатать расчетный лист заработной платы и многое другое). Для работников также доступна и глобальная платформа по управлению обучением, которая позволяет выбирать и проходить необходимое обучение, в том числе и повысить свой уровень знаний посредством онлайн-тренингов. Другая глобальная платформа позволяет управлять деятельностью и развитием карьеры — каждое подобное цифровое решение дает дополнительные возможности для более эффективного взаимодействия с работниками.

— Легко ли сотрудники принимают эти изменения?

— Важно правильно донести цель и важность любого изменения: для чего оно внедряется в компании, как оно повлияет на ежедневную деятельность — заинтересовать всех и каждого. Кто-то очень легко адаптируется к изменениям, другим нужно чуть больше времени, чтобы понять и принять те преимущества, которые предлагают цифровые технологии. Во время внедрения новых цифровых

решений необходимо постоянно обучать персонал и помогать адаптироваться к новому процессу.

— После кризиса 2014–2015 годов в сфере HR отмечался некоторый спад, который сопровождался сокращениями персонала в компаниях. Однако, по прогнозу консалтинговой компании Deloitte, в 2017 году HR ожидают большие позитивные изменения. Как вы видите тенденции в этой области в Казахстане?

— Как я упоминала ранее, человеческий ресурс становится в настоящее время тем самым конкурентным преимуществом, которое во многом может определить успех бизнеса. Как следствие, данному ресурсу уделяется все больше и больше внимания. Вместе с этим приходит понимание, что HR — это стратегический партнер, участвующий в формировании и реализации стратегии бизнеса при помощи инструментов управления человеческими ресурсами. Мне кажется, это изменение интерпретации роли HR в организации будет ключевой тенденцией в Казахстане.

— Чем отличается HR-менеджмент в Казахстане и за рубежом, в том числе в части мотивационных инструментов,

социальной защищенности сотрудников? Легко ли применять и соблюдать западные стандарты HR-менеджмента в Казахстане? С какими трудностями приходится сталкиваться?

— Существует определенный набор лучших HR-практик, позволяющих развивать интеллектуальный и трудовой потенциал работников. Награда Top Employer, которую «Филип Моррис Казахстан» получает уже второй год подряд, как раз оценивает условия труда, предоставляемые работодателями для работников. Получение такого сертификата означает, что в организации созданы отличные условия для работы и широкие возможности для профессионального развития. На сегодняшний день все больше компаний в Казахстане имеют в своем арсенале практики управления персоналом на уровне международных стандартов, поскольку есть необходимость постоянно улучшать свою конкурентоспособность на рынке труда. Однако я убеждена, что лучшие практики должны быть, в первую очередь, адекватными целям и ценностям компании, только в таком случае они принесут хороший результат.

— Отличаются ли подходы в HR-менеджменте в разных странах, где представлена компания «Филип Моррис Интернэшнл»? Учитываете ли вы особенности менталитета и другие факторы?

— Когда мы говорим о какой-то конкретной стране, то такие факторы, как задачи бизнеса, законодательная база, ментальность, экономическая ситуация и многие другие, конечно, оказывают свое влияние на используемые HR-инструменты и подходы. Однако глобальная HR-стратегия, которая определяет миссию и задачи подразделения HR, а также формирует основные принципы работы с персоналом, одина для всех компаний в рамках «Филип Моррис Интернэшнл».

— Какие современные тенденции характерны сегодня для управления персоналом в крупных компаниях?

— В настоящее время HR переходит на качественно новый виток развития, связанный как с необходимостью решения задач, которые не возникали ранее, так и со стремительным развитием новых технологий. Еще одним интересным трендом, помимо HR-digital, является big data — HR-аналитика, основанная на обработке большого количества данных. Вопрос о том, какие решения должен принимать человек, а какие может принимать машина, изучив базу данных, с появлением новых технологий и возможностей хранить и обрабатывать любое количество данных становится все более актуальным.

