

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 2 (631)

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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 2 (631), ЧЕТВЕРГ, 4 ФЕВРАЛЯ 2016 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
МИД ДОВОЛЕН
ПРОШЛЫМ

>>> [стр. 2]

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:
С ВЕРОЙ
В АВСТРАЛИЮ

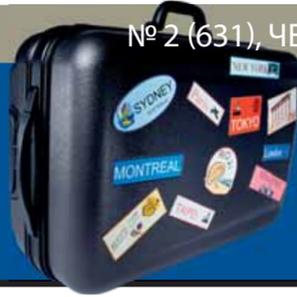
>>> [стр. 3]

ИНВЕСТИЦИИ:
ОБЗОР СЫРЬЕВОГО
РЫНКА

>>> [стр. 4]

**ПОТРЕБНОК/
МАРКЕТИНГ:**
ОТПУСК
С ОГЛЯДКОЙ

>>> [стр. 6]



* Бриф-новости

Заповедник начнется с гостиницы

В феврале на тендер будут выставлены 11 национальных парков Казахстана. Особо охраняемые территории будут переданы частным инвесторам на 49 лет с целью привлечения туристов. Об этом сообщили представители Минсельхоза, по их словам, частный бизнес уже проявляет интерес к проекту.

>>> [стр. 3]

Канадский доллар не боится нефти

Аналитики предлагают обратить внимание на канадский доллар. Доля нефти в ВВА региона составляет всего 4%, поэтому несмотря на сложную ситуацию с нефтью, канадский доллар имеет достаточно радужные перспективы.

>>> [стр. 4]

Операторские войны – привлекая союзников

Не утихает конкурентная борьба между казахстанскими сотовыми операторами. С 1 января текущего года масла в огонь добавило и внедрение услуг переноса номера между операторами (MNP – Mobile Number Portability) и интернета 4G LTE. Эти факторы вынуждают компании серьезно задуматься над тем, как удержать имеющихся абонентов, не говоря уже о привлечении новых, и искать для этого новые нестандартные способы.

>>> [стр. 6]

Заработать на ЕНТ

На рынке венчурных инвестиций Казахстана появилась новость о том, что платформа онлайн-тестирований Ustudy.kz привлекла \$10 млн. Им оказался образовательный сервис, «Къ» узнал о сделке больше подробностей.

>>> [стр. 7]

Китай – украшение ЕБРР

Вступление в ЕБРР принесет убытки Китаю, считают аналитики. Кроме этого, сам факт участия Китая в ЕБРР скорее символический, и едва ли можно ожидать значительных новшеств и серьезного влияния Китая на деятельность ЕБРР. В банке напротив отмечают, что такое сотрудничество позволит расширить горизонты по проектам Шелкового пути, а также увеличить объемы инвестирования в проекты стран ЕБРР.

>>> [стр. 8]

Что рынок бондов нам готовит

Большинство инвестиционных аналитиков достаточно положительно оценивают дальнейшую динамику стоимости еврооблигаций на рынке. По их мнению, из множества факторов сильнее всего на будущие тренды окажут влияние цены на нефть. Но даже при отрицательном сценарии еврооблигации будут подвержены меньшим рискам, чем другие активы.

>>> [стр. 9]

Нефтяники просят скидку на бедность

Государство предприняло ряд мер, направленных на снижение налоговой нагрузки для нефтедобывающих компаний, но отрасль находится в ожидании дальнейших послаблений. Об этом говорят как представители отрасли, так и отдельные чиновники.

>>> [стр. 10]

Нацбанк заставит любить тенге

Регулирование

Национальный банк провёл очередную попытку по стабилизации курса тенге и объявил о повышении базовой ставки репо с 16% до 17%. По мнению профессиональных участников финансового рынка, это должно позволить контролировать ситуацию с ликвидностью на денежном рынке и в купе с остальными мерами по деолларизации стабилизировать ситуацию с национальной валютой.

Динара ШУМАЕВА

Национальный банк объявил о повышении базовой ставки репо с 16% до 17% и расширении коридора предоставления/изъятия тенговой ликвидности с +/-1% до +/-2%.

Таким образом, теперь ставка по операциям постоянного доступа по предоставлению ликвидности составит 19%, по операциям постоянного доступа по изъятию ликвидности – 15%.

Ранее эти ставки составляли 17% и 15% соответственно.

В сообщении Нацбанка говорится, что решение по установлению базовой ставки основывалось на предварительной аналитической работе по улучшению системы прогнозирования как макроэкономических показателей (ВВП, инфляция), так и микроэкономических (прогнозирование ликвидности банков) и стало возможным после формирования полноценного режима свободно плавающего обменного курса тенге. В течение последних месяцев Национальный банк последовательно принимает меры по стабилизации ситуации на денежном рынке.

«Данное решение является продолжением работы Национального банка по совершенствованию денежно-кредитной политики и направлено на выполнение первоочередных задач, а именно на обеспечение стабильности финансового сектора, восстановление доверия к национальной валюте и создание предпосылок для формирования кривой доходности тенге.

Действия Национального банка будут направлены на укрепление доверия к тенге и банковской системе, а также на изменение предпочтений вкладчиков в пользу тенговых депозитов. Политика в отношении депозитов будет по-прежнему основываться на



Регулятор обозначил четкий коридор, в котором он намерен работать

принципах защиты прав вкладчиков», – указывается в пресс-релизе банка.

Что думает рынок?

Большинство профессиональных участников рынка положительно оценивают это решение регулятора. Так, по словам председателя правления АО «Сентрас Секьюритиз» **Талгата Камарова**, установление базовой ставки на новом уровне свидетельствует о решимости Нацбанка последовательно взять ситуацию с тенговой ликвидностью под свой контроль.

«Нацбанк обозначил четкий коридор, на котором он намерен работать как по предоставлению ликвидности по 19% годовых, так и по изъятию по

15%. Это один из шагов, внедряемых в настоящее время по деолларизации активов и стимулированию перевода средств вкладчиков из иностранной валюты в местную», – комментирует Т. Камаров.

Он напомнил, что до этого регулятор уже принял ряд мер, таких как увеличение ставок по депозитам в тенге до 14%, снижение ставок в долларах до 2%, расширение максимального спреда между ценой покупки и ценой продажи иностранной валюты в обменных пунктах.

Глава «Сентрас Секьюритиз» подчеркнул, что до этого такой механизм (повышение базовой ставки) работал в отрыве от остальных мер

(обменники, ставки по депозитам) и в условиях падающей цены на нефть и курса тенге и поэтому не имел успеха.

«Сегодня, когда ситуация с курсом стабилизировалась и в комплексе с другими мерами есть шанс на успех», – сказал он.

Что касается прогноза по дальнейшему повышению ставки, финансист считает, что если повышение ставок и бюджет, то только временно, в ответ на снижение ликвидности.

«Но это вредит экономике, так как кредиты становятся недоступными. Скорее всего, ставки будут постепенно понижаться в течение года до уровня 10%–12%», – говорит Т. Камаров.

Аналитики инвестиционного банка Halyk Finance на своем сайте также дали оценку действиям регулятора.

«Возобновление предоставления ликвидности по базовой ставке, а также регулярных обращений способствует повышению предсказуемости ставок и политики, по крайней мере на горизонте до 1–1,5 месяцев. Приверженность к открытой и прозрачной политике и расширение ее горизонта будут основными факторами для роста доверия к монетарным властям и стабилизации ожиданий, в том числе и курсовых», – говорится на сайте инвестиционного банка.

Аналитики Halyk Finance считают, что по мере восстановления доверия к тенге НБК может снизить и сузить процентный коридор до более устойчивых уровней.

«По нашему мнению, новый уровень базовой ставки будет играть незначительную роль на рынке депозитов. Ставки по корпоративным депозитам в тенге уже находились на уровне 19%–20% в декабре 2015 года. С 1 февраля максимальная ставка по розничным депозитам в тенге была увеличена до 14%. Снижение неопределенности по процентной политике, хоть и на коротком горизонте, может способствовать росту кредитной активности банков», – комментирует Halyk Finance.

>>> стр. 2

Цеснабанк плюс GGG

Еще накануне пресс-конференции в Цеснабанке, банковские сотрудники встречали всемирно известного земляка в аэропорту. Традиционное казахское угощение: кумыс и баурсаки, теплая и незримая дружеская поддержка заставили улыбнуться уставшего с дороги Геннадия Головкина. В день, когда он переступил порог офиса Цеснабанка, откуда сверху понеслось дружное скандирование: «Гена – чемпион, с Цеснабанком дружит он!». Это сотрудники банка, выстроившись амфитеатром в два этажа, приветствовали народного любимца.

Гульмира САРБАСОВА

Пресс-конференция кумира миллионов любителей бокса, чемпиона мира среди любителей 2003 г., вице-чемпиона Олимпийских игр 2004 г., чемпиона мира по версиям WBA, IBO, WBC, IBF Геннадия Головкина совместно с Председателем Совета Директоров АО «Цеснабанк» **Дәурен Жақсыбек** стала неординарным событием для представителей казахстанской прессы, получившей возможность сделать фото с любого ракурса и задать вопросы чемпиону. При этом узнать из первых уст руководства о дальнейших планах банка в связи с использованием логотипа GGG.



«Нас сближает многолетняя дружба», – сказал Дәурен Жақсыбек, комментируя процедуру подписания договора о взаимном сотрудничестве. Вручая Головкину значок Цеснабанка, он добавил: «Геннадий большой приверженец развития казахстанского бокса, и мы хотели бы видеть его послом Цеснабанка». Дәурен Жақсыбек отметил, что подписание договора – свидетельство взаимовыгодного и эффективного сотрудничества. Обращая внимание прессы на новые билборды с рекламой «Цеснабанка», на которых изобра-

жен кумир миллионов, Дәурен Жақсыбек заметил: «У нас много амбициозных планов, связанных с участием Геннадия и Цеснабанка. Не ограничиваясь только рекламой, мы будем развивать проекты в поддержку различных социальных программ, культуры и спорта». По его словам, Цеснабанк всегда поддерживал не только бокс, но и хоккей, шахматы, футбол, детско-юношеский спорт.

И слоган рекламной кампании банка: «Вместе. Сегодня. Навсегда», как нельзя лучше отражает партнерские отношения банка с чемпионом мира по боксу.

В свою очередь, Геннадий Головкин подтвердил свою готовность к участию в социальных и коммерческих проектах банка: «Мы много лет дружим, и для меня большая честь представлять Цеснабанк за рубежом», – сказал Геннадий.

Эта пресс-конференция подвела итог работы Цеснабанка и профессиональной деятельности спортсмена за 2015 год. По его итогам Цеснабанк занял лидирующие позиции в ТОП-10 БВУ РК: 3 место по размерам активов, ссудному портфелю, по размеру прибыли, 5 место – по размеру капитала. Качество кредитного портфеля Цеснабанка является одним из лучших в Казахстане. Цеснабанк в очередной раз подтвердил статус устойчивого, стабильно развивающегося финансового института. Головкин же в 2015 г. провел блестящие бои и защитил все завоеванные им чемпионские пояса по версиям WBA, IBO, WBC и завоевал дополнительный пояс по версии IBF. «Наши финансовые показатели и спортивные победы подчеркивают общность между банком и чемпионом – это стабильность, надежность и упорство в достижении своих целей», резюмировал Дәурен Жақсыбек.

Председатель Совета Директоров акционерного общества объявил на пресс-конференции о том, что АО «Цеснабанк» и международная платежная система MasterCard выпустили совместный продукт – платёжные карточки: премиальные Platinum MasterCard®, массовые Debit MasterCard®, а также предоплаченные карты с портретом и автографом Геннадия Голо-

кина. Первую карточку Дәурен Жақсыбек вручил самому Геннадии Головкину, сказав при этом, что отныне такой картой может пользоваться любой поклонник казахстанского бокса.

Еще одним сюрпризом для чемпиона было присвоение его имени Корпоративному центру в Астане, по проспекту Сарыарка, 8. Как отметил Дәурен Жақсыбек: «В честь признания заслуг и вклада в дело пропаганды казахстанского бокса в мире, как благодарность и подарок болельщикам Банк называет центр в честь Геннадия Головкина». Но на этом череда сюрпризов не закончилась. Сделав паузу, Председатель Совета Директоров продолжил: «Отдавая дань уважения землякам GGG за их преданность чемпиону, имя легендарного боксера будет дано и отделению банка на родине спортсмена – в Караганде, по улице Ерубаева, 24».

«Я очень рад. Горжусь тем, что мы развиваемся совместно. Всегда помню, что являюсь послом «Цеснабанка» и Казахстана – это большая честь», – сказал Головкин. Позже, отвечая на вопросы журналистов, Геннадий Геннадьевич многозначительно заметил: «Я сам являюсь неотъемлемой частью «Цеснабанка», тем самым дав понять, что и чемпионы и послы пользуются услугами банка.

В этот день чемпион мира лично ознакомился с названным в честь него Корпоративным центром и побывал вместе с Председателем Совета Директоров АО «Цеснабанк» – Дәуреном Жақсыбеком в ледовом дворце «Барыс-Арена», где юным барысцам почётные гости вручили спортивный инвентарь.

«Нур Отан» отчитался первым

Фонд

3 февраля 2016 года Центральная избирательная комиссия Республики Казахстан зарегистрировала партийный список «Нур Отан». Немногим ранее она утвердила размеры расходов кандидатов в депутаты маслихатов, покрываемых из средств республиканского бюджета.

Гульмира САРБАСОВА

Если говорить в общем, самой политической активной по результатам выдвижения кандидатов в маслихаты, по признанию ЦИК, стала Северо-Казахстанская область. Как проинформировал председатель **Кундык Турганкулов**, по этой области выдвинуто наибольшее количество кандидатов от всех партий – всего 239 человек.

На данный момент по информации, оглашенной в ходе брифинга по вопросу выдвижения кандидатов в депутаты маслихатов всех уровней по Карагандинской области, зарегистрировано 197 человек, Восточно-Казахстанской – 132 и Костанайской – 95.

Пять из выдвинутых кандидатов являются членами политических партий Республики Казахстан, 553 – беспартийные, еще 492 не указали свою партийную принадлежность. Среди выдвинувшихся кандидатов представили 16 национальностей. Среди них мужчин представлено 693 (66%), женщин – 357 (34%). Их средний возраст составляет 41 год.

При этом 720 кандидатов (68,6%) имеют высшее образование,

257 (24,5%) – среднее специальное и 72 (6,9%) – среднее.

Как оказалось, 56% кандидатов работают в государственных учреждениях, организациях и на предприятиях; 38% – в коммерческих структурах; 6% представляют другие группы занятости.

В целом, согласно сведениям, по республике было выдвинуто всего 1050 кандидатов в депутаты маслихатов. Из них: в областные, городов Астана и Алматы маслихаты – 107 человек, в районные маслихаты – 804 человека, в городские маслихаты – 139 человек. Два кандидата выдвинуты политическими партиями, 1048 – путем самовыдвижения.

Из всех политических партий пока лишь «Нур Отан» озвучил свою предвыборную программу под названием «Казахстан-2021: Единство. Стабильность. Созидание». Между тем, согласно календарному плану, партии смогут приступить к агитационной работе 20 февраля текущего года.

На своем съезде «Нур Отан» выдвинул 127 депутатов. Среди них представители семи национальностей. Более 23% из них женщины. Около 60% кандидатов, включенных в партийный список партии «Нур Отан», в возрасте до 55 лет, а самому молодому из них 26 лет. 33 представленных партий кандидата ранее являлись депутатами мажлиса парламента.

Легко ли быть кандидатом

Центральная избирательная комиссия еще 1 февраля утвердила размеры расходов кандидатов в депутаты маслихатов, покрываемых из средств республиканского бюджета.

Согласно принятому Центризбиркомом постановлению, в соответствии с законодательством каждому зарегистрированному кандидату в депутаты областных, городов Астана

и Алматы маслихатов на агитационные мероприятия и транспортные расходы из бюджета будет выделено 245 тыс. тенге, а кандидату в депутаты городских и районных маслихатов – 153 тыс. тенге.

«Безусловно, в сравнении с другими партиями достаточно серьезный состав кандидатов представила партия «Нур Отан». Среди них действующие управленцы, которые занимают разные позиции в системе государственной власти. В том числе такие высокопоставленные персоны, как **Дарига Назарбаева**, **Нурлан Нигматулин**, **Ахметжан Есимов**, **Аскар Мырзахметов**, а также акимы некоторых областей», – такую оценку дал директор центра актуальных исследований «Альтернатива» **Андрей Чеботарев**.

В партии «Ауыл» после смены руководства появились новые лица. ОСДП также привлекла в свой список группу единомышленников из разных общественных организаций и СМИ, включая **Зауреш Батталову**, **Уалихану Кайсарова**, **Ермурата Баби** и т. д.

В мажорит может войти партия «Ауыл», заменив здесь КНПК. По крайней мере, «ее укрепление в прошлом году», включая объединение с Партией патриотов, дает основания это полагать, считает Андрей Чеботарев.

В поствыборный же период прежде всего в соответствии с Конституцией вновь избранный мажорит либо подтвердит полномочия действующего премьера, либо даст добро на назначение нового.

Следует также ожидать вынесения на повестку дня вопроса о проведении в перспективе конституционной реформы, заявленной главой государства еще в прошлом году. Речь идет о перераспределении полномочий между президентом, парламентом и правительством.

Информационное сообщение ТОО «Alteco Partners»

(собственник газеты «Курсивъ» и сайта kursiv.kz)

Порядок размещения агитационных материалов

ТОО «Alteco Partners», являясь собственником газеты «Курсивъ» (далее – Газета) и сайта kursiv.kz (далее – Сайт), в соответствии с Конституционным законом Республики Казахстан от 28 сентября 1995 года «О выборах в Республике Казахстан» информирует кандидатов в депутаты мажлиса парламента Республики Казахстан, избираемых по партийным спискам, участвующих во внеочередных выборах 20 марта 2016 года, назначенных указом президента Республики Казахстан №181 от 20 января 2016 года, о размере оплаты, условиях и порядке предоставления площадей для размещения в Газете и на Сайте агитационных материалов.

Предвыборная агитация политических партий, выдвинувших партийные списки, начинается с 20 февраля 2016 года, а предвыборная агитация кандидатов в депутаты маслихатов начинается 24 февраля 2016 года и заканчивается в ноль часов по местному времени в день, предшествующий дню выборов, соответственно, размещение агитационных материалов в Газете и на Сайте осуществляется до 24 часов 18 марта 2016 года.

Газета и Сайт предоставляют информационную площадку политическим партиям, выдвинувшим и зарегистрировавшим партийные списки, и зарегистрированным кандидатам в депутаты маслихатов для размещения предвыборных агитационных материалов, которые включают в себя статьи и модули в Газете, баннеры, статьи, фотопортреты и видеоролики на Сайте в свободное от коммерческой рекламы время.

Согласно Конституционному закону «О выборах в Республике Казахстан», очередность выступления кандидатов и политических партий, выдвинувших партийные списки, в средствах массовой информации устанавливается в порядке поступления письменных обращений либо по жребию в случае, если обращения поступили одновременно.

Агитационные материалы в Газете размещаются еженедельно, каждый четверг, и только на 8, 9,

10, 11 страницах. Стоимость 1 кв. см в Газете 1242 тенге, включая НДС. Объем разового размещения должен составлять от 100 кв. см и не более 1645 кв. см.

Агитационные материалы на Сайте размещаются ежедневно по следующим ценам:

Формат размещения:	Размер:	Цена с НДС:	Количество показов в день:	Вероятная дата размещения:
Баннер Б4 сквозной	240x400	1200 тг	1000	ежедневно
Баннер Б1 сквозной	1000x100	1350 тг	1000	ежедневно
Баннер Б5 сквозной	920x90	1200 тг	1000	ежедневно
Баннер Б7 сквозной	240x400	1000 тг	1000	ежедневно
Видеоролик	До 5 минут	180 000 тг.	-	ежедневно
Статья, информационное сообщение	До 7 000 знаков	145 000 тг.	-	ежедневно
Фотопортрет	До 15 фото и 4000 знаков	160 000 тг.	-	ежедневно

Предоставление площади в Газете и на Сайте осуществляется на основании договора, заключаемого между ТОО «Alteco Partners» и доверенным лицом политической партии, выдвинувшей партийный список, для размещения агитационных материалов. Для этого доверенное лицо политической партии, выдвинувшей партийные списки, предоставляет письменное обращение с указанием и представлением следующей информации: 1) копия документа, подтверждающего выдвижение партийного списка; 2) копия документа, подтверждающего полномочия уполномоченного представителя политической партии; 3) содержание письменного обращения с указанием планируемой даты и объема занимаемой площади, вида агитационных материалов; 4) копия удостоверения личности уполномоченного представителя политической партии, подающего заявление; 5) подпись доверенного лица, подавшего письменное обращение.

Письменные обращения принимаются с 22 февраля 2016 года до 17 марта 2016 года включительно с 9.00 до 18.00 ежедневно, кроме выходных и праздничных дней, по адресу: 050022, г. Алматы, ул. Шевченко, дом 90 (бизнес-центр «Каратал»), офис 41, 4-й этаж. Теле-

фоны для справок в Алматы 8 727 2324555, в Астане 8 7172 228272, мобильный 8 702 112 34 56

Публикации должны содержать информацию об их оплате и источниках финансирования.

Оплата осуществляется на основании счета, в течение 5 (пяти) бан-

ковских дней от даты выставления такого счета.

Оплата осуществляется на банковские реквизиты ТОО «Alteco Partners», указанные в соответствующем договоре о предоставлении площади в Газете и на Сайте либо в счете.

ТОО «Alteco Partners» вправе отказать в приеме агитационных материалов в случае, если усмотрит в них провозглашение идей насильственного изменения конституционного строя, нарушения целостности Республики Казахстан, подрыва безопасности государства, разжигания социальной, расовой, национальной, религиозной, сословной и родовой розни, культ жестокости и насилия, а также создание не предусмотренных законодательством военизированных формирований, и на иных основаниях, предусмотренных законодательством. Также в размещении агитационных материалов в случае наличия в них информации, способной нанести ущерб чести, достоинству или деловой репутации политических партий.

Условия и порядок предоставления площадей в Газете и на Сайте, указанных в настоящем сообщении, могут корректироваться в соответствии с требованиями уполномоченных органов.

Директор Alteco Partners
Жанарова Л. М.

МИД доволен прошлым

Итоги

В этом году казахстанский МИД отмечает 25-летие со дня создания. Об этом напомнил Нурсултан Назарбаев на коллегии внешнеполитического ведомства Казахстана. «Къ» разобрался в отчете работы министерства за последний год.

Динара КОСАЕВА

Дипломатическая служба Казахстана в этом году будет отмечать 25-летие со дня создания, объявил 3 февраля, открывая заседание коллегии, Нурсултан Назарбаев. Он вспомнил о непростом пути становления службы: «Дипломатическая служба такой, как сейчас, у нас никогда не была. У нас не было опыта подготовки и выращивания дипломатов международного уровня. Четверть века назад в сложное время, в начале 90-х, мы с вами с нуля создавали внешнюю политику страны. Сегодня Казахстан имеет дипломатические отношения со 169 государствами мира. 94 казахстанских посольства работают за рубежом. В нашей стране работает более 50 посольств и дипломатических представительств других государств и международных организаций».

Еще в конце 2015 года, подводя основные итоги МИД за год и намечая приоритеты на 2016 г., министр иностранных дел РК **Ерлан Идрисов** подчеркнул главный посыл внешней политики Казахстана: «Это прагматичные, экономические интересы. Мы выстраиваем доверительные и дружественные отношения со всеми без исключения государствами».

Благодаря усилиям казахстанского МИД в числе внешнеполитических ведомств стран-партнеров, было создано ЕАЭС. Вспоминая о нем, министр иностранных дел Ерлан Идрисов говорит: «Евразийский экономический союз начал свою работу 1 января 2015 года со вступлением в силу Договора о ЕАЭС. Главные его принципы – равноправие, взаимная выгода и учет интересов всех участников». Казахстан в первую очередь исходит из собственных национальных интересов, подчеркнул министр. По информации главы МИД, завершено институциональное оформление уставных органов. В Минске начал работу Суд Союза, от Казахстана назначены двое судей. Продолжается работа над проектом соглашения о международных договорах союза с третьими странами, их интеграционными объединениями и международными организациями. В целом, констатирует Идрисов, в условиях турбулентности на международных финансовых рынках и трудности, с которыми сталкивается мировая экономика, стратегическая выгода изменения и продление сроков их действия на территории Казахстана, повышение уровня «коннективности» очевидна.

Была проведена работа по проведению съезда лидеров мировых и традиционных религий. В июне прошел V съезд. Его темой стал «Диалог религиозных лидеров и политиче-

ских деятелей во имя мира и развития». В нем приняли участие главы государств и целого ряда влиятельных международных организаций, таких как Генеральный секретарь ООН **Пан Ги Мун**, король Иордании **Абдалла II**, президент Финляндии **С. Ниинисте**, Генсек ОБСЕ **Л. Заньер**, Генсек ОИС И. Мадани, высокий представитель Альянса цивилизаций ООН **Н. Ан-Насер** и многие другие. Всего в работе V съезда приняла участие 71 делегация из 42 стран мира, включая представителей ислама, христианства, иудаизма, буддизма, индуизма, даосизма, синтоизма, зороастризма, бахаизма и др. Широкое участие политических и религиозных лидеров в работе съезда стало свидетельством твердой поддержки казахстанской инициативы международным сообществом.

«МИД также продолжает активную работу по либерализации визового режима и расширению договорно-правовой базы. На сегодняшний день подписаны соглашения об освобождении от виз для владельцев национальных паспортов с 19 странами. На днях было подписано соглашение о безвизовых поездках с Кубой. После ратификации этого соглашения парламентами двух стран граждане Казахстана и Кубы смогут совершать взаимные безвизовые поездки сроком до 30 дней», – пояснил министр.

Он проинформировал о том, что в июне этого года принято постановление правительства РК о продлении до 31 декабря 2017 года «пилотного проекта» отмене визового режима до 15 дней для граждан ряда политических и экономически стабильных государств (Великобритания, Италия, Корея, Малайзия, Нидерланды, ОАЭ, США, Франция, ФРГ и Япония). При этом список был расширен до 20 стран (Австралия, Бельгия, Венгрия, Испания, Монако, Норвегия, Сингапур, Финляндия, Швейцария и Швеция).

«Мы продолжаем интенсивные переговоры по упрощению визового режима с Европейским союзом. Начата проработка вопроса участия Казахстана в программе ЕС «Инструменты партнерства» с целью выделения гранта для реализации проекта по совершенствованию визовой работы», – сказал глава МИД.

Он проинформировал о том, что в целях выполнения поставленной главой государства задачи о создании «Международного финансового центра Астана» начата подготовка к введению с 1 января 2017 года безвизового режима для стран ОЭСР, а также Малайзии, Монако, ОАЭ и Сингапура.

Кроме того, продолжены меры по модернизации процесса выдачи казахстанских виз иностранным гражданам. Разработан и проходит согласование проект обновленных «Правил выдачи виз РК». Новеллами документа станет наделение глав загранучреждений РК полномочиями по выдаче однократных виз, изменение и продление сроков их действия на территории Казахстана, упрощение порядка оформления отдельных категорий виз и др.

«Хотел бы отметить, что за 11 месяцев этого года загранучреждениями Казахстана выдано 242 645 виз иностранным гражданам», – подчеркнул министр.

Нацбанк заставит любить тенге

<<< стр. 1

Управляющий партнер Tengri Partners **Ануар Ушбаев** на своей странице в Facebook назвал это решение отличной новостью.

По его словам, наконец Нацбанк вновь пришел к тому, о чем все разумные специалисты говорили сразу с того момента, как он от этого отошел. «Радует официальное внедрение однодневных валютных словес с постоянным доступом – появление НБ РК на этом рынке впервые (в прозрачной манере) за долгое время однозначно будет способствовать стабилизации как состояния тенговой ликвидности БВУ, так и нервозности по курсу тенге».

НБ РК сыллается на предвзятительную аналитическую работу при выборе новой базовой ставки. Замечательное. Еще замечательнее было бы, если бы НБ РК эту предвзятительную аналитическую работу обнародовал для глаз публики, что помогло бы в формировании доверия», – считает экономист.

По словам аналитика группы компаний «Финам» **Богдана Зварича**, основной целью подобных действий Нацбанка должно стать давление на инфляцию и недопущение даль-

нейшего сползания национальной валюты. Стоимость заимствований в этом случае вырастет, что приведет к снижению объема денежной ликвидности.

«В текущей ситуации, на мой взгляд, данное действие ЦБ окажет некоторое воздействие на ситуацию на валютном рынке и снизит инфляционное давление. Однако к серьезным изменениям в ситуации такой небольшой подъем ставки вряд ли приведет», – комментирует эксперт.

По его мнению, в случае ухудшения ситуации с инфляцией или дальнейшего роста доллара и его подьем в район 420 – 450 тенге, Нацбанк может продолжить цикл повышения ставок для нормализации ситуации.

«Основным негативным фактором высоких ставок является то, что они влияют на ставки по кредитам. В результате этого предприятия сложно развиваться, так как кредитный рынок является дорогим и не доступным. Фактически ставки могут стать запретительными, когда компании не смогут взять кредит, потому что в этом не будет экономической целесообразности. Можно сказать, что высокие процентные ставки – это дестимулирующий фактор для экономики», – полагает Б. Зварич.

Другим важным событием года не только для внешней политики РК, но и в глобальном масштабе в целом «стало подписание документов о создании в Казахстане Банка низкообогащенного урана МАГАТЭ». Такой банк создается впервые в истории атомной энергетики и «является новым, уникальным механизмом гарантированных поставок НОУ государствам – членам МАГАТЭ». Банк НОУ, по словам Идрисова, будет служить во благо мирного развития атомной энергии, внесет существенный вклад в укрепление глобальной ядерной безопасности. «Выбор Казахстана в качестве площадки для размещения Банка НОУ является свидетельством укрепления международного имиджа нашей страны, знаком высокого доверия и признания Казахстана как ответственного и надежного партнера», – сказал министр.

Важнейшим внешнеполитическим событием уходящего года министр назвал участие президента РК в юбилейной 70-й сессии Генассамблеи ООН. Идрисов отметил следующие инициативы главы государства: создание специального фонда ООН на цели устойчивого развития путем ежегодного перечисления каждым государством 1% от своего оборонного бюджета. Создание Глобального антиядерного движения. Создание Международного центра по развитию «зеленых» технологий и инвестиционных проектов под эгидой ООН на базе ЭКСПО-2017. Создание антитеррористической коалиции ООН.

МИД РК «приступил к активной работе по реализации озвученных главой государства инициатив, и уже есть результаты». 7 декабря Генассамблея ООН утвердила резолюцию по Всеобщей декларации о достижении мира, свободного от ядерного оружия. Инициатива о принятии этой декларации принадлежит президенту РК Нурсултану Назарбаеву, который выступил с ней в апреле 2010 года в Вашингтоне в ходе первого саммита по ядерной безопасности, подчеркнул Идрисов.

В этом году Казахстан вступил во Всемирную торговую организацию и стал одним из ее новейших членов.

Согласно отчету МИД, совместно с Министерством здравоохранения и социального развития была организована «транспортировка специальным бортом на родину по состоянию здоровья нескольких граждан из Германии (**А. Ахметжанова**), России (**Д. Калысхан**), Украины (**С. Корласбаев**)».

В Казахстан возвращены вывезенные из преступных синдикатов по торговле людьми пять граждан нашей страны из Бахрейна и две – из Ливии. В мае этого года возвращены на родину тела трех членов семьи Иманкуловых, погибших в авиакатастрофе во Франции.

Финансовая помощь была оказана 23 гражданам Казахстана, в том числе в связи с эвакуацией из-за обострения ситуации из Сирии (1), Йемена (1) и землетрясений в Непале (7), возвращением на родину из Индонезии (2), Турции (6), Франции (1), а также доставкой на родину тел пяти граждан нашей страны из Афганистана, Китая, России и Южной Кореи.

Как пояснил директор департамента аналитики АО «Асыл-Инвест» **Айвар Байкенов** в январе текущего года рынок наблюдал постепенное снижение ставок на рынке РЕПО сначала до 80%, потом до 60% и далее до 30% годовых. Поставщиком ликвидности по этим ставкам по большей части выступал НБРК.

«В конечном счете на фоне снижения девальвационных ожиданий и усиления давления в части тенговой ликвидности, регулятор в итоге и принял решение вернуть инструмент базовой ставки, который в целом обязателен в рамках политики инфляционного таргетирования», – говорит Айвар Байкенов.

Он считает, что размер ставки в целом высокий. «Во многом высокая ставка указывает на сильный инфляционный фон, который у нас стимулирует девальвацией тенге, и существенной зависимостью от импорта. Стимулировать же рост экономики такими ставками невозможно, так как, по сути, базовая ставка задает ориентиры и стоимости конечных кредитов экономике».