В последнее время также является тенденция к уходу от

статичной иерархической системы управления к организации, основанной на работе в командах. Многие HR-практики, начиная с рекрутмента и управления деятельностью работника и заканчивая ее оценкой, принимают индивида в качестве отправной точки. Сегодня фокус постепенно смещается с индивида к командам: к пониманию того, как правильно формировать команды, как улучшить их совместную деятельность, как правильно вознаграждать за командные достижения. Например, у нас «Филип Моррис Казахстан» мы часто используем практику кросс-функциональных команд, когда представители различных подразделений компании собираются вместе в команду для решения какой-либо бизнес-задачи. В подобных кросс-функциональных проектах все работники, как правило, являются активными участниками, рассматривают поставленную задачу в целом, выходя за рамки своего функционала и привнося свежий взгляд на ситуацию.

— Как вы относитесь к последним законодательным изменениям в Казахстане, например, в части повышения налогов для работодателей. Так, с 1 июля 2017 года вступает в силу обязательное медицинское страхование (ОМС), согласно которому работодатель обязан будет выплачивать в фонд страхования 2% от доходов сотрудника.

— В социальном пакете, который «Филип Моррис Казахстан» предлагает своим работникам, присутствует добровольное медицинское страхование, в значительной степени субсидируемое компанией. Помимо этого, в прошлом году мы запустили новую программу добровольного медицинского страхования «Важное преимущество», которая предоставляет страховое покрытие медицинской помощи по определенным критическим заболеваниям.

Понятно, что в связи с введением ОСМС у работодателей возникнут дополнительные затраты. Тем не менее мы не планируем отказываться от существующих программ добровольного медицинского страхования для наших работников. Надеюсь, проводимые реформы окажут только положительный эффект на качество оказываемых медицинских услуг в Казахстане.

— В этом году вы объявили о новой программе для студентов. Расскажите подробнее о стажировке INKOMPASS. Для кого она предназначена и зачем это вашей компании?

— Впервые программа стажировок INKOMPASS была запущена в 2014 году в четырех странах Азии, сегодня программа действует в более 30 странах мира. В этом году мы запустили INKOMPASS

в Казахстане. INKOMPASS — это оплачиваемая программа стажировок с индивидуальным подходом к каждому студенту, которая дает возможность раскрыть себя через решение сложных и интересных задач и получить профессиональные навыки в реальных бизнес-проектах. Программа предназначена для студентов третьего курса бакалавриата и первого курса магистратуры и состоит из двух этапов: первый начинается летом 2017 года, в июне, а второй — весной 2018 года. Полное погружение в рабочий процесс будет проходить без ущерба для учебы, кроме того, весь период прохождения стажировки оплачивается компанией. В рамках программы для каждого стажера будут определены коуч, спонсор проекта и наставник. Их основная задача — обеспечить стажеров всей необходимой поддержкой для того, чтобы они получили отличный опыт работы и возможность раскрыть свой потенциал по максимуму. Основное отличие данной программы в том, что ее успешные выпускники получают приглашение на работу в компании еще до получения диплома.

— При выборе будущих интересов компания ориентируется на какие-то определенные вузы?

— Нет, мы не ограничиваемся конкретными высшими учебными заведениями. Мы разместили информацию о программе в популярных социальных сетях, на сайтах многих высших учебных заведений, чтобы охватить как можно большее количество студентов. Заявку на участие в программе можно разместить через официальный сайт программы INKOMPASS.global.

— В целом, на ваш взгляд, изменился ли уровень профессиональной подготовки студентов, трансформировалось ли отношение к рынку труда со стороны кандидатов?

— Мы очень тесно работаем со многими высшими учебными заведениями Алматы: проводим мастер-классы с участием наших работников, участвуем в ярмарках вакансий, рассказываем о программах стажировок. Сегодняшние студенты и молодые специалисты, как правило, четко понимают, что им нужно, свои амбициозны и достаточно гибки. Это позволяет им быстро адаптироваться в изменяющихся условиях. По моим наблюдениям, в последние два года рынок труда стал прагматичнее: пришло понимание, что для построения успешной и устойчивой карьеры необходим упорный труд и постоянная жажда к новым знаниям. А эти два фактора являются залогом успешного профессионального развития.