По его мнению, если дальнейшей девальвации тенге не будет, то очередной повышение ставки маловероятно.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственность: ТОО «Alteco Partners»

Адрес редакции: 050000, РК, г. Алматы,

ул. Шевченко, 90, оф. 41

(ул. ул. Наурызбай батыра)

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

Зам. главного редактора:

Кристина БЕРШАДСКАЯ

Тел. +7 (727) 232-45-55,

kristina@kursiv.kz

Зам. главного редактора

по интернет-версии:

Динара ШУМАЕВА

Тел. +7 (727) 232-45-55,

d.shumaeva@kursiv.kz

Коммерческий директор

департамента развития

интернет-проект:

Руслан ИСМАИЛОВ

Тел. +7 707 171 12 24,

r.ismailov@kursiv.kz

Редакция:

«Компании и рынки»

Гульжанат ИХИЕВА

«Банки и финансы»

Ольга КУДРЯШОВА

«Культура и стиль»

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

Технический редактор:

Олеся ТРИТЕНКО

Корректорское бюро:

Светлана ПЫЛИЧЕНКО

Галина КРИВЦОВА

Представительство

в г. Астане:

г. Астана, пр. Кабанбай батыра,

2/2, оф. 201 В, БШ «Держава»,

по вопросам размещения

рекламы обращаться по тел.

+7 (7172) 22-82-72

Руководитель регионального

представительства:

Алина КОЖАХМЕТОВА

Тел. +7 702 112 34 56,

astana@kursiv.kz

Корреспонденты в Астане:

Гульмира САРБАСОВА

Руководитель службы

по рекламе и PR:

Алина ТЕМЕРЖАНОВА

Тел. +7 707 333 14 11,

a.temerzhanova@kursiv.kz

Служба распространения:

Ермежан МЕРЯМ

e.meyram@kursiv.kz

Подписные индексы:

для юридических лиц – 15138,

для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована

в Министерстве культуры и информации

Республики Казахстан.

Свидетельство о постановке на учет

№ 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.

Отмечено в телерадиотехническом

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

Заповедник начнется с гостиницы



Минсельхоз утверждает, что строительство на территории нацпарков не причинит вреда экологии

Тренд

В феврале на тендер будут выставлены 11 национальных парков Казахстана. Особо охраняемые территории будут переданы частным инвесторам на 49 лет с целью привлечения туристов. Об этом сообщили представители Минсельхоза. По их словам, частный бизнес уже проявляет интерес к проекту.

Гулжанат ИХИЕВА

Правительство решило в 2016 году активировать пункт генплана, разрешающий госсектору передавать национальные парки страны частным лицам. По словам исполняющего обязанности председателя комитета лесного хозяйства Минсельхоза **Кайрата Устемирова**, согласно данному проекту, который существует еще с 2006 года, участки на территориях нацпарков республики должны быть переданы частным инвесторам на 49 лет, чтобы те построили инфраструктуру для туризма.

«Инвестор берет на себя обязательства построить объект, который предусмотрен в генплане. Выбираются пустые участки недалеко от дорог, где можно организовать кемпинги, построить небольшие гостиницы. Нужно чтобы они вписывались в рельеф и чтобы именно деревянное строительство было. Кирпичных многоэтажек не будет. К примеру, в Алтын Эмеле есть участок, где по генплану предполагается на берегу реки Или построить этноаул. Дается год на разработку проектно-сметной документации, и в течение трех лет

инвестор должен построить. При невыполнении обязательств мы расторгаем договор», – сказал г-н Устемиров **«Къ»**. По его словам, сумма, которую должны будут арендаторы за использование участков, уже согласована и составляет 6 тыс. тенге в год за один гектар.

Экономист **Петр Своик** при этом считает, что проект имеет шансы стать аналогом известного Кок-Жайлау.

«Стоимость аренды является заключительным этапом принятия концепции. Прежде всего должна быть концепция, где определено, для чего отдаются эти гектары, что на них должны быть построены. К примеру, на Кольсай сперва нужно проложить хорошую дорогу, там нужно будет построить разного типа и класса места для приема туристов – хотя бы на 1 тыс. человек. Исходя из всего этого определяется смета, из которой можно установить стоимость посещения этих мест для туристов. И только когда все это утверждено, можно говорить о том, сколько нужно вкладывать в этот гектар. Возможно, что, наоборот, государству нужно будет по 10 тыс. тенге в год доплачивать, чтобы это была действительно хорошая инфраструктура для привлечения туристов. А если разговоры сразу начинаются со стоимости гектара, то это чистая приватизация и больше ничего», – считает г-н Своик.

По мнению директора Казахстанской туристской ассоциации **Рашиды Шайкеновой**, в туристский бизнес Казахстана трудно привлечь инвесторов, так как рынок имеет очень маленькую маржу. Поэтому прежде стоит предоставить бизнесменам налоговые льготы.

«Вложения в наш бизнес – это длинные деньги. К примеру, до кризиса 2008 года, если вы вложили средства в строительство гостини-

цы, то прибыль вы могли получить минимум через пять лет. А сейчас это 10 и больше лет. А прибыль будете получать однозначно через 10–12 лет. Поэтому считаю, что доступность туристических ресурсов должна обеспечиваться за счет государственных инвестиций. Чтобы заинтересовать местного инвестора, нужны налоговые коридоры, к примеру, на пять лет. Нужны относительно легкие деньги – имею в виду доступные кредиты в национальной валюте и так далее», – говорит г-жа Шайкенова.

Тем не менее в беседе с **«Къ»** Кайрат Устемиров отметил, что на презентациях, которые уже проведены в четырех городах республики, нашлись заинтересованные туристскими объектами частные лица. Также чиновник сообщил, что в долгосрочное пользование в частные руки по республике ранее уже были переданы 9 тыс. гектаров объектов туризма. А сейчас очередь дошла до 12 национальных парков, куда входят Кольсайские озера, Чарынский каньон, Тургенское и Талгарское ущелья и озеро Боровое, которые будут выставлены на тендер в феврале в числе 50 лотов.

Кроме того, г-н Устемиров утверждает, что строительство на территории нацпарков не причинит вреда экологии. «К заповедным зонам мы вообще не подходим. В соответствии с зонированием по генплану, мы подбираем участки в зоне ограниченной хозяйственной деятельности, то есть там, где можно вести хозяйство не нарушая экологическую систему, чтобы не было вреда ни растительному, ни животному миру. Ни рубки леса, ни прокладывания прогален не предусматривается», – заверил он.

По его словам, участки, передаваемые в частные руки, не превысят двух-трех гектаров охраняемой территории.

★ Отставки. Назначения

Ляззат Ибрагимова, ранее возглавлявшая фонд развития предпринимательства «Даму», назначена заместителем председателя правления холдинга «Байтерек».

Председателем правления фонда «Даму» назначен **Каныш Тулеушин**. До назначения Каныш Тулеушин занимал должность управляющего директора – члена правления холдинга «Байтерек».

Предвыборный штаб «Нур Отан» возглавил **Аскар Мырзахметов**. С августа 2015 года он занимает пост первого заместителя председателя партии «Нур Отан».

Вице-министром энергетики РК назначен **Асет Магауов**, занимавший пост генерального директора объединения юридических лиц «Казахстанская ассоциация организаций нефтегазового и энергетического комплекса KAZENERGY».

Утвержден новый состав правления АО «Самрук-Қазына»: председатель – **Умирзақ Шукеев**, **Балжит Каур Гроуэл** стал управляющим директором по стратегии и управлению портфелем активов, **Гани Битенов** назначен управляющим директором по правовому сопровождению и рискам, **Берик Бейсенғалиев** утвержден управляющим директором по оптимизации активов, **Улан Тажибаяев** – управляющий директор по управлению человеческими ресурсами.

★ Новости

Казнету запретили указывать цены в долларах

2 февраля 2016 года всем интернет-сайтам Казахстана официально запретили указывать цены на товары и услуги в иностранной валюте, сообщает Министерство экономики РК.

Сетевые ресурсы, которые занимаются электронной торговлей или размещают коммерческие объявления, обязали в кратчайшие сроки изменить внешний вид своих платформ и лишить посетителей возможности устанавливать ценники в какой-либо другой валюте, кроме тенге.

Кроме того, в рекламных текстах, где стоимость товара изначально указали в долларах, цифры изменятся автоматически – согласно курсу, который действовал на момент подачи объявления.

Новшества коснутся только казахстанских интернет-ресурсов, на иностранных сайтах для любителей виртуального шопинга ничего не изменится. Платформы, которые не подчиняются новым требованиям правительства, ждут штрафные санкции – какие именно, в Министерстве экономики пока не определили.

С верой в Австралию

✦ Металлургия

Уже в июне 2016 года Казахстан планирует провести новый аукцион на предоставление права на недропользование в рамках международного горно-металлургического конгресса Astana Mining & Metallurgy (АММ). Привлечь в отрасль новые инвестиции металлурги предлагают при помощи Кодекса о недрах и недропользовании, над которым сейчас идет работа.

Джамлия КАРИМОВА

Первый в истории аукцион на предоставление права проведения геологоразведки и добычи полезных ископаемых состоялся в начале декабря прошлого года. По его результатам был продан 41 объект, за которые государство получило порядка 1,4 млрд тенге.

Однако директор Центра отраслевого анализа АО «Казахстанский институт развития индустрии» (КИРИ) **Тлеуберген Габдуллин** отмечает, что основная трансформация законодательства в сфере недропользования осуществляется и закрепляется в разрабатываемом в настоящее время Кодексе о недрах.

Сами металлурги отмечают, что до конца первого квартала этого года будет наблюдаться незначительный рост цен на металлы. Однако в целом, по прогнозам, стоимость казахстанских цинка, меди, золота, алюминия, железной руды и ферросплавов будет неминусом падать в течение последующих трех-четырёх лет.

Сейчас особенно тяжелая ситуация с черными металлами, где в прошлом году произошло значительное падение в производстве на несколько процентов. Сильно снизился спрос на продукцию Соколовско-Сарбайского горно-обогатительного производственного объединения, его производственные показатели по продажам железорудного сырья снизились на 27%. Кроме того, экспорт экибастузского угля в Россию снизился из-за политики импортозамещения и диспаритета рубля и тенге в первой половине 2015 года. Об этом поясняют в ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий.

При этом отмечается, что отрасль нуждается в поддержке государства, льготных тарифах на перевозку своей продукции, транспортировку электричества, которые она потребляет, а также на услуги локомо-

тивной тяги. В то же время у предприятий порой не хватает длинных оборотных средств в тенге, а банки и финансовые институты развития готовы предоставлять кредитование пока только в долларах. Поэтому в этот период горно-металлургическая отрасль будет нуждаться в серьезном снижении налоговой нагрузки.

Участники рынка считают, что для привлечения инвестиций необходимо предоставить льготы в геологоразведке. К примеру, в Австралии, на опыт которой металлурги опираются, нет уплаты бонуса коммерческого обнаружения, как в Казахстане. Это не является ограниченным недропользованием, как считают отдельные специалисты налоговой службы. В Австралии отсутствует возмещение исторических затрат, налог на сверхприбыль и платежи за размещение эмиссии, если говорить о примерах лучшей практики для Казахстана.

Именно в ходе рабочей поездки в эту страну представители Национальной палаты предпринимателей убедились, что налоговая нагрузка на горнорудные предприятия в Австралии стабильная и прозрачная. Права недропользования предоставляются тем, кто подал заявку первым. Владелец недропользования, как правило, может только при активном пользовании. Причем минеральное сырье переходит в частную собственность лишь после выплаты недропользователем роялти. Для подачи заявок на месторождение горнодобывающим компаниям необходимо подтвердить финансовую обеспеченность на первые пять лет и опыт работы. В целом австралийское правительство взимает с горнорудных компаний налог на прибыль в размере 30%.

Между тем директор Центра отраслевого анализа АО «Казахстанский институт развития индустрии» **Тлеуберген Габдуллин** поясняет, что австралийский опыт сделал бы очень привлекательной для инвесторов металлургическую отрасль Казахстана.

«Сегодня уже принят упрощенный порядок предоставления права на разведку по австралийскому методу «первый пришел – первый получил». Основной привлекательностью этого метода для инвесторов является то, что сокращаются до одного месяца сроки прохождения процедур на получение права недропользования.

Таким образом, отмечается, что австралийский опыт, если включить его в разрабатываемый Кодекс о недрах и недропользовании, значительно облегчил бы жизнь металлургов. Согласно плану законопроектных работ правительства на 2016 год принятие кодекса предполагается к концу этого года.

Металлургическая отрасль по итогам 2015 года

Индекс физического объема (ИФО) за прошедший год в металлургической промышленности составил 114,4% по сравнению с 2014 годом. В структуре отрасли наибольший рост был отмечен в производстве благородных и цветных металлов – ИФО составил 123,6%, черная металлургия – 100,9%. В большей степени рост обеспечен за счет производства золота и серебра аффинированного (прирост на 16,1 и 33,5% соответственно) и рафинированной меди (33,6%).

РОП: одна неделя – полет нормальный

✦ Налоги

В Казахстане начал действовать принцип расширенных обязательств производителей (импортеров) за сбор и утилизацию отходов. По сути – давно ожидаемый и ожидаемый. Отдельная волной прошла информация, что оплатить утилизационный сбор придется всем автовладельцам без исключения.

Елена ШТРИТЕР

Начнем, пожалуй, с того, что утилизационный сбор оплачивают импортеры транспортных средств, автопроизводители, работающие внутри страны, и граждане, купившие автомобиль за границей. Размер сбора высчитывается на основе базовой ставки (50 МРП), умноженной на коэффициент, зависящий от транспортного средства.

Для легковых автомобилей, микроавтобусов и автобусов коэффициент равен 7, соответственно сумма сбора составит чуть больше 742 тыс. тенге. При объеме 2–3 литра коэффициент будет равняться 10, а сбор – около 1 млн тенге.

Коэффициент для грузовых автомобилей будет рассчитываться исходя из их полной массы. Так, для грузовика массой 2,5–3,5 тонны коэффициент будет равен 4, а сумма сбора составит около 400 тыс. тенге.

Платеж этот вносится единожды (по заводскому номеру VIN – код). И теперь при первичной постановке автомобиля (нового или ввезенного в РК после 28 января 2016 года) на учет нужно будет предъявить сертификат об уплате сбора. Получить его можно, в частности, на сайте оператора РОП (www.recycle.kz), для чего достаточно вбить VIN-код в строку поиска и распечатать результат.



Разумеется, логично предположить, что оплаченный продавцом сбор в конечном итоге ляжет на плечи покупателя, а автомобили, соответственно, вырастут в цене. Однако представители автобизнеса предлагают пока не торопиться с выводами.

В частности, председатель совета директоров АО «Группа компаний «Аллюр» **Андрей Лаврентьев** призывает не паниковать, не реагировать на распространение недостоверной информации об удорожании авто из-за введения РОП.

«Наблюдаемые в конце прошлого года и в начале текущего колебания стоимости на автотранспортные средства – это реакция на курс валют доллар США – тенге, – прокомментировал он. – Что касается принятия РОП, то это не может привести к удорожанию транспортных средств, прежде всего из-за того, что введенные РОП были отложены до момента вступления Казахстана в ВТО, которое, как и прогнозировалось, дало снижение таможенной нагрузки. То есть норма была внедрена только после снижения таможенной нагрузки за счет вступления республики в ВТО и на сегодня не может увеличить стоимость автомобиля, как произведенного внутри страны, так и импортированного из третьих стран. Это было сделано как раз для того, чтобы эта норма не оказала давления на импортеров, на отечественных

производителей и потребителей из-за возможного увеличения стоимости авто».

В автосалоне «Каспий Моторс» сообщили, что на сегодняшний день все автомобили, которые компания получает от российского дистрибьютора «Ягуар Лэнд Ровер Россия», оформляются (растаможиваются) путем уплаты казахстанского НДС и без утилизационного сбора. На конец января 2016 года розничные цены на автомобили Land Rover не изменились и полностью совпадают с российскими. Впрочем, данный вопрос уже был адресован в «Ягуар Лэнд Ровер Россия», так как формирование розничной цены в Казахстане определяется официальным дистрибутором этой марки.

Исполнительный директор компании «Астана Моторс» **Антон Афонин** считает, что прогнозировать, как внедрение расширенных обязательств производителей отразится на розничной цене на автомобили, пока сложно, так как основные производители пока еще не объявили свои прайс-листы с учетом внедрения РОП. Но долгосрочная тенденция, по его мнению, такова, что локальная сборка будет иметь наиболее выгодное предложение для конечного потребителя с учетом внедрения РОП и, как следствие, автомобили произведенные в Казахстане, будут пользоваться наибольшим спросом.

Сохранить, накопить и приумножить!

Банк ВТБ (Казахстан) разыграет более 10 000 000 тенге среди своих клиентов, готовых приумножить свои сбережения

Многочисленные исследования психологов говорят о том, что большинство людей живут, постоянно совершая нерациональные поступки. Явное тому доказательство – наше неумение или нежелание тратить деньги с умом. Согласно статистике действительно богатыми можно считать людей, составляющих всего 1% населения Земли.

По данным исследователей, основное отличие богатых людей от всех остальных – это умение рационально использовать свои деньги. Состоятельные люди постоянно думают о том, куда вложить заработанные деньги, а большинство остальных жителей планеты рассуждают на тему, куда их потратить. Тем самым первые формируют у себя установку наличия денег, вторые – недостаток.

Отсюда вывод: хотите стать богатым, начните планировать свои доходы и расходы, научитесь приумножать свои сбережения! По мнению психологов и финансистов, человек практически с любым заработком имеет возможность отложить часть ежемесячных доходов, было бы желание. Как часто вы сами сталкивались с тем, что после долгожданного увеличения зарплаты ее все равно хватало только на самое «необходимое»? У этого закона есть и обратный эффект, начните откладывать часть дохода и поймете, что Вы не сильно себя ущемляете, а если начнете скрупулезно считать свои доходы и расходы, то появится возможность откладывать еще больше!

– Одна из основных социальных задач Банка ВТБ (Казахстан) заключается в том, чтобы научить наших сограждан финансовому планированию, грамотному распределению собственного бюджета и методам увеличения своего капитала. Во времена финансовой нестабильности эти навыки особенно важны как для отдельно взятых семей, так и для экономики страны в целом. Разрабатывая новые продукты, мы всегда думаем о реализации этой цели. Вот и новая акция банка «Деньги к деньгам» направлена на денежное поощрение наших клиентов, готовых правильно распределять свой бюджет, – говорит директор департамента развития розничного бизнеса Банка ВТБ (Казахстан) **Динара Жақенова**. – На депозитах Банка ВТБ (Казахстан) сегодня можно не только сохранить свои сбережения, но и заработать – в рамках акции мы разыграем более 10 000 000 тенге среди новых вкладчиков банка и уже существующих клиентов, пополнивших свой депозит. Еще один приятный момент – мы увеличили годовую эффективную ставку вознаграждения по депозитам до 14,9%!



По условиям акции «Деньги к деньгам» с 18 января по 30 апреля 2016 года банк разыграет среди вкладчиков 10 призов по 1 000 000 тенге и 153 приза по 30 000 тенге. Участником акции становится любой клиент банка, открывший депозит или пополнивший уже существующий вклад на сумму от 30 000 тенге, при этом срок хранения депозита должен быть не менее 12 месяцев.

– Летом минувшего года мы провели аналогичную акцию, по итогам которой более 300 клиентов банка по всему Казахстану получили призы в размере 15 000 тенге и еще пятеро стали миллионерами, – говорит директор департамента развития розничного бизнеса Банка ВТБ (Казахстан) **Динара Жақенова**. – После завершения прошлой акции «Деньги к деньгам» мы получили много положительных отзывов от клиентов, это и подтолкнуло нас к тому, чтобы запустить акцию снова, но уже на более привлекательных условиях! Банк увеличил призовой фонд в два раза!

Название нашей акции «Деньги к деньгам» отражает основной посыл: откройте депозит и выиграйте денежный приз, ведь, как правило, деньги притягивают деньги. Желаем всем клиентам Банка ВТБ (Казахстан) стать богаче!

Подробности акции можно узнать, бесплатно позвонив с мобильного по номеру 5050 или на сайте банка <http://www.vtb-bank.kz/>

Аяжан ЖАКСЫБАЙ

дизайнер, основатель бренда AIKA ALEMI, бизнес-тренер

Образование:
MAINE MEDIA COLLEGE. Master of Fine Arts – Filmmaking (Магистр Изысканных Искусств) специальность – Киноискусство
DUKE UNIVERSITY FUQUA SCHOOL OF BUSINESS. Master of Business Administration, MBA (Степень Магистра Управления Бизнесом)
МГУ им. М. В. ЛОМОНОСОВА. Экономический факультет, специальность «Экономист и преподаватель политической экономии»

Карьера:
1993 – 2010 Финансовый директор Universal Music Group СНГ. Финансовый директор BACARDI MARTINI СНГ.
Руководитель аппарата Корпоративного секретаря в АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз».
Главный советник NORTH CASPIAN OPERATING COMPANY.
С 2010 по настоящее время – Режиссер, сценарист, продюсер в IMANZHAPYRAK FILMS.

С 2011 по настоящее время – Дизайнер, AIKA ALEMI.
С 2013 по настоящее время – Куратор и преподаватель моды AIKA ALEMI FUND, KAZAKHSTAN FASHION INSTITUTE.
С 2014 по настоящее время – основатель Kazakhstan Brand Incubator Program, организатор и официальный представитель конкурса молодых дизайнеров Be Next в Казахстане и Средней Азии.

«Мода – прекрасный инструмент для создания имиджа страны»

По мнению многих экспертов, модная индустрия Казахстана сейчас переживает нелегкие времена. Проблемы можно перечислять достаточно долго: это и несостоятельность местной легкой промышленности, и нехватка квалифицированных кадров, и недостаточно широкий рынок потребления... Но несмотря на все трудности и проволочки, в нашей стране по-прежнему есть люди, которые продвигают Казахстан на международной арене моды. Одним из таких успешных fashion-игроков является Аяжан Жаксыбай – дизайнер и креативный директор бренда AIKA ALEMI.

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

История создания бренда весьма нетривиальная. Прежде чем стать известным дизайнером, красивая и хрупкая девушка Аяжан окончила самую простую школу в Джамбуле, после уехала в Москву и провалила экзамены в МГУ. Правда на этом она не остановилась. Пришлось пойти в строительное училище, а после, снова попытаться поступить в МГУ. В третий раз все получилось. Еще на четвертом курсе университета, который Аяжан закончила экстерном, чтобы наверстать упущенное время, она получила работу в компании «Андерсен», в этом ей помогло знание языков – английского, испанского, французского и польского (по признанию самого дизайнера, способность быстро осваивать языки – это у нее от папы). А после ее карьера стремительно пошла в рост. Сначала химический концерн Dupont de Neumour, потом должность финансового директора телекоммуникационной компании USWest. А потом ей захотелось чего-то большего и она отправилась учиться за границу, чтобы получить степень MBA (Master of Business Administration) в Duke University. В итоге, Аяжан стала одной из первых из всего бывшего Союза, получивших MBA в лучшем университете мира. Далее была работа в престижных компаниях Universal Music и Bacardi Martini.

Шить одежду Аяжан начала сначала для себя, потому что никак не могла найти в магазинах то, что ей было нужно. После восторженных отзывов друзей и совершенно незнакомых людей, у нее появилась идея создавать одежду не только для себя. Родные во всем ее поддержали, а сестра Нурсулу впоследствии стала генеральным директором Aika Alemi. Так появился своеобразный творческий тандем, об успехах которого можно судить по тому, как часто название этого нишевого бренда встречается в списках участников самых известных модных площадок мира. К примеру, в 2013 году бренд Aika Alemi первым в СНГ принял участие в международной лондонской выставке Scoop International. К тому же, это первая марка модной одежды из Казахстана, чей показ проходил



Аяжан Жаксыбай: «На внутреннем рынке господствуют импортные товары, а местным дизайнерам трудно соответствовать западным стандартам»

в рамках Paris Fashion Week. Благодаря AIKA ALEMI одежда с этикеткой «Made in Kazakhstan» появилась в легендарной лондонской Saatchi Gallery наряду с самыми известными гигантами fashion-индустрии.

Если говорить о концепции бренда, то Аяжан создает уникальные вещи-трансформеры, используя технику лоскутного шитья. По ее словам, то, что делает она, не делает никто. А спрос на одежду бренда отмечен как внутри республики, так и далеко за ее пределами – в Нью-Йорке, Лондоне, Париже, Москве.

«Къ» встретился с дизайнером и узнал, с какими трудностями приходится сталкиваться отечественным новаторам моды в погоне за прибылью и признанием.

– Аяжан, расскажите, кто является покупателем одежды от Aika Alemi?

– Мои покупатели – женщины с развитым чувством вкуса и высокими требованиями, которые предпочитают концептуальные бренды, архитектурно и интересно скроенные, со сложной обработкой, вещи из натуральных тканей.

– Что является главной платформой для ваших продаж – интернет, магазины, или, возможно, деловые связи?

– Главная платформа – это профессиональный шоурум, который работает во время Парижской недели моды. Через него я получаю большинство своих заказов. В Казахстане мои коллекции продаются через несколько алматинских магазинов и один магазин в Астане.

– На ваш взгляд, какие времена переживает сейчас модная индустрия Казахстана?

– В конце 90-х годов легкая промышленность приносила 25% всего бюджета Казахской ССР, сейчас она составляет меньше одного процента внутреннего валового дохода. Сейчас мы наблюдаем результаты полностью разрушенной вертикали промышленности, мы экспортируем сырье (шерсть, кожу, хлопок) и импортируем готовую продукцию с высокой добавленной стоимостью. Для производства изделий модной индустрии у нас все привозное, от оборудования до тканей и фурнитуры, и оно подлежит обложению

импортными пошлинами от 12% до 20%. Уже на границе, когда с материалами еще ничего не успели сделать, их стоимость уже выросла.

Себестоимость готового товара также повышается и становится неконкурентоспособной из-за того, что рабочая сила дорогая, а производительность ее низка. В итоге, на внутреннем рынке господствуют импортные товары, местным дизайнерам трудно соответствовать западным стандартам, трудно создавать конкурентоспособный продукт.

Чувствуется и нехватка квалифицированных кадров. Ведь многие профтехучилища легкой промышленности закрылись при развале Советского Союза. Образование, которое могут позволить себе будущие модельеры, большей частью технологическое, то есть на словах учебные заведения выпускают дизайнеров, а дипломируют по сути конструкторов и технологов, не говоря уже о том, что технологии, которыми обучают будущих специалистов, родом из 60-х годов. Дизайнеров не учат быть дизайнерами, художниками, не учат находить и выражать свой неповторимый стиль, как основу конкурентного преимущества. У нас не учат понимать рынок, бренди-

вать и позиционировать продукцию, учитывать соображения удобства и носибельности.

Чтобы выходить за рубеж, нужно уметь создавать оригинальные, востребованные рынком коллекции, а на это у нас способности единицы. Наши дизайнеры редко ставят себе задачу работать в сегменте готового платья, то есть поточного производства согласно коллекции. Они привыкли заниматься индивидуальным пошивом, быть ательеистами, воплощать чужие идеи и задумки, копировать за треть цены шедевры мировых кутюрье, а это совсем другая игра.

– Неужели все настолько беспросветно?

– В последнее время появляются молодые дизайнеры, которые не хотят мириться с таким положением дел. У них другая мотивация, они верят в себя и хотят создавать продукт по всем правилам международных стандартов. Лед тронулся, но нужна серьезная поддержка государства, которое должно оценить потенциал производства продукта отрасли моды с высокой добавленной стоимостью, в том числе для экспорта.

Кроме того, мода – прекрасный инструмент для создания имиджа страны, которому неведомы географические, идеологические, политические, языковые границы. Она может стать лицом Казахстана, его культуры и наследия.

– Ваш бренд существует около трех лет, что изменилось с момента его основания?

– Мы остались верны своему стилю и продолжаем интерпретировать традиционное казахское народно-прикладное искусство. Сейчас мы готовим пятую коллекцию для участия в шоуруме Парижской недели моды в марте этого года. Появились новые сочетания тканей и более сложные техники, к тому же у нас есть отработанная технология создания коллекций, которой я начала обучать дизайнеров на своем авторском курсе по дизайну коллекций. Эта технология экономит время, расставляет приоритеты и отсекает все ненужное.

– Один из традиционных вопросов представителю малого и среднего бизнеса: повлияла ли текущая экономическая ситуация в Казахстане на ценовую политику вашего бренда?

– Мы немного снизили маржу в Казахстане, так как курс тенге по отношению к евро вырос в два раза. Люкс-сегмент неэластичен по цене, поэтому стратегия позиционирования бренда Aika Alemi пока не изменилась.

– Есть ли магазины вашей марки за рубежом?

– Есть два мультибрендовых магазина в Лондоне и один в Париже, которые продают наши коллекции.

– Как относятся к одежде казахстанских дизайнеров за рубежом?

– Не знаю про других дизайнеров, так как не слышала, чтобы кто-то продавался за границей. Моя одежда привлекает тех, кто хочет носить оригинальные, непохожие вещи, сделанные с большой долей ручного труда, ремесленных техник и сложной обработкой. Мне часто говорят, что мои коллекции выделяются аутентичностью и что в них чувствуется культурный код степи и казахского народа.

– Какой процент пошитой вами одежды продается за рубежом?

– Около 80%.

– Но ведь прежде чем успешно продать коллекцию, вам сначала нужно заявить о ней. Трудно ли участвовать в модных показах за рубежом?

– Трудно получить приглашение, ведь на все недели моды и выставки шоурумы должны пригласить марку к участию, там нельзя просто заплатить взнос. Заявку на участие рассматривает художественный комитет недели моды или шоурума и если они одобрили участие, все остальное – дело техники. Я участвовала в неделе моды в Берлине и на расстоянии провела кастинг моделей, мне дали спонсора по обуви, по приезде я провела примерку и репетицию, к каждой модели был представлен профессиональный дрессер, который помогал одевать и переодевать модель. Там все отлажено, расписано по часам и организация проходит на высочайшем уровне.

– Какие у вас планы на этот год?

– Сейчас самое главное – это успешное участие в Парижской неделе моды с коллекцией осень-зима 2016 года. Также, мы завершаем второй сезон нашего проекта Kazakhstan Brand Incubator Program. Это программа рассчитана как для начинающих, так и для уже состоявшихся дизайнеров с целью их коммерциализации и выхода на зарубежные рынки. Весной мы едем на Миланскую и Парижскую недели моды с двумя нашими участниками – казахстанскими брендами Brosh и Kamila Moor.

– Желаем вам дальнейших успехов!

Справка «Къ»

В период с 26 по 28 сентября 2015 на крупнейшей концептуальной выставке «White Milano 2015» в рамках Миланской недели моды были представлены коллекции 3-х казахстанских брендов Aika Alemi, Jaka и Kravets. Экспоненты выставки представляют более 230 демонстраций модной одежды, привлекая более 15000 байеров и более 2500 журналистов со всего мира. Коллекции отечественных дизайнеров были представлены в формате коллективного корнера «Talants from Kazakhstan». Данные бренды были отобраны на основе таких критериев, как средняя ценовая категория, экспортноориентированность товара на европейский рынок, качество продукции и оригинальный дизайн. Продукция казахстанских дизайнеров заинтересовала байеров из Японии, Кипра, Италии, Дании и других стран мира.

МІЖНАРОДНІ АВІАЛІНІЇ УКРАЇНИ

МАУ

Алматы - Нью-Йорк - Алматы	840\$
Алматы - Париж - Алматы	582\$
Алматы - Прага - Алматы	569\$
Алматы - Лондон - Алматы	585\$

г.Алматы, м-н Керемет 5
Тел.: +7 (727) 315 10 43

г.Астана, ул.Кунаева 14/1
Тел.: +7 (7172) 50-82-74

www.transavia-travel.kz

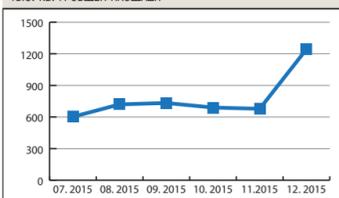
подписные индексы:
15138 - для юридических лиц
65138 - для физических лиц
АО Казпочта 1499

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

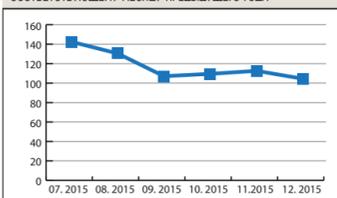
ПОДПИСКА 2016

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК/МАРКЕТИНГ

Ввод в эксплуатацию жилых зданий, тыс. кв. м общей площади



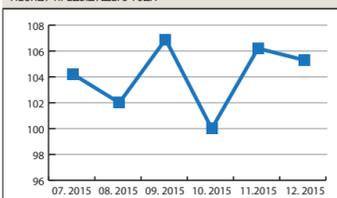
Ввод в эксплуатацию жилых зданий, в % к соответствующему месяцу предыдущего года



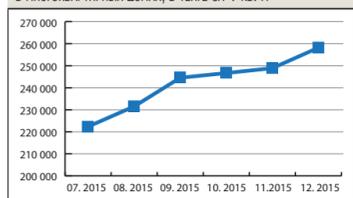
Объем строительных работ, млн тенге



Объем строительных работ, в % к соответствующему месяцу предыдущего года



Средняя стоимость новой квартиры в многоквартирных домах, в тенге за 1 кв. м



Операторские войны – привлекающая союзников

Медиа

Не утихает конкурентная борьба между казахстанскими сотовыми операторами. С 1 января текущего года масла в огонь добавило и внедрение услуг переноса номера между операторами (MNP – Mobile Number Portability) и интернета 4G LTE. Эти факторы вынуждают компании серьезно задуматься над тем, как удержать имеющихся абонентов, не говоря уже о привлечении новых, и искать для этого новые нестандартные способы.