Обучение нон-стоп

Тенденции

Современные компании все больше нуждаются в HR-специалистах, которые помогли бы персоналу повышать свою конкурентоспособность. Эксперты сходятся во мнении, что наемным работникам нужно быстрее адаптироваться к стремительно развивающимся цифровым технологиям и постоянно изучать что-то новое, иначе они просто окажутся невостребованными на рынке труда. Эта тема стала главной на XII Международной конференции «HR-фокус: культура, цифровой мир и риски», прошедшей 20–21 апреля в Астане.

Ербол КАЗИСТАЕВ

С развитием цифровых технологий меняются принципы работы не только компании, но и каждого сотрудника в частности. Рано или поздно технологический прогресс затронет все сферы жизни человека. Чтобы быстро адаптироваться, людям нужно постоянно изучать что-то новое. Именно поэтому крупные компании осознают важность создания у себя целых департаментов по управлению персоналом.

«Каждая из задач, встающих перед отделом HR, одинаково важна. Мой личный опыт подсказывает, что эффективность предприятия зависит от того, насколько эффективно решается каждая

из них. Что касается Казахстана, то тут наблюдаются две тенденции. Во-первых, отечественные компании хотят развиваться технологически и быть конкурентоспособными. Однако для этого у них недостаточно квалифицированных кадров и, зачастую, в Казахстане таких специалистов найти сложно, поэтому компании обращают свой взор на ближнее зарубежье. А, во-вторых, из-за большой текучки кадров где-то специалисты освобождаются, а в других регионах их, наоборот, дефицит», — заявила директор корпоративного университета «Самрук-Казына» Гульмира Раисова.

HR-стратегия компании состоит из трех элементов: организационное развитие, повышение эффективности и изменение корпоративной культуры

По словам директора группы по управлению персоналом и организационными изменениями Deloitte Веры Витальевой, технологический процесс очень сильно влияет не только на повседневную жизнь, но и на саму выполняемую работу. «При этом человек приспосабливается к новым технологиям быстрее, чем любая компания. А компании, в свою очередь, быстрее осваивают новые технологии, нежели государственный аппарат».

«Сегодня для HR-специалистов важно то, как будет выглядеть компания в будущем. Еще одним приоритетом является привлечение и подбор персонала. И задачи эти довольно сложные, так как рынок труда сейчас очень разнообразен. Здесь присутствуют представители разных поколений, у которых совершенно разные возможности. При этом каждый специалист обладает различным набором навыков. Также HR-аналитика становится очень популярной темой потому, что она интересна не только нам, кадровикам, но и руководителям организаций», — говорит Вера Витальева.

Как считает эксперт по бизнес-трансформациям в компании SAP Андрей Куликов, за всеми современными трендами и нововведениями в сфере управления и подбора персонала стоят именно цифровые технологии. «Думаю, что HR-специалистам стоит задуматься над тем, чтобы внедрять эти цифровые технологии в работу своих компаний».

Эксперт привел в пример одну из компаний в Германии. Там 75% всей работы на одном из заводов выполняют роботы. «А как привлечь новых талантов? Конечно же, с помощью социальных сетей. То есть нужно выстраивать там работу над своим брендом, чтобы

люди хотели у вас работать. На самом деле, часть таких технологий уже успешно внедрена в систему управления персоналом».

«К примеру, машинное обучение — распознавание речи и текста, рекомендация похожих запросов. В HR подобная технология применяется, к примеру, для рекомендации учебных курсов сотрудникам. На этой же технологии основан подбор персонала: ее использование позволяет избавиться от рутины, тысячи резюме можно проанализировать и превратить из мертвого груза в полезный. Sap Clea for Resume Matching — уже существующая система, которая выпустится в этом году и поможет сжать огромный пласт работы человека в один автоматизированный процесс. Чатботы — общение с HR-системой. На том «конце провода» — система, которая отвечает на большинство самых распространенных вопросов сотрудников. Данный продукт уже существует у компании SAP: Success factors», — добавил Андрей Куликов.

По мнению Гульмиры Раисовой, развитие института HR в Казахстане позволит уменьшить коррупционную составляющую при приеме на работу. Эксперт полагает, что кадровики в успешных компаниях смогут обеспечить здоровую конкуренцию не только при приеме на работу, но и внутри самих компаний среди действующего персонала.