Элина ГРИНШТЕЙН

По протеренной дорожке

Помимо улучшения качества предоставляемых услуг и снижения их стоимости, операторы уже сейчас активно используют такой распространенный маркетинговый ход, как программы лояльности.

Первым оператором в республике, кто в свое время избрал этот путь привлечения и удержания клиентов, был Beeline Казахстан. Программа лояльности «Жаса!», запущенная в коммерческую эксплуатацию в октябре 2009 года, давала абоненту возможность накапливать бонусные баллы за пользование услугами оператора внутри сети. Впоследствии баллы можно было обменять на бесплатные минуты внутрисетевых разговоров, SMS и Интернет-трафик, а также на повышение своего уровня внутри программы. Это, в свою очередь, сулило участникам привилегии в виде скидок у партнеров «Жаса!», коих, по некоторым данным, насчитывалось порядка 400. Среди них рестораны, клубы, магазины, кинотеатры, фитнес-центры, салоны красоты, СТО и т.д. При этом Beeline Казахстан на протяжении нескольких лет оставался единственным оператором в РК, прибегающим к данному маркетинговому ходу.

Принимаю эстафету

Летом 2015 года начать стимулировать своих абонентов решили и в Tele2. Компания запустила новую услугу «Бонус за входящие» (сегодня она называется «Бонус за входящий звонок»), участникам которой начисляются бонусы за входящие звонки от абонентов других операторов. Тратить их можно не только на оплату услуг Tele2, но и на покупки в сети магазинов «Технодом». А в сентябре прошлого года участникам акции представилась также возможность переводить накопленные бонусы на QIWI-кошелек со всеми вытекающими выгодами.

Помимо этого, у Tele2 действует совместная программа лояльности с Казкоммерцбанком. В ее рамках держатели банковской карты Tele2+КАЗКОМ получают мобильные бонусы за покупки, оплаченные картой.

Что же касается третьего игрока на рынке, то представители компании Kcell не раз отсылались о мотивации своих абонентов за счет бонусов не-



Едва ли потребитель откажется от льготных возможностей, предоставляемых какой-либо программой лояльности

гативно, делая ставку на улучшение качества предоставляемых услуг.

Вместе с тем, программы лояльности у оператора все-таки существуют, они направлены на отдельные сегменты пользователей, которым оператор предлагает различные преимущества. В качестве примера можно привести «Роуминг клуб» для часто путешествующих абонентов

Около половины мировых сотовых операторов используют в своей деятельности различные программы лояльности абонентов

Kcell и Activ. Суть данных ПЛ заключается в том, что за звонки и подключение к интернету в роуминге, абоненты получают «мили», которые потом можно обменять на авиабилеты, оплатить ими часть стоимости перелета или услуги в отеле у компаний-партнеров этой программы.

Также Kcell делает акцент на своих B2B клиентах. Руководитель отдела по корпоративным коммуникациям АО «Kcell» Наталья Еськова рассказала об имеющейся у корпоративных клиентов возможности увеличить продажи, предлагая свои продукты и услуги абонентам Kcell и Activ через «Клуб 7.0.1». Абоненты, в свою очередь, могут получать скидки и другие выгоды, воспользовавшись специальными предложениями от B2B клиентов.

Время – деньги

Возвращаясь к программе «Жаса!», необходимо отметить, что у нее имеется и ряд недостатков. Одним из них был тот факт, что на накопление достаточного количества баллов у среднего абонента уходило довольно много времени. Однако решить данную проблему позволяет

объединение «Жаса!» с программой лояльности «Halva», которое произошло 14 декабря 2015 года.

Halva – это один из проектов инвестиционной компании GreenApple, которая специализируется на цифровых сервисах. Помимо ПЛ в активе GreenApple – финансовый сервис CreditOn, а также сервис такси Touchka.

«Halva – это инновационная программа лояльности в Казахстане, которая позволяет участникам быстро накапливать бонусы в широкой партнерской сети и выгодно обменивать их на то, что им нужно», – сказал в ходе презентации 25 января 2016 года **Елжан Кошанов**, руководитель отдела продаж ПЛ «Halva».

Хочу – халву ем, хочу – пряники

Помимо накопления баллов, участник может также и тратить их на покупки понравившихся товаров и услуг партнеров ПЛ. Например, среднестатистический участник Halva, по данным представителей программы, в месяц, не изменяя своим обычным привычкам, может накопить около 600 бонусных единиц. На это можно сходить в кино или выпить кофе. Безусловно, такая свобода выбора является для потребителя весомым плюсом.

Необходимо отметить, что подобно рода коалиционные проекты считаются наиболее сложными в техническом плане, поскольку перед компаниями встает ряд серьезных вопросов. Среди них не только проблемы программных решений и технологической реализации

кобрендинга, но и необходимость согласования маркетинговых и коммуникационных стратегий.

Стати говоря, по данным исследования Agency Asia Direct, в мировой практике обычный потребитель принимает участие в 7,4 программах лояльности. И 71% потребителей готовы присоединиться к еще одной.

Учитывая широкое распространение программ лояльности за рубежом, иностранный опыт активно использовался при разработке Halva. «В основном мы ориентировались на опыт Великобритании, и считаем, что в Казахстане есть перспективы», – заявил Елжан Кошанов. – Бонусные программы в Казахстане практически не представлены и конкуренция здесь не высокая. Однако, рынок к этому готов».

Кстати говоря, эксперты отмечают, что для рынка и пользователей программы лояльности являются весьма интересным явлением. Однако, для организаторов ПЛ этот инструмент привлечения клиентов несет в себе множество хлопот. Глава представительства iKS-Consulting в Казахстане **Светлана Черненко** обозначает три критерия успеха любой программы лояльности: эффективное информирование, относительная простота накопления и использования бонусных баллов и наличие интересных предложений. «На мой взгляд, программа лояльности обречена на провал, если она представляет собой сплошную «полосу препятствий».

Современный пользователь крайне перегружен информацией, чтобы держать в голове сложную схему получения 5%-ной скидки на чашечку кофе в небольшой кофейне».

В плане простоты участия в ПЛ «Halva» ее разработчикам стоит отдать должное – в большинстве случаев необходим лишь телефонный номер, который одновременно является счетом. При этом стать участником программы может абонент не только Beeline, но и другого оператора. С той только разницей, что он не сможет копить баллы, разговаривая по телефону, и тратить их на приобретение услуг сотовой связи.

По словам представителей ПЛ «Halva», ее участниками на сегодня являются 2 млн 700 тыс. человек из 15 городов Казахстана.

Фармрынку сбивают температуру

РЫНОК

Вследствие ослабления тенге в Казахстане наблюдался рост цен на фармацевтическую продукцию. С августа прошлого года импортные препараты подорожали на 40–60%, отечественные – на 15–20%. Такие данные «Къ» озвучил президент Ассоциации международных производителей Казахстана Вячеслав Локшин.

Павел АТОЯНЦ

По словам эксперта, цены на лекарства и вовсе должны были вырасти вдвое, так как курс национальной валюты по отношению к доллару обвалился с 185 до 370 тенге. Решающую роль в том, чтобы этого не произошло, сыграли производители фармпродукции и дистрибьюторы, снизившие наценки. Для этого им пришлось существенно урезать собственные расходы. Причем если в потребительском секторе иностранные компании сейчас могут скидывать один доллар от стоимости того или иного препарата, то скидки на госзакупки составили 50%.

«Государство закупило медикаменты по ценам 2014–2015 годов. Фармпроизводителям даже где-то пришлось продать продукцию в минус, сознавая ее социальную значимость. По моей информации, для сдерживания цен на лекарства представительства иностранных компаний прекратили наем новых сотрудников, а дистрибьюторы пошли на сокращение людей. Были серьезно уменьшены затраты на маркетинг, поддержку социальных проектов, проведение научных конференций, вплоть до полной остановки», – поделился сведениями Вячеслав Локшин.

Генеральный директор АО «Химфарм» (торговая марка SANTO) **Ижи Урбанец** рассказал «Къ», что для производства лекарственных препаратов компании требуются подтвержденные стандартами GMP субстанции и ампулы, которые не производятся в Казахстане. Так как покупать их приходится в долларах, это не может не влиять на стоимость конечного продукта.

«В связи со сложившейся ситуацией с курсом тенге наша компания была вынуждена самостоятельно покрыть некоторые издержки из-за повышения расходов. Несмотря на ситуацию на валютном рынке, продукция SANTO подорожала в среднем на 15%. Цены на госзакупки не изменились, мы держим их на прежнем уровне», – сообщил генеральный директор АО «Химфарм».

По данным опросов фармацевтов, реагируя на повышение цен, казахстанцы стали отдавать предпочтение менее дорогим препаратам. До кризиса средняя цена кулпелной упаковки составляла 1000 тенге, а сегодня снизилась до 500–600 тенге. Спрос на медикаменты при этом не упал, а отечественные производители, поставляющие на рынок более дешевую в ценовом отношении продукцию, даже смогли увеличить свои

продажи. На это, в частности, указал Ижи Урбанец.

«По сравнению с аналогичным периодом 2014 года продажи компании Santo в 2015 году выросли на 13%, что свидетельствует о том, что спрос на нашу продукцию растет. На данный момент мы охватываем 40% объема рынка отечественных препаратов и 4% объема общего рынка лекарственных средств Республики Казахстан. Общий объем продаж продукции Santo в прошлом году составил более 15,7 млрд тенге, из которых 7,8 млрд тенге пришлось на долю розничных продаж, 7,9 млрд тенге – на госзакупки, 1,5 млрд тенге – на долю экспорта», – привел данные глава АО «Химфарм».

В свою очередь, стоимость на основную часть из топ-10 препаратов компании «Санофи Казахстан» с момента августовской девальвации не изменилась, цена на некоторые возросла в среднем на 5%–15%, сообщила руководитель отдела по коммуникациям по Центральной Азии **Надежда Лабодовская**. Доля компании «Санофи» на рынке Казахстана составляет 4%.

Обозвнив несколько аптек, «Къ» узнал, что больше всего подорожали препараты таких иностранных производителей, как Bayer, Sandos, Berlin-Chemie/Menarini, GlaxoSmithKline. Цены на антибиотик одного из перечисленных производителей поднялись с 2900 до 5000 тенге.

Подорожают ли

Все собеседники «Къ» не исключили возможности дальнейшего повышения цен на медикаменты в Казахстане. В то же время, по словам Вячеслава Локшина, если начнет расти стоимость нефти, лекарственные препараты могут и подорожать.

«Все очень зависит от курса тенге к мировым валютам. Для того чтобы перестать им интересоваться, нужно все производить внутри страны. Франция, Израиль, Германия, США, обеспечивают себе лекарствами на 30%–40%, мы немногим ниже – на 20%, а в государственном закупе почти наполовину. Проблема в том, что европейские страны находятся в зоне евро и дополняют ассортимент друг друга, колебания курса на них не отражаются. Страны евро обеспечивают себя лекарствами на 95%. В Казахстане мы ощущаем, что любые изменения курса тенге и рубля сразу влияют на стоимость российских и белорусских медикаментов», – обратил внимание президент Ассоциации международных фармацевтических производителей Казахстана.

Генеральный директор АО «Химфарм» Ижи Урбанец согласился с этим и добавил, что есть множество составляющих, таких как логистика, а также упаковка, субстанции и прочие, которые, к сожалению, не производятся в Казахстане, и это будет влиять на конечную стоимость в зависимости от колебаний курса доллара по отношению к национальной валюте. Что касается ценообразования в рамках оказания ГОБМП, то здесь, по словам Ижи Урбанца, идет государственное регулирование, так что цены останутся прежними. Компании-производители в этой связи будут вынуждены покрывать некоторые издержки производства за счет своих внутренних ресурсов.

Отпуск с оглядкой

Казахстанцы не покупают путевки на массовые направления

Отдых

Туры на летний отдых не продаются и нет ни одной чартерной программы на рынке, говорят представители туристического бизнеса в стране. Общая тенденция падения продаж – около 70%. Ряды туристических фирм сокращаются – и не только из-за падения спроса, но и из-за новых требований в законе о туристической деятельности в РК, вынуждающих бизнес тратить большие средства, считают эксперты рынка.

Гульжанат ИХИЕВА

Несмотря на ощутимые скидки на ранее бронирование отдыха в Турции, которая традиционно является массовым направлением летнего отдыха казахстанцев, путевок остаются невостребованными.

«Цены в долларом эквиваленте абсолютно те же, что и в прошлом



году – и на отели, и на авиаперевозки. К примеру, турецкие туроператоры сейчас делают скидки от 20% до 50% на раннее бронирование для казахстанцев. Тем не менее, туры на лето сейчас вообще не продаются, потому что люди не знают, что будет завтра с курсом доллара», – говорит директор розничных продаж Kaztour **Балжан Билялова**.

Как отмечают в турфирмах, продажи туров на такие популярные зимние направления, как Тайланд, Хайнань, Вьетнам тоже стремительно упали. «Сейчас общая тенденция падения продаж – около 70% на

туристическом рынке. В январе бронируются, обычно, туры в Юго-Восточную Азию, ОАЭ, Индию. Зимой SCAT летал в Тайланд раз в 10 дней из Астаны и Алматы, также в Паттайю и Пхукет. Теперь же нет ни одного рейса! Только регулярные рейсы остались», – сказала в беседе с «Къ» директор туристического агентства Siesta **Светлана Алтыпармак**.

По ее словам, средняя стоимость турпоездки в Тайланд, Шри-Ланку и ОАЭ составляет около \$500 на человека. Самыми дорогими направлениями зимнего сезона являются Мальдивские, Сейшельские острова,

островное государство Маврикий, куда казахстанцам предлагают поехать за \$5000.

Одной из больших проблем рынка наряду с инфляцией стали участвовавшие случаи терактов в мире, считают эксперты. Казахский туризм по этой причине потерял в прошлом году Египет – одно из дешевых и популярных направлений. Как отметила директор Казахстанской туристической ассоциации **Рашида Шайкенова**, несмотря на то, что ограничения со стороны Комитета гражданской авиации были рекомендательного характера, рынок по обоюдному согласию прекратил продажу туров в эту страну. Однако в этом году есть надежда, что продажи в Египет возобновятся.

«Если эта страна вернется на наш рынок, то станет одним из наиболее доступных направлений во время кризиса. Мы ожидаем, что данное направление в этом году на нашем рынке восстановится», – сказала Рашида Шайкенова.

Кроме того, по прогнозам Kaztour, в нынешнем году также ожидаются активные продажи на Исык-Куль, а также планируется «продвижение»

Грузии, куда средняя стоимость тура составляет от \$700.

По данным Казахстанской туристической ассоциации ряд компаний уже закрыли свой бизнес. Потому что грядущие изменения в законе и нынешнее состояние рынка не оставляют перспектив работать в этом бизнесе. В процентном выражении 2%–3% компаний, входящих в состав ассоциации, закрылись, 5%–7% приостановили свою деятельность и вряд ли вернутся.

По мнению главы ассоциации Рашиды Шайкеновой, грядущие изменения в Законе о туристической деятельности будут ударом по упавшему рынку.

Закон в новой редакции предполагает создание трех финансовых инструментов, которые, по сути, должны стать поясом безопасности работы предприятий, занимающихся туристическим бизнесом. Бизнес должен себя финансово обеспечить через банковскую гарантию, которая выдается за счет замороженных денег, либо за счет залоговой недвижимости. Следующим шагом компания должна предоставить эту гарантию Фонду защиты интересов потребителей, которым будет управлять некий оператор, выбранный на конкурсной основе. Механизм работы Фонда пока не понятен – рынок ждет появления подзаконных актов. Известно, что в Фонд турфирмы должны будут сдавать за каждого туриста определенную

сумму – примерно от 200 до 1000 тенге. Задача Фонда – предоставление оперативной помощи туристам, если те, как в известных случаях, остались где-то за рубежом из-за финансового краха туроператора. И третий инструмент, действующий – обязательное страхование гражданско-правовой ответственности турфирм, который также в последнее время является предметом споров между туризмом и страховщиками ввиду того, что последние, по словам туроператоров, отказываются иметь с ними дело, считая этот вид страхования убыточным.

Как считают в КТА, новые правила сейчас не по силам слабеющему бизнесу.