«Отечественные компании уже осознают всю важность управления персоналом. Если раньше ко мне обращались руководители компаний с просьбой порекомендовать того или иного специалиста, то уже сейчас ко мне обращаются с просьбой найти грамотного HR-менеджера.

При этом все компании видят роль HR-специалиста по-разному, и зависит это от стадии развития компании. Крупным больше нужны тимбилдеры, оценщики эффективности и специалисты по мотивации персонала. Но если организация еще растущая, то ей требуется headhunter», — считает Гульмира Раисова.

Как пояснил руководитель проектов Проектного офиса трансформации АО «Казателеком» Рустам Раисов, HR-стратегия компании состоит из трех элементов: организационное развитие, повышение эффективности и изменение корпоративной культуры. «К организационному развитию относится централизация административных и поддерживающих функций. В 2015 году была начата работа по созданию Общего центра обслуживания. На данный момент функционирует ОЦО по IT и двум функциям HR: кадровое делопроизводство и расчет заработной платы. Создание ОЦО упрощает задачу трансформации уровня управления в филиалах. У нас была такая ситуация, что в разных филиалах по-разному начинали заработную плату, а это несет определенные риски. Также стоит сказать, что перевод рутинных функций в ОЦО позволяет сконцентрировать внимание руководителей бизнес-подразделений на решении стратегических задач, заниматься именно бизнесом».

По словам директора по трансформации и управлению персоналом АО «Казатомпром» Руслана Есенбаева, необходимо построить системный подход к вопросам найма и оценке компетенции — этот момент сильно влияет на конечный результат. «Трансформация в Казатомпроме за 2016 год в ре-

зультате принесла экономический эффект, сэкономив 16 млрд тенге. В 2017 году планируется экономический эффект порядка 130 млрд тенге».

Спикер особым пунктом отметил важность вовлеченности руководства. «Необходимо работать над тем, чтобы сотрудники не боялись проявлять инициативу, высказывать свое мнение: вовлеченность — одна из составляющих успеха. С этой целью запускает Инновационная школа — мероприятие для руководителей дочерних предприятий и новаторов с контролем показателей результатов. Никто со стороны не придет и не сделает вашу компанию лучше, и чемпионами становятся страстные люди».

Также в ходе конференции директор департамента государственной службы Агентства по делам государственной службы и противодействию коррупции РК Максут Утешев сообщил, что с 2018 года, возможно, госслужащие будут выплачиваться премии соответственно их эффективности. Принять же новые правила оценки планируется уже в этом году.

«С 2018 года мы хотим ввести бонусы. А бонусы, как вы понимаете, просто так раздавать, без внедрения системы оценки, невозможно. Мы сейчас ищем самые оптимальные методы оценки госслужащих, чтобы в дальнейшем это не стало серьезной проблемой на этапе введения системы бонусов. Предлагается, что мы будем поощрять только эффективных госслужащих. Но для этого, еще раз повторюсь, нужна действенная, объективная, если так можно сказать, система оценки их деятельности», — заявил Максут Утешев.

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Бегбедер о Pussy Riot и российской глубинке



Кино

Что может быть общего у известного писателя Фредерика Бегбедера и скандальной группы Pussy Riot? Новый фильм, снятый самим писателем (Бегбедер решил примерить амплуа режиссера) по одной из его книг. И так, на казахстанские экраны вышла черная комедия Фредерика Бегбедера «Идеаль». Детям до 18, а также гражданам со слабыми нервами просьба не беспокоиться.

Елена ШТРИТЕР

«Идеаль» — это новые похождения скандального рекламщика Октава Паранго (Гаспар Пруст) из «99 франков». Правда, теперь главный герой оставил рекламный бизнес и работает модельным скаутом, который ищет новые лица в далекой России. Ибо «американки слишком здоровые, француженки слишком капризные, немки слишком спортивные, японки слишком покорные, итальянки слишком ревнивые, англичанки слишком пьющие, голландки слишком раскрепощенные, испанки слишком томные! Остаются русские, обладающие особой красотой и необъяснимой властью над людьми».

Октав со всей страстью своей французской души отдается новой работе. Для этого ему приходится не щадя себя тусить в московских ночных клубах, посещать конкурсы

красоты в российской глубинке и обращать внимание на всех красоток на улице («Ты сейчас очень бедная, но если пойдешь со мной, все изменится»). И, разумеется, пить водку.

И вот однажды в модельное агентство, на которое работает Октав, приходит заказ на свежую мордашку от крупнейшей косметической компании «Идеаль» (L'Oréal здесь не узнает только самый неуклюжий зритель). Идола женщин всего мира («L'Oréal — страшные пусть сдохнут»), главная звезда которого неосмотрительно подставила компанию своими смелыми эротическими эскападами (это у нас над подобным просто посмеются, а на Западе все по-взрослому — падение акций, снижение продаж и прочие неприятности).

Откровенно говоря, жанр «комедия», обозначенный на афише, меня несколько смутил. Как бы там ни было, а смешной эту книгу господина Бегбедера (как, впрочем, и остальные) назвать крайне сложно. Это, скорее, циничный жесткий реализм на грани фолла. «Идеаль» — роман, в котором в присущей автору манере поднимаются очень непростые темы, включая педофилию, наркозависимость, терроризм и прочие.

Однако, снимая фильм, Фредерик Бегбедер решил практически полностью отойти от книги и сделать черную, но при этом не лишнюю некоего романтизма комедию, высмеивающую карьеризм, бесконечную гонку за развлечениями, сладкой жизнью, красотой и вечной молодостью.

А заодно довел до абсурда шаблонные представления Запада

о России. Что выразилось в интерьерах с портретами Ленина, красными знаменами и бюстами Сталина, собраниях активисток-коммунисток-феминисток (которые, надев цветные балаклавы и прикиды а-ля Pussy Riot, неплохо попинали главного героя), а также вечеринках русских олигархов, где если уж кокаин, то тазиками (как пресловутый салат оливье на все праздники). И, конечно же, в водке, которую пьют много, везде и обязательно с криками «За здоровье» — the russian specific.

И вроде бы все здорово, но... За представленным на экране театром абсурда крайне сложно разглядеть актерскую игру. Исключение составляет исполнитель главной роли Гаспар Пруст («Любовь живет три года»), который органично вписался в образ.

Кроме того, по большому счету этот фильм опоздал с экранизацией лет эдак на 10. Да, тема бездарей, получающих миллионы за ничего неделание, тотального гламура и столь же тотального беспредела осталась где-то там, в нулевых. Сейчас это уже не актуально.

Кроме того, экранные персонажи явно уступают своим книжным прототипам. Обратившись к жанру комедии, Бегбедер лишил их глубины. Как и саму историю, сделал из нее гротеск.

Впрочем, поклонникам черного юмора, беспредельного цинизма, а также самого Фредерика Бегбедера фильм, я думаю, придется по душе. Несмотря на то, что принадлежит он уже ушедшей эпохе. Ну а всем прочим, включая детей до 18, а также граждан со слабыми нервами, лучше не заморачиваться.

Weekend с «Курсивъ»

Анонс

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

Мероприятия в Алматы

Выставка авторской фотографии Юрия Мечитова
5 мая, 16:00



Юрий Мечитов — легендарный грузинский кинодокументалист, фотограф, запечатлевший целую эпоху и людей, ставших частью этой эпохи. Участник 80 персональных и групповых выставок в Грузии и за ее пределами. Читает лекции по искусству фотографии. Фотошокола Юрия Мечитова — это визитная карточка Тбилиси.

Именно этому легендарному городу, сердцу Грузии, посвящен фотопроjekt, который Юрий Мечитов представит в Центральном выставочном зале Алматы в череде авторских событий в мае 2017 года. Выставка под названием «Грузия. Двойные страницы» представит в формате символического фотоальбома, на каждом развороте которого по две соединенные фотографии.

Выставка продлится с 5 по 19 мая.
Место: Центральный выставочный зал, ул. Желтоқсан, 137
Вход: 200–300 тенге

Jazzystan Meets Israel 2017: Tel Aviv — Almaty

5 мая, 19:30
Второй концерт ММФ Jazzystan посвящен укреплению культурных связей между Израилем и Казахстаном. Мероприятие пройдет при поддержке Посольства Израиля в Казахстане и приурочено к 25-летию дипломатических отношений между нашими странами. В концерте примут участие лучшие музыканты Тель Авива — Boom Pat и Kutiman Orchestra. Всего на сцене выступят 13 человек.