«Чем отличается казахстанский туристический бизнес от бизнеса, к примеру, соседней России? Емкостью рынка. Сколько казахстанцев за год выезжает за границу с разными целями? Цифра не доходит и до одного миллиона, не считая одного и того же туриста, который за год 2–3 раза выезжал. У нас очень маленький потребительский рынок.

Поэтому мы считаем, что вот эти три финансовых инструмента – очень большая нагрузка на рынок», – говорит г-жа Шайкенова.

КТА предлагает исключить первый инструмент – финансовое обеспечение, потому что малый бизнес, каковым является туристский, «не может предоставлять такие деньги и поддерживать банковский бизнес».

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 2 (631), ЧЕТВЕРГ, 4 ФЕВРАЛЯ 2016 г.

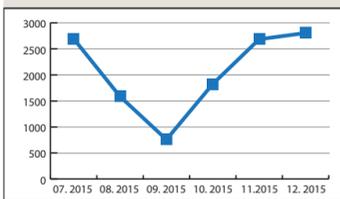
БАНКИ И ФИНАНСЫ:
СТРАХОВЫЕ
АГЕНТЫ РАЗОРЯЮТ
РЫНОК
»» [стр. 8]

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ДОВЕРИЕ
ЗА ДОЛЛАРЫ
»» [стр. 9]

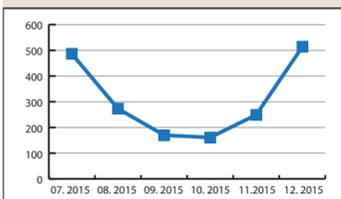
ИНДУСТРИЯ:
«ДОРДОЙ» ГРОЗИТ
КАЗАХСКОМУ
ЛЕГПРОМУ
»» [стр. 10]

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
«ПОКОРНОСТЬ»:
ЕВРОПА ЗАВТРАШНЕГО
ДНЯ
»» [стр. 12]

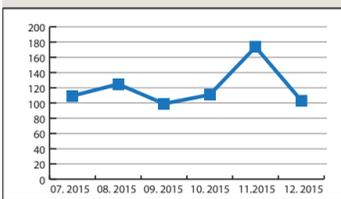
Вычислительные цифровые машины, штук



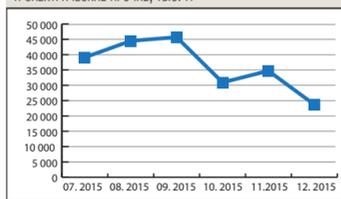
Приборы для контроля прочих физических величин, штук



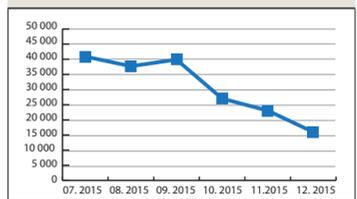
Кабели волоконно-оптические, тыс.тенге



Провода и кабели электронные и электрические прочие, тыс. м



Счетчики электроэнергии, включая калиброванные, штук



Заработать на ЕНТ

IT

На рынке венчурных инвестиций Казахстана появилась новость о том, что платформа онлайн-тестирований Ustudy.kz привлекла \$10 млн. Им оказался образовательный сервис, «Кь» узнал о сделке больше подробностей.

Павел АТОЯНЦ

Генеральный директор Ustudy.kz **Жанат Рахмани** объяснил, что проект ориентирован на подготовку школьников к успешному прохождению ЕНТ. По статистике, примерно 20% абитуриентов в Казахстане проваливают этот экзамен. Представители Ustudy.kz приезжают в школы, презентуют сервис учителям и родительским комитетам, после чего тестирование проходит сразу целые классы. Преимущество сервиса заключается в том, что после каждого тестирования учитель почти сразу получает на руки подробный анализ результатов и ему не приходится листать вопросники вручную, затрачивая на проверку работ много времени. Возможности платформы позволяют пройти тест в режиме онлайн одновременно 500 000 ученикам.

«Да, у нас много хороших конкурентов. Это хорошо что они не монополисты, хотя бы внешне», – говорит он.

Анонимный инвестор

Удалось узнать, что инвестор приобрел 49% акций проекта. Деньги будут направлены на строительство 50 офлайн-центров тестирования по всей республике. Жанат Рахмани пояснил, что имя инвестора будет названо в 2017 году и что это человек из финансовых кругов Казахстана, учитель по образованию.

«Одного интернета недостаточно, мы понимаем, где строительство таких центров, где родители могли бы получить полную информацию о тестировании и узнавать, как под-



За последние три года ресурс провел около 500 000 тестирований в онлайн-режиме

готовить своих детей, необходимо. Для нас важно сделать рынок более цивилизованным, помочь улучшить качество образования в Казахстане. Инвестор обратил внимание в нашем проекте именно на социальную сторону», – предпочел не говорить о финансовой составляющей генеральный директор Ustudy.kz.

В настоящее время подготовиться к тестированию выпускникам возможно с помощью литературы, подготовленной Национальным центром тестирования и многочисленным онлайн-ресурсам, в большинстве случаев прошлых годов.

По словам генерального директора Ustudy.kz, на точку безубыточности сервис стал выходить только в 2014 году. Как выяснилось, с 2009 года первоначальная стратегия команды основывалась на продвижении некоего образовательного гаджета, изготовленного по заказу в Китае, так что в онлайн-направлении бизнесмены пришли не сразу. В какой-то момент пришлось переориентироваться, что было нелегко, так как на разработку устройства было потрачено много средств.

За последние три года ресурс провел около 500 000 тестирований в онлайн-режиме. Стоимость же однократного прохождения теста

составляет 260 тенге для одного ученика. Опыт создателей платформы показывает, что отдельные классы, бывает, проходят тесты до 40 раз в течение учебного года.

Оценка сделки

Руководитель клуба молодых предпринимателей MOST **Павел Коктышев** убежден, что любой инвестор рассчитывает получить вложенные деньги обратно в многократном размере. А ниша образования, по его словам, остается высокомаржинальной даже в условиях кризиса. Эксперт считает, что компания заключила удачную сделку, сделав это своевременно.

«На той стадии, на которой находится компания, основатели обычно как раз-таки отдадут значительную долю своих акций за большие деньги. Время посевных инвестиций давно прошло. Строительство офлайн-центров требует больших вложений. Думаю, помимо них у команды есть и более амбициозные задачи. Теперь, зная, что Ustudy.kz привлекли серьезные деньги, сообщество инвесторов будет с интересом следить за развитием сервиса», – поделился мыслями Павел Коктышев.

Президент ассоциации Казахского интернет-бизнеса и мобильной

коммерции **Константин Горожанкин** обратил внимание на то, что на сайте Ustudy.kz последнее обновление Твиттера датировано февралем прошлого года, что несколько странно для проекта, получившего крупные инвестиции.

«Судя по Similarweb.com, до недавнего времени посещаемость у сайта была минимальной – на уровне 5 тысяч. В октябре произошел резкий скачок до 100 тысяч, что наводит на мысль, что трафик нагоялся. В последние два месяца нагон трафика был закреплен на позиции 55 тысяч. За пять лет, что занимаюсь стартапами, я слышался всякого о «миллионных сделках», но реальность оказывается другой», – поделился мнением Константин Горожанкин.

Эксперт рассказал, что за последние два года инвестиции свыше \$10 млн были вложены в проекты Колеса/Крыша, «Онай» и «Дарбазар», который так и не взлетел. Причиной многих неудач, по словам Константина Горожанкина, становится нехватка профессионалов, хотя ситуация и улучшается. Также собеседник «Кь» согласился с тем, что местные инвесторы пока остаются достаточно консервативными и недооценивают интернет.

«Инвестор в Казахстане пока не очень разборчив. Но тем не менее можно отслеживать резкие изменения – появилось уже несколько инвестиционных групп, разбирающихся в вопросах электронного коммерции и подбирающих проекты для крупных инвесторов. Первый казахстанский стартап-акселератор istartup.kz ежегодно выпускает 8-10 проектов в течение 5 лет, половина из которых в последнем сезоне привлекла инвестиции. Это неплохой показатель. Но проектов все же мало, так как много денег просто проедается командой», – осветил ситуацию Константин Горожанкин.

Объем рынка электронной коммерции, по его словам, составил в 2015 году \$800 млн. На сегодняшний день он остается более чем свободным, но казахстанским бизнесменам нужно поторопиться, потому что это может быть ненадолго.

АО «Шымкентпиво» дошло до сроков



Представители компании: «Задолженность по заработной плате не связана с арестом предпринимателя»

Аресты

3 февраля представители АО «Шымкентпиво» и адвокат Тохтара Тулешова дали пресс-конференцию по поводу задержания и ареста владельца пивзавода. По их информации, работа предприятия будет продолжена в прежнем режиме.

Ирина КАЗОРИНА

Суд санкционировал арест крупного бизнесмена в Шымкенте Тохтара Тулешова на два месяца.

Тулешов арестован по статье УК РК 297 ч. 3 «Незаконные изготовление, переработка, приобретение, хранение, перевозка в целях сбыта, пересылка либо сбыт наркотических средств, психотропных веществ, их аналогов» и статье 266 ч. 3 «Финансирование деятельности преступной группы, а равно хранение, распределение имущества, разработка каналов финансирования» до 30 марта 2016 года.

Какая литература была изъята у Тулешова, неизвестно. МВД еще ничего не предоставило адвокатам. «Тулешов на работе писал кандидатскую диссертацию, может, связана с его общественной работой», – отметил адвокат Евгений Яворский. Также он подчеркнул, что ему неизвестно местонахождение Т. Тулешова и то, что никакие следственные мероприятия на территории пивзавода не проводятся.

«Мы собрались не для того, чтобы комментировать слухи и действия следствия, а убедить сотрудников в том, что завод работает и будет работать в обычном режиме», – сказал заместитель директора по маркетингу В. Яджиев.

Сотрудники предприятия «Шымкентпиво» еще не полностью получили заработную плату за декабрь. По данным государственной трудовой инспекции, которая была проведена в январе этого года, долг составляет 27 миллионов тенге. В середине декабря прошлого года сотрудники получили только аванс. Руководство уверяет, что выплатит заработную плату в ближайшие дни. Задолженность не связана с арестом предпринимателя. Зимой продажи пива меньше, это сезонная ситуация. – Силовики работе предприятия в день задержания не помешали, – высказал свое мнение заместитель директора по производству А. Носков.

ТОО «ШЫМКЕНТПИВО»

На заводе занято более 1,5 тыс. сотрудников. В 2014 году компания занимала 5-е место в топе 30 алкогольных компаний по налоговым выплатам в бюджет – порядка 2 209 млн тг. Производственная мощность составляет 20 млн декалитров в год и в разливном сегменте занимает более чем 50%-ную долю рынка. Компания реализует продукцию в семи городах Казахстана через 15 фирменных магазинов и свыше 4,5 тыс. точек.

Всё в шоколаде

Прибыль

На фоне текущего кризиса в стране выгодно выделяются казахстанские кондитеры. Финансовые показатели двух крупнейших фабрик за прошлый год выглядят весьма позитивно. Спас экспорт.

Эрика НАРМОЛОВА

Общая совокупная прибыль кондитерской фабрики «Рахат» за 2015 г. выросла на 96,5% (на 1,562 млрд тенге). Но это ничто по сравнению с ростом общей совокупной прибыли за год «Баян Сулу». Ее рост составил 262,4% (на 1,235 млрд тенге).

С учетом августовской девальвации тенге от таких рекордных показателей по меньшей мере отвыкли. Тем более что многие ингредиенты (те же какао-бобы) закупаются фабриками за рубежом за валюту, а доход они получают в тенге, и учитывая упавшую покупательскую способность потребителей.

Кроме того, по словам вице-президента Ассоциации кондитеров Казахстана **Алихана Талгатбека**, текущая ситуация в отрасли характеризуется сужением рынка, потребление кондитерских изделий снижается.

По его мнению, до того как в Казахстане объявили новую денежно-кредитную политику (инфляционное таргетирование), пищевая отрасль переживала серьезный кризис. В основном он был связан с практически нулевой долей экспорта продукции и ее острой конкуренцией на вну-



Многие региональные российские сети заинтересованы на сегодняшний день в покупке казахстанской продукции

треннем рынке с импортными сладостями. Дешевый импорт буквально давил на отечественного производителя, из-за чего в кондитерской отрасли значительно снизились объемы производства.

После девальвации тенге ситуация по экспорту значительно улучшилась, но импортная продукция, запас которой имелась на складах, продолжала продаваться на внутреннем рынке по старым ценам. Однако спустя 2-3 месяца ее стоимость по сравнению с казахстанскими сладостями значительно выросла. Цены на отечественную кондитерскую продукцию поднялись в среднем всего на 15% – тоже за счет запасов сырья и готовой продукции на складах. Грубо говоря, таких запасов может хватить еще на пять месяцев. Поэтому в новом

году следует ожидать удорожания и отечественных сладостей, а следовательно, и ухудшения финансовых показателей кондитерских фабрик.

«Я думаю, что удорожание кондитерской продукции будет в целом еще на 15%. Грубо говоря, кондитерские изделия подорожают на 25-30% с начала августа», – делится своим мнением г-н Талгатбек.

Спаст ситуацию может увеличение экспорта за рубеж. «Мы недавно встречались с российскими торговыми сетями – «Магнит», «Пятерочка». И многие региональные российские точки заинтересованы на сегодняшний день покупать казахстанскую продукцию. Потому что они сейчас прекратили отношения с Турцией, много продукции из Европы, из Украины закрыли. На полках освободились места, и они готовы работать

с нами. В этом плане есть большой потенциал экспорта в Российскую Федерацию. Сейчас мы ведем активные переговоры с сетями. В принципе, это все делают, и «Рахат», и «Баян Сулу», – рассказывает эксперт.

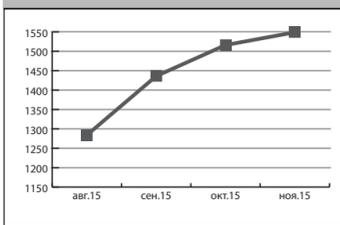
Говоря о проблемах отрасли, на сегодняшний день весьма остро (как для кондитеров, так и для пищевой индустрии в целом) стоит вопрос отсутствия оборотных ресурсов. Нынешняя экономическая ситуация, нестабильный курс тенге приводят к снижению тенговой ликвидности.

«Банки нас не кредитуют, не дают оборотные ресурсы под тенге, – пояснил г-н Талгатбек. – А для нас это очень важно, нам нужны оборотные ресурсы. К тому же они сильно подорожали. Если раньше можно было кредитоваться под 10-11%, то сейчас ставки по кредитам составляют 20-25%».

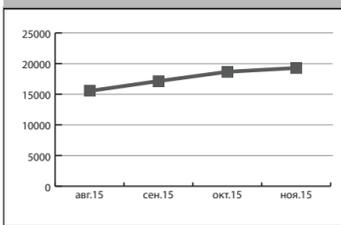
И это при том, что у отрасли имеется большой потенциал по развитию, импортозамещению, по увеличению экспорта. «У нас есть очень хорошая возможность для роста. Мы можем рвануть, создать рабочие места. Кондитерская отрасль – это 20% всей пищевой промышленности Казахстана. Если в пищевой промышленности работают 50 тыс. человек, 10 тыс. из них – в кондитерской отрасли. Это одна из ведущих отраслей в пищевой промышленности. Я считаю, что 2016 год должен быть для отечественных кондитеров очень хорошим при условии, что не будет каких-то резких изменений текущей ситуации. Эта стабильность сохранится, если нам обеспечат доступ к оборотным ресурсам, мы сможем существенно нарастить объемы».

БАНКИ И ФИНАНСЫ

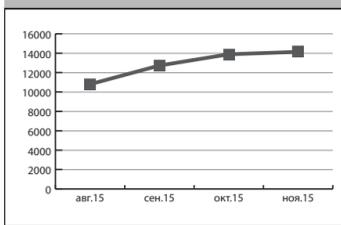
Провизии по ссудному портфелю, млрд тенге



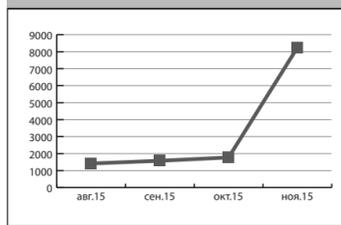
Обязательства БВУ, млрд тенге



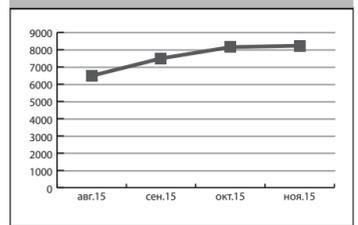
Вклады клиентов, млрд тенге



Обязательства БВУ перед нерезидентами, млрд тенге



Вклады юридических лиц, млрд тенге



Китай – украшение ЕБРР

Сотрудничество

Вступление в ЕБРР принесет убытки Китаю, считают аналитики. Кроме того, сам факт участия Китая в ЕБРР скорее символический, и едва ли можно ожидать значительных новшеств и серьезного влияния Китая на деятельность ЕБРР. В банке, напротив, отмечают, что такое сотрудничество позволит расширить горизонты по проектам Шелкового пути, а также увеличить объемы инвестирования в проекты стран ЕБРР.