Место: Меза Park, пр. Сейфуллина, 483
Вход: 6000 тенге

Broadway musical Cinderella

5,6 и 9 мая, 19:30
Премьера обновленного мюзикла состоялась на Бродвее в 2013 году, и в данный момент находится в турне по США. В казахстанской версии постановки участвуют актеры-казахстанцы и иностранцы. Режиссером выступила Лора Пачини (США). Зрителей



ждет потрясающий вокал, танцы и акробатические трюки, сногшибательные костюмы и прекрасная актерская игра. К слову, это первый лицензированный бродвейский мюзикл, произведенный в Казахстане. Шоу идет на английском языке, с казахскими и русскими субтитрами.

Место: Дворец школьников, пр. Достық, 124
Вход: 2000–3000 тенге

Праздничный концерт, посвященный Дню Победы

6 мая, 12:00
В составе исполнителей лучшие солисты и ансамбли консерватории, смешанный хор (руководитель Ян Рудковский), оркестр духовых инструментов.

Место: Консерватория им. Курмангазы, пр. Абылай хана, 86
Вход: бесплатный

Пластический моноспектакль «Проба»

6 мая, 19:00
Проба — это желание сделать. Любимый результат приходит от действия, от попыток, стремления создать что-то. В спектакле «Проба» Чингиз Капин пробует стан-



цать вариацию Али из балета «Корсар» так, как бы исполнил ее Рудольф Нуриев. Пробует и не останавливается.

Место: Театр ARTyШОК, ул. Кунаева, 49/68
Вход: от 1500 тенге

Tengri Ultra Trail
6–7 мая



«Тенгри Ультра» — крупнейший в Центральной Азии марафон по бегу вне дорог — уже в третий раз соберет любителей бега на природе. К участию приглашаются все желающие с любым уровнем подготовки, участникам на выбор предоставляется три дистанции: 15–35–70 километров.

Место: Тамгалы Тас
Вход: 4000 тенге

Концерт «Опять весна на белом свете...»

8 мая, 19:00
Концерт вокальной труппы Казахской Государственной филармонии имени Жамбыла и заслуженного деятеля РК Тимура Урманчиева (фортепиано).

Место: Филармония им. Жамбыла, ул. Калдаякова, 35
Вход: 1000–1500 тенге

Спектакль «Подорожника жене. Недорого!»

8 мая, 19:00
Сделать правильный выбор в браке — это одна из главных задач в жизни Игоря, осечки быть не должно, и для этого он готов устроить для претенденток самые невероятные испытания. А победитель есть за что: он и успешен, и богат, но только он не спешит раскрывать все карты. В ролях актеры самых известных юмористических программ и комедийных сериалов канала «ТНТ»: Марина Федункив («Реальные пацаны», Comedy Women), Татьяна Морозова (Comedy Women), Роман Юнусов (Comedy Club), Александр Стекольников («Универ. Новая общага»).

Место: Театр драмы им. М. О. Ауэзова, пр. Абая, 103
Вход: 5000–17000 тенге

Спектакль «Одноклассники. Уроки жизни»

9 мая, 19:00
Действие пьесы начинается в маленьком безымянном городке в конце 20-х годов, а судьбы персонажей — польских и еврейских мальчиков и девочек из одного класса — прослеживаются вплоть до наших дней. Городок такой в Польше есть и называется он Едвабне, а у десяти героев пьесы есть реальные прототипы.

Место: Театр «Жас Сахна», пр. Абая, 117
Вход: 3000 тенге

Мероприятия в Астане

Вечер песен Батырхана Шукенова

5 мая, 20:00
Большинство песен на квартирнике, посвященном памяти Батыра — одного из самых замечательных музыкантов и певцов, которого заслуженно полюбили тысячи людей, будет исполнять группа «Умай», считающаяся творчеством талантливого музыканта. Также пару композиций нам исполнит актриса театра им. Горького, обладающая красивым голосом — Светлана Фортуну под аккомпанемент Адила Осаева.