Ева ГРАНОВИЧ

Напомним, Китай стал 67-м акционером Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР). После завершения всех формальностей об этом было объявлено на встрече президента ЕБРР сэра **Сумы Чакрабарты** и премьера госсовета КНР **Ли Кэцзяна** в Пекине 15 января.

Кроме этого, сэр Сума упомянул об Азиатском банке инфраструктурных инвестиций (АБИИ), с которым ЕБРР сотрудничает с момента его создания, обсуждая вопросы корпоративного управления и социально-экологические стандарты. Он высказал пожелание о том, чтобы после того как новый банк начнет операционную деятельность, ЕБРР и АБИИ сотрудничали в выполнении совместных проектов.

Реанимировать Шелковый путь

В официальном ответе «КЪ» представители ЕБРР добавили, что все три стороны – и правительство Казахстана, и ЕБРР, и Китай – заинтересованы в сотрудничестве. «Речь идет в первую очередь об инфраструктурных инвестициях в рамках возрождения Шелкового пути, но не только о них. Мы уже рассматриваем некоторые возможные проекты. Пока еще рано их называть, но работа уже идет», – отметил ЕБРР.

«Страны, которые интересны Китаю, будут процветать в двустороннем режиме, на котором КНР всегда настаивала и фокусировалась исторически», – считает финансовый аналитик ANZ Banking Group **Куаныш Батырбеков**.

Аналитик рассказал, что ЕБРР в последнее время политизировался



и постепенно сворачивает свою деятельность в России, при этом увеличивая инвестиции и влияние на Ближнем Востоке, который постепенно «демократизируется». «Я не считаю, что вступление Китая в ЕБРР как-либо повлияет на стратегию последнего в отношении РК и РФ. В частности, отношения с РК уже довольно теплые и, скорее всего, будут развиваться в двустороннем ключе», – добавил он.

Источник инвестиций

По информации, предоставленной банком, доля Китая в экспорте стран ЕБРР увеличилась от 1% в 2005 году до приблизительно 5% в 2014-м. Импорт из Китая также растет в общем объеме импорта стран ЕБРР, от менее чем 6% в 2005 году до около 10% в 2014-м.

Регион ЕБРР, в свою очередь, в 2014 году получил около 8% китайского экспорта и 10% импорта. Главные страны – покупатели китайского экспорта – Россия, Турция, Польша и Казахстан. Главные экспортеры в Китай по объему продукции – это Россия, Казахстан, Туркменистан, Монголия и Словакия, отмечают в ЕБРР.

В ЕБРР подчеркнули, что партнерство между Китаем и ЕБРР будет расти по мере того, как ЕБРР

будет развивать деловые контакты в Китае и отношения с китайскими компаниями с целью совместных инвестиций в страны операционной ЕБРР, особенно в страны Центральной Азии, Центральной и Юго-Восточной Европы, Южного и Восточного Средиземноморья. «Такие инвестиции могут совершаться в инфраструктуру, энергоэффективность, чистую энергетику и в другие сектора экономики», – пояснили в пресс-службе банка.

«В целом я не ожидаю кардинального пересмотра отношений КНР и стран, входящих в ЕБРР, или активизации значительных реформ в деятельности организации. Дело в том, что Китай и ЕБРР уже достаточно продолжительное время сотрудничают по целому ряду проектов и, более того, разрабатываются планы совместной деятельности ЕБРР и Азиатского банка инфраструктурных инвестиций», – отметил финансовый аналитик ИХ «ФИНАМ» **Тимур Нигматуллин**.

По его мнению, вступление в ЕБРР нового акционера является в большей части вопросом престижа и показателем намерений. Однако не исключает, что существует возможность дальнейшего расширения деятельности ЕБРР в Азии и открытия новых каналов для финансирования

азиатских проектов (включая проект «Новый Шелковый путь»). «Таким образом, косвенно данная новость умеренно положительна и для Казахстана», – пояснил г-н Нигматуллин.

Г-н Батырбеков считает, что членство Китая – это скорее символический шаг. «Китаю членство скорее принесет материальные убытки, так как придется делиться будущей прибылью от проектов АБИИ с ЕБРР взамен на символическое признание акционером, что можно преподнести внутри Китая как западное признание китайского коммунизма посредии разгорающегося экономического кризиса. Поэтому выгоды от членства больше политические и неосознаваемые», – считает г-н Батырбеков.

Это подтверждается и утверждением акционерным капиталом всего в 0,1%, поэтому ожидать значительных реформ (в том числе и для Казахстана) не стоит, подчеркнул он.

«На мой взгляд, участие Китая будет довольно формальным вследствие географической удаленности от центра принятия решений ЕБРР. При этом можно ожидать ответного реверанса со стороны Китая в адрес ЕБРР через софинансирование прибыльных проектов с АБИИ, которые последний вполне мог потянуть и в одиночку», – полагает Куаныш Батырбеков.

БЦК отказался от «дочки»

Банки

Банк ЦентрКредит сообщил о продаже дочернего банка ООО «Банк БЦК-Москва» частным российским инвестором. «Дочка» БЦК столкнулась с финансовыми трудностями еще в прошлом году, поэтому эксперты считают такое решение рациональным при текущей экономической ситуации в России и Казахстане.

Ольга КУДРЯШОВА

В сообщении Банка ЦентрКредит (БЦК) отмечается, что это решение продиктовано значительным ухудшением экономической конъюнктуры и нестабильностью операционной среды в Казахстане и России.

В конце 2014-го и в 2015 году финансовый сектор в обеих странах столкнулся с мировыми внешними вызовами: резкое снижение мировых цен на нефть, сохранение санкций Запада в отношении России, падение обменного курса рубля и тенге.

Информации, распространенной банком, сказано, что «продажа дочернего банка продиктована необходимостью сконцентрироваться на внутреннем рынке».

«Мы убеждены, что сейчас необходимо сконцентрироваться на вопросах укрепления бизнеса внутри Казахстана. Сырьевая конъюнктура и волатильность казахстанской экономики предопределяют консервативный подход к нашему бизнесу, поскольку сегодня мы должны иметь достаточно ресурсов, чтобы включиться в конкурентную борьбу за хорошего клиента в Казахстане. Ранее мы законсервировали представительство БЦК в Украине, и сложившаяся на сегодня ситуация является для нас достаточным мотивом для продажи дочернего банка БЦК-Москва», – сообщил председатель правления БЦК **Владислав Ли**.

Актив продан частным российским инвестором по рыночной стоимости капитала банка. Стоимость была подтверждена независимой оценкой аудиторской компании из «большой четверки». Подробные детали сделки не подлежат раскрытию ввиду конфиденциальности, говорится в сообщении.

Заместитель директора Fitch Ratings (финансовые организации) **Сергей Попов** рассказал, что по состоянию на конец 2015 года совокупные активы российской «дочки» БЦК составляли порядка 1% от его общих активов. При этом по итогам 2015 года банк показал отрицательный финансовый результат, получив убыток в размере 178 млн рублей (около

\$2 млн по курсу на конец года). «С учетом незначительного размера российской дочки мы считаем, что продажа данного актива не приведет к существенному изменению кредитного профиля БЦК. В то же время с учетом ослабления экономики РФ и Казахстана банку целесообразнее сфокусироваться на внутреннем рынке», – отметил специалист.

Директор BRB Invest **Галим Хусаинов** полагает, что московской «дочки» БЦК не позволяет развиваться экономическая ситуация в России. «БЦК-Москва не являлся крупным банком, поэтому стратегически естественно в текущей ситуации сконцентрироваться на казахстанском рынке, который более понятен для Банка ЦентрКредит», – пояснил он.

Г-н Хусаинов предположил, что продажа «дочки» БЦК вызвана тем, что продолжающиеся экономические проблемы в России, которые могут не разрешиться в ближайшие несколько лет, не позволят в дальнейшем развиваться банку, и в такой ситуации содержать дочерний банк убыточно.

Он добавил, что проблемы российского и казахстанского рынков достаточно схожи. «Однако если в Казахстане легче анализировать информацию и управлять рисками, то в России это делать крайне тяжело, так как требует больших затрат», – сказал он.

«Совет директоров БЦК принял решение о продаже дочернего банка БЦК-Москва частным российским инвестором для того, чтобы сфокусироваться на развитии на казахском рынке, поэтому сделка позволит привлечь ресурсы и благоприятно отразится на состоянии группы в целом», – отметила заместитель директора аналитического департамента «Альпари» **Дарья Желаннова**.

Г-жа Желаннова напомнила, что финансовые проблемы у БЦК-Москва появились еще в мае 2015 года, тогда была проведена докапитализация банка на 160 млн рублей. «Руководство БЦК связывает низкую результативность дочернего банка с ухудшением экономической обстановки из-за спада мировых цен на энергоресурсы, геополитическим кризисом в Украине, а также введением экономических санкций в отношении России», – добавила она.

По информации, предоставленной аналитиком, ООО «Банк БЦК-Москва» на 1 апреля 2015 занимает 350-е место по величине активов с объемом в 30,35 млрд тенге. Капитал банка при этом составил 5,71 млрд тенге, кредитный портфель – 5,79 млрд тенге, просроченная задолженность – 4,10 млрд тенге, а вклады физлиц – 3,33 млрд тенге. При этом чистый убыток банка к указанному периоду составил 339,79 млн тенге, как следует из отчетности.

Страховые агенты разоряют рынок

Страхование

Переизбыток страховых агентов на рынке способен спровоцировать демпинг среди страховщиков, считают участники рынка. Кроме этого зачастую страховые агенты замешаны в мошеннических сделках.

Ольга КУДРЯШОВА

Исполнительный директор СК «Евразия» **Шакир Иминов** рассказал, что за последние годы средняя численность страховых агентов увеличилась во много раз. Он отметил, что страховые агенты имеют право работать одновременно на несколько страховых компаний, и большинство страховых агентов работают именно по такой системе, что, по мнению страховщика, приводит к дезориентации страхователей на рынке и способствует демпингу страховщиков.

«В целом по казахстанской страховой отрасли с помощью агентов происходит более 30–40% продаж. Если говорить об автостраховании, то здесь на долю агентов приходится вообще свыше 50% реализуемых полисов (в западных странах доля достигает свыше 70–80%). Судя по заявлениям страховщиков и по интенсивному процессу открытия региональных представительств и филиалов, в ближайшем будущем мы станем свидетелями солидного увеличения численности страховых агентов», – полагает г-н Иминов.

Председатель страховой компании «Коммекс-Өмір» **Олег Ханин** ранее отмечал, что агентские вознаграждения – проблема всего страхового рынка, поскольку зарабатывает на этом бизнесе не страховая отрасль, а сами агенты.

«Мы обсуждали вопросы о том, что нужно выводить этот бизнес



из тени в свет в части агентских вознаграждений, предпринимать какие-то определенные шаги по улучшению ситуации, но мы до сих пор не можем прийти к единому мнению на рынке, у нас есть страховые компании, которые предлагают более высокие агентские вознаграждения», – говорил г-н Ханин.

Хотя такие выплаты юридически законны, тем не менее это весьма убыточно для многих страховщиков. Например, если половину суммы вознаграждения по ППО ВТС получает агент. Хотя в прошлом году размер выплат агентам был уменьшен до 25–30%, есть отдельные страховые компании, которые продолжают выплачивать высокие агентские вознаграждения.

По мнению г-на Иминова, нередко страховщики набирают страховых агентов без необходимой квалификации и опыта. «После краткого обучения таких «новобранцев» бросают в бой – и... хорошо, если удастся избежать крупных убытков. Кроме того, со страховыми агентами неразрывно связана тема мошенничества. Подобные аферы (пре-

имущественно в автостраховании) то и дело раскрываются службами безопасности страховых компаний и правоохранительными органами», – подчеркнул он.

Для решения проблемы необходим реестр агентов-мошенников, который по идее должен висеть на каждом сайте страховой компании, однако в этом случае возникает сложность с отправкой данных и IT-обеспечением. Г-н Иминов рассказал, что в некоторых случаях недобросовестные агенты продажают страховые продукты, имеющие лицензию которой уже была приостановлена. Бывает, что агенты, меняя место работы, попросту уносят на флешке клиентскую базу страховой компании, чтобы впоследствии использовать ее в незаконных целях.

«Повторюсь, на данный момент именно реестр должен помочь покупателям полисов разоблачать мошенников, которые являются головной болью как страховщиков, так и клиентов. Реестр – это по сути дополнительная форма контроля, которая позволит оценить, как страховщики управляют своими людьми», – считает страховщик.

На Западе существует специальная интернет-платформа, благодаря которой клиент сможет проверить, действительно ли агент, пришедший продавать страховые продукты, имеет на это право, обладает ли он соответствующим сертификатом. Однако, как пояснил г-н Иминов, эта ситуация очень раздражает крупные страховые компании: они теряют клиентов и вынуждены постоянно ввязываться в «войны за комиссионные».

Показатели за 2015 год

Уровень инфляции по итогам 2015 года составил 13,6%, цены на продовольственные товары выросли на 10,9%, непродовольственные товары стали дороже на 22,6%, платные услуги – на 8,1%. С начала года национальная валюта ослабла на 12,7% (по итогам утренней сессии KASE) при объеме торгов \$58 млн.

На KASE все спокойно

Биржа

С 1 февраля биржевой курс тенге к доллару определяется по дневной промежуточной сессии. Участники рынка считают, что это вызвано волатильностью курса тенге, а также временным фактором, однако значительных изменений в работу биржи это не внесет.

Ева ГРАНОВИЧ

Решение принято согласно постановлению правления Национального банка Республики Казахстан от 25 января 2013 года № 15 и приказу министра финансов Республики Казахстан от 22 февраля 2013 года № 99 «Об установлении порядка определения и применения рыночного курса обмена валют».

Согласно документу, в соответствии с подпунктом 10) пункта 1 статьи 12 Кодекса Республики Казахстан от 10 декабря 2008 года «О налогах и других обязательных платежах в бюджет», рыночный курс обмена валют определяется курсом ежедневно в рабочие дни, в которые акционерное общество «Казахстанская фондовая биржа» проводит торги по иностранным валютам, в следующем порядке:

1) По доллару США рыночный курс обмена валюты определяется курсом ежедневной биржевой сессии по состоянию на 15:30 астанинского времени по итогам двух сессий фон-

довой биржи, утренней (основной) и дневной (дополнительной).

2) По другим иностранным валютам рыночный курс обмена валют по отношению к тенге определяется как кросс-курс, рассчитанный с использованием рыночного курса доллара США по отношению к тенге и курсов данных валют к доллару США, сложившихся по состоянию на 16:00 астанинского времени в соответствии с котировками спроса, полученными по каналам информационных агентств.

Директор департамента аналитики АО «Асыл-Инвест» **Айвар Байкенов** пояснил, что движение курса тенге в течение дня достаточно волатильное и порой может достигать 10–15 тенге, в результате чего утренние сессия не всегда отражала реальное положение дел. «В связи с тем что в расчетах фиксировался курс только по итогам утренних торгов, проведение отдельных операций было заведомо убыточным для одной из сторон», – рассказал он.

Кроме этого важно учитывать разницу во времени. Например, основные движения по нефти и рублю начинаются в основном после обеда, что вызывает необходимость учитывать и результаты дневной сессии, которая, в свою очередь, не всегда помогает точно определить курс.

Основатель и CEO компании Pride Investments **Алибек Алияров** считает, что это решение мало повлияет на работу биржи, а обменные пункты будут работать в привычном режиме. «Для трейдеров сложностей не возникнет. Может, формально только что-то поменяется, но существенного влияния на рынок не будет», – отметил он.



Что рынок бондов нам готовит

Инвестиции

Большинство инвестиционных аналитиков достаточно положительно оценивают дальнейшую динамику стоимости еврооблигаций на рынке. По их мнению, из множества факторов сильнее всего на будущие тренды окажут влияние цены на нефть. Но даже при отрицательном сценарии еврооблигации будут подвержены меньшим рискам, чем другие активы.

Сабина МУСТАФИНА



По информации аналитиков, рынок еврооблигаций в течение 2015 года был достаточно динамичным.

По словам инвестиционного аналитика ИК «Фридом Финанс» **Ерлана Абдикаримова**, на ставки доходностей на этом рынке влияли события 2014 года.