Место: Кухня WE, ул. Ирченко, 31
Вход: бесплатный

Спектакль «Анна Каренина»

6 мая, 18:00
«... Без любви выданная за человека много старше ее, Анна полюбила другого. Это не легкомысленная светская интрижка, а любовь глубокая, серьезная...» Когда зарождалась любовь, Анна проникновенно говорила Вронско-

му: «Любовь... Это слово для меня слишком много значит, больше гораздо, чем вы можете понять...»

Что же такое для Анны Карениной и Алексея Вронского их любовь? Важный дар жизни, или запретное наслаждение?..

Место: Театр драмы им. М. Горького, ул. Желтоқсан, 13
Вход: от 1500 тенге

Спектакль «Смешанные чувства»

7 мая, 18:00
Ироничный и трогательный спектакль по пьесе современного американского драматурга Ричарда Баэра «Смешанные чувства» поставил замечательный творческий тандем режиссера Бекпулата Парманова и художника Каната Максумова. Это нежная, но лишенная юмора история о людях уже не второй, а третьей четверти жизни.

О людях, потерявших свои половинки и наивно пытающихся возродить их друг в друге. Обмануть смерть, обмануть любовь, вернуть себе семью со всеми ее милыми банальностями — семейными обедами, еженедельными встречами с детьми и внуками, с утренними поцелуями и вечерними ссорами.

Место: Театр драмы им. М. Горького, ул. Желтоқсан, 13
Вход: от 1000 тенге

Эрлан Кокеев и группа «К-7» в Астане

6 мая, 19:30
Юбилейная программа «Танец под дождем» — яркое живое зрелище, в основе которого лежит оригинальная сценография, живой звук, грандиозное музыкальное действие. В концертной программе, наряду с уже полубившимися произведениями, будут и новые хиты. Гости юбилейного концерта: ВИА «Дос-Мукасан», Жанна Орынбасарова, группа «АБК».

Место: Концертный зал «Астана», ул. Кенесары, 32
Вход: от 1500 тенге

Run in the Dark

7 мая, 21:00
Этот забег интересен тем, что стартовать участники будут поздним вечером в 9 часов. Поэтому мероприятие и называется «Беги в темноте». Также забег посвящен теме переработки мусора и проблеме окружающей среды. Доступны только две дистанции — 5 и 10 км.

Место: Столичный парк, пр. Туран
Вход: 4000 тенге

Шествие «Бессмертный полк»

9 мая, 12:30
В масштабном шествии «Бессмертный полк Астаны» — марш мира» по улицам столицы пройдут потомки участников Великой Отечественной войны 1941–1945 годов с целью почтить память своих родных, столкнувшихся с ужасом мировой войны.

Место: Монумент «Мангилик Ел», пр. Тауелсыздық
Вход: бесплатный

Праздничный концерт «Песни Победы, песни весны»

9 мая, 18:00
Слушатели посредством музыки перенесутся в довоенное время, затем в период войны, а завершится концерт песнями победы. За дирижерский пульс в этот вечер встанет Заслуженный деятель Казахстана маэстро Абзал Мухитдинов. Главный хормейстер «Астана Опера» — Заслуженный деятель Казахстана Ержан Даутов, режиссер концерта — Еренбак Тойкенов.

В программе прозвучат популярные песни военных лет, а также лучшие образцы казахской, русской и западноевропейской классики в исполнении солистов оперы, артистов хора и оркестра.

Заслуженные деятели Казахстана, ведущие солистки Майра Мухамедкызы и Дина Хамзина готовят для публики новые номера, не исполнявшиеся в театре «Астана Опера». Заслуженные деятели Казахстана Талгат Мусабаев, Жанат Шыбыкбаев, Айгуль Ниязова и другие солисты исполнят всеми любимые праздничные композиции, а также казахские народные песни.

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

EXPO 2017 ASTANA FUTURE ENERGY

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

ЛЕТАЕМ ЧАЩЕ

Мы рады сообщить об увеличении частоты полетов в Лондон, Санкт-Петербург, Новосибирск, Екатеринбург, Омск, Тбилиси и Бишкек начиная с июня 2017 года. Планируйте свои летние каникулы уже сегодня.

air astana

15 ЛЕТ ЧИСТОГО ПОЛЕТА

airastana.com