Так, сильная коррекция по ценам бондов и рост доходности был вызван первой волной девальвации рубля в 2014 году и напряженностью на фоне событий в Украине. Это вызвало снижение цен большинства еврооблигаций.

Затем волна укрепления рубля в первой половине 2015 года на фоне роста нефти с \$40 до \$60 вызвала возврат капитала на рынки облигаций России и СНГ, что привело к восстановлению цен и снижению доходности.

Локальный пик нефти, достигнутый летом 2015 года, совпал с пиком укрепления рубля, после чего ослабление рубля привело к оттоку капитала (что видно по котировкам ETF на фонды развивающихся рынков EMB) и коррекции по ценам на облигации.

Его слова подтверждает управляющий активами ИК «Финам» **Иван Дубинин**, сообщая, что во второй половине года за счет эффекта низкой базы средняя доходность снизилась с 15–18% годовых до 7–10%. Зато в начале 2016 года опять прошла коррекция на 5–10% от стоимости тела облигаций, связанная с сильнейшей распродажей на нефтяном рынке.

По информации директора департамента аналитики АО «Асыл-Инвест» **Айвар Байкенова**, казахстанские еврооблигации в прошлом году пользовались достаточно хорошим спросом со стороны локальных инвесторов, которые в условиях сильнейшей девальвационных ожиданий искали валютные инструменты с доходностью выше, чем предлагали банковские депозиты. Основные покупки наблюдались в первую очередь по коротким бумагам – с погашением в горизонте до двух-трех лет. Именно

в них наблюдалось сильное движение цены. Доходность варьировалась преимущественно в диапазоне от 5 до 10%.

Еврооблигации vs акции?

По словам Ивана Дубинина, еврооблигации – это инструмент без рыночного риска и сравнивать его с акциями некорректно. Если сумма активов клиента позволяет, рекомендуется составить диверсифицированный портфель, основу в котором будут составлять еврооблигации (до 80%), а оставшуюся часть разместить в более рискованные инструменты (например, акции).

Среди главных преимуществ еврооблигаций по сравнению с другими консервативными вариантами инвестирования (акции, недвижимость) аналитик отмечает ликвидность, более высокие ставки доходности, большую надежность (нередки случаи, когда развивающиеся страны замораживали валютные депозиты в своих банках и рассчитывали их по официальному курсу, который не соответствовал действительности). Как сообщает Ерлан Абдикаримов, основные преимущества облигаций – это предсказуемость дохода и невысокие риски. Заранее известные денежные потоки по облигациям в виде купонов и погашения основной суммы делают облигации менее рискованным и более консервативным инструментом с доходностью выше банковского депозита в долларах. Ну и конечно, это дополнительная диверсификация портфеля.

«Облигации, как правило, менее волатильны, чем акции, и поэтому могут стабилизировать инвестиционный портфель во время коррекций на фондовом рынке», – говорит эксперт.

«Если держать хорошую бумагу до погашения, то можно получить фиксированный доход, который уже известен на момент покупки. Плюс имеются регулярные денежные потоки в виде выплаты купонного вознаграждения (обычно два раза в год)», – сообщает Айвар Байкенов.

Как правило, казахстанские инвестиционные компании предлагают любой выпуск как казахстанских, так и зарубежных эмитентов.

Обычно клиенты выбирают далекие субординированные выпуски банков (доходность 7–11% годовых) либо среднесрочные выпуски компаний из реального сектора с небольшим плечом (доходность 9–12% годовых).

Прогнозы и тенденции

По словам аналитиков, больше всего на ставки доходности по облигациям будут влиять цены на нефть в 2016 году.

По мнению Ивана Дубинина, самое существенное влияние окажет восприятие участниками рынка способности правительства и администрации президента адекватно реагировать на экономические вызовы, с которыми страна столкнется в этом году.

«Даже при низкой цене на нефть (ниже \$30 за баррель) – при наличии четкого плана пополнения дефицита бюджета, не связанного с эмиссионным финансированием, – рынок еврооблигаций может вообще никак не отреагировать и остаться на том же уровне. А если цена на нефть вырастет и, кроме того, правительство предложит какой-то разумный план по выходу из кризиса, то цены только вырастут. В любом случае нас ждут ценовые движения, так что покупку

лучше не откладывать», – говорит представитель «Финам».

Айвар Байкенов считает, что основной тренд на рынке – это резкое уменьшение числа новых размещений. Текущие ставки на внешних рынках для казахстанских эмитентов оказались весьма высокими, и, соответственно, желания и логики в выпуске новых еврооблигаций пока у компаний нет.

Ерлан Абдикаримов сообщает, что сильная перепроданность нефти и приближение к сильному многолетним поддержкам пришло к своему логическому завершению и аналитики наблюдают возможное начало отскока по нефти с целями \$50–60.

«Goldman Sachs пишет, что ключевой темой года станет «фундаментальная корректировка, которая восстановит баланс на рынке и положит начало новому «бычьему» рынку в конце 2016». Банк ожидает, что цены восстановятся до \$40 за баррель до июля. В такой ситуации логично предположить локальное укрепление рубля и тенге и частичный возврат капитала на рынок еврооблигаций.

Исходя из выявленных нами корреляций, это может вызвать общий рост цен на облигации эмитентов, причем наиболее сильно это может отразиться на облигациях КТЖ, еврооблигациях Республики Казахстан «КазАгро» и БРК», – прогнозирует Е. Абдикаримов.

Таким образом, исходя из общих заявлений, можно сделать вывод, что финансисты достаточно оптимистично оценивают будущие тренды на рынке еврооблигаций, что заставляет задуматься над выбором активов для инвестирования.

Доверие за доллары

Валюта

Прошло уже полгода с момента начала процесса дедолларизации экономики в стране. Поскольку этот процесс, главным образом, показывает снижение необходимости приобретения инвалюты населением, уже сейчас есть возможность выявить тенденции.

Kursiv Research

В 2015 году мы наблюдали стремительное падение национальной валюты после перехода к плавающему обменному курсу. За год обменные пункты продали населению американскую валюту на \$17,00 млрд, а купили \$9,31 млрд.

Для сравнения: за 2014 год обменными пунктами было продано населению \$23,08 млрд, а куплено \$8,84 млрд.

К тому же в ушедшем году пик покупки долларов США населением пришелся на апрель, в объеме \$2142,8 млрд, на что в большей степени повлияли досрочные выборы президента РК. Многие эксперты расценивали это как знак дальнейшего ухудшения экономики страны. А в целом средний месячный объем продаж составил \$1,42 млрд. В 2014 году рекордные продажи доллара США пришлось на декабрь – \$4,10 млрд. А средний месячный объем продаж был на порядок больше, чем в 2015 году, – \$1,92 млрд.

Что касается покупок долларов США обменными пунктами, то в 2015 году их было больше, чем в 2014-м. Это обусловлено увеличением спекулятивных действий в целях выиграть на спреде. Так, если в 2014 году обменники купили \$8,85 млрд, то в 2015-м было куплено \$9,31 млрд. Больше всего долларов США было куплено в сентябре – \$1,12 млрд, а меньше всего – в январе, тогда обменниками было куплено всего \$598,9 млн.

Положая ситуацию сложилась и вокруг евро. Объем продаж в 2015-м по сравнению с 2014 годом снизился на 38,02%. Так, если по итогам 2014 года обменниками было продано 1,90 млрд евро, то в 2015-м – всего 1,18 млрд евро. А покупка европейской валюты сократилась только на 2,66%. Умеренное сокращение

покупок на фоне значительного сокращения продаж обусловлено как удорожанием самой валюты, так и желанием населения зафиксировать валютные доходы.

Пик продаж евро пришелся на декабрь – 216 млн евро, а пик покупок – на июль – август 2014 года – 57,3 млн евро.

До середины 2015 года, то есть до момента резкого скачка курса, покупательская способность населения еще держалась на средних уровнях предыдущего года. Пик по продажам обменников пришелся на июль – 127,4 млн евро. После подорожания валюты ее привлекательность и доступность стала падать.

На фоне дорогих доллара и евро рубль выглядит более привлекательным. За год продажи рубля обменными пунктами РК увеличилась на 99,93%, а покупка – на 28,82%. Так, если в 2014 году обменными пунктами было продано всего 110,34 млрд рублей, то в 2015-м объем вырос до 220,56 млрд рублей.

Как видно на диаграмме, в 2014 году по продаже рубля наблюдается восходящий тренд. Рекордные продажи пришлось на декабрь – 26,7 млрд рублей.

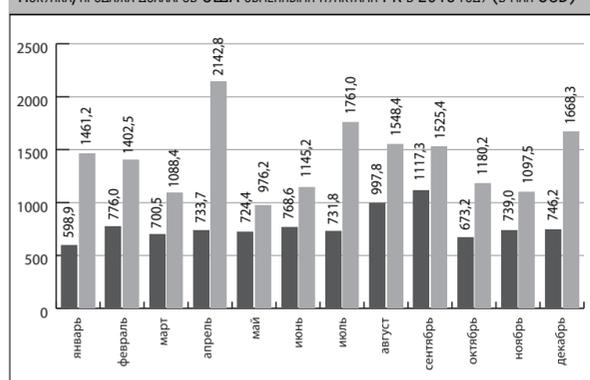
Значительные объемы продаж сохранились и в 2015 году. Максимальный объем валюты населением был куплен в феврале – 29,5 млрд рублей. Это объясняется еще и дешевым в этот период рублем и бумом закупок из России товаров.

Что касается покупки рубля обменными пунктами, то средний объем, который в 2014 году составлял 2,9 млрд рублей, в 2015-м вырос до 3,7 млрд рублей.

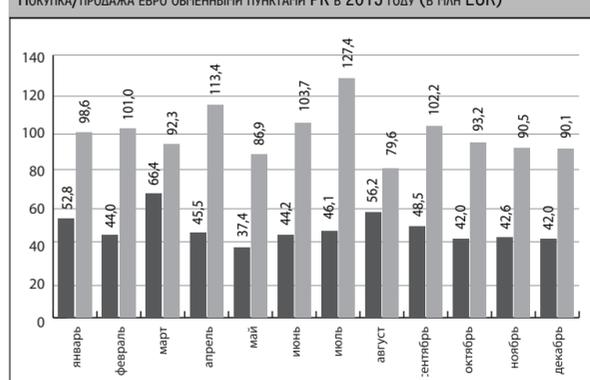
Сегодня сложно говорить, насколько принимаемые правительством меры по снижению спроса на инвалюту будут оправданы, так как сейчас мы видим сильную зависимость курса от изменения цен на нефть. И даже при отсутствии необходимости в инвалюте она сохраняет привлекательность как доходная инвестиция. А вот снижения спроса из-за дорогого курса уже сейчас имеет место.

Ограничение ответственности
Kursiv Research обращает внимание на то, что приведенный выше материал носит исключительно информационный характер и не является предложением или рекомендацией совершить какие-либо сделки с указанными финансовыми инструментами

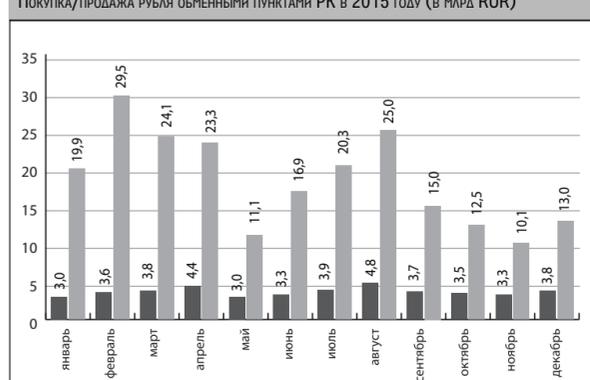
ПОКУПКА/ПРОДАЖА ДОЛЛАРОВ США ОБМЕННЫМИ ПУНКТАМИ РК В 2015 ГОДУ (В МЛН USD)



ПОКУПКА/ПРОДАЖА ЕВРО ОБМЕННЫМИ ПУНКТАМИ РК В 2015 ГОДУ (В МЛН EUR)



ПОКУПКА/ПРОДАЖА РУБЛЯ ОБМЕННЫМИ ПУНКТАМИ РК В 2015 ГОДУ (В МЛРД RUR)



Программа рефинансирования ипотеки будет реформирована

Ипотека

«По состоянию на 15 января 2016 года в целом по республике в банки подано 15 810 заявок. Из них одобрено 10 374 на сумму свыше 62 млрд тенге» – такие данные о реализации программы рефинансирования ипотечных займов сообщил председатель Национального банка Данияр Акишев в ходе своего рабочего визита в Шымкент.

Карина БЕЙСЕНОВА

Глава Национального банка РК отметил, что сбор заявок продолжается. «Национальный банк принимает меры для увеличения темпов освоения выделенных средств. По Южно-Казахстанской области количество поданных заявок составляет 1408. Одобрено 1000 заявок на 4,3 млрд тенге», – сказал Данияр Акишев. Он напомнил, что за последнее время в программу внесены изменения и дополнения, предусматривающие: – освобождение заемщиков, относящихся к социально уязвимым слоям, от уплаты сумм государственной пошлины;

– рефинансирование проблемных валютных займов по курсу на 18 августа 2015 года;

– изменение требования к площади жилья (с 120 кв. м общей на 120 кв. м жилой);

– возможность рефинансирования займов, обеспеченных залогом третьих лиц;

– предусмотрена возможность рефинансирования кредитов, если имущество принято на баланс финансовой организации.

В настоящее время регулятор разрабатывает еще ряд реформ государственной программы. А именно планируется:

1 – продлить период освоения банками вклада ФПК до 1 декабря 2016 года;

2 – расширить список банков – участников программы;

3 – отменить ограничения по единственности по состоянию на 01.01.2015 г. для залогодателя и его супруги (супруга), не являющихся заемщиком (созаемщиком);

4 – отменить ограничение по площади жилья для заемщиков, в заложенной недвижимости которых по состоянию на 01.01.2015 г. проживают (официально зарегистрированы) члены более двух семей (близкие родственники). В частности, решение об отмене ограничения по площади жилья принято с учетом ситуации,

складывающейся в Южно-Казахстанской области, где развито индивидуально-жилищное строительство и в домах проживают родственные семьи нескольких поколений;

5 – включить в программу займы заемщиков, имеющих в собственности жилищем, не являющуюся жилищем по критериям программы (например: коммерческую недвижимость, дачный дом и т. д.), но являющуюся для заемщика и его супруги (супруга) единственной недвижимостью, в которой заемщик и его семья фактически проживают;

6 – включить в программу займы заемщиков, имеющих в собственности помимо жилища, соответствующего критериям программы, дополнительно земельный участок с целевым назначением «индивидуальное жилищное строительство»;

7 – включить в программу заемщиков, которые имели статус СУСН по категории «семья, имеющие или воспитывающие детей-инвалидов» на момент заключения договора, но утратившие данный статус на 01.01.2015 г.;

8 – включить в программу займы заемщиков, относящихся к СУСН и имеющих в собственности по состоянию на 01.01.2015 г. помимо жилища и земельного участка, соответствующего критериям программы, дополнительно не более одной единицы коммерческой недвижимости;

9 – придать решениям комиссий о рефинансировании банками займов заемщиков обязательный характер, перечислив главный банкир страны.

В ходе пресс-конференции Данияр Акишев также заявил, что Нацбанк минимизировал свое участие на валютном рынке. «В январе 2016 года интервенции Национального банка в виде продажи валюты составили \$57,7 млн, или 2,48% от общего объема торгов (\$2322,2 млн)», – отметил председатель Национального банка.

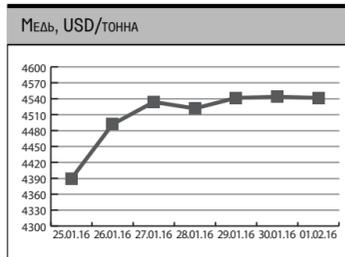
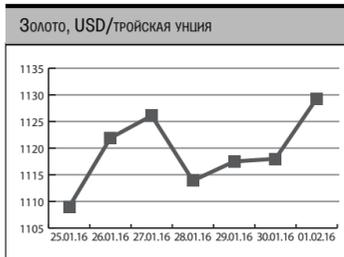
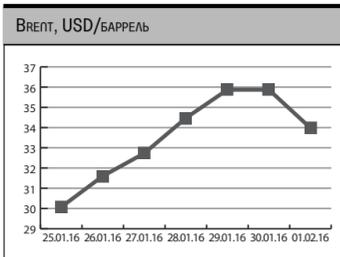
Он в очередной раз пояснил, что «динамика обменного курса тенге определяется под воздействием как внешних, так и внутренних факторов. Так, с начала года мировые цены на нефть снизились на 8,2%, российский рубль также ослаб – на 6,6%».

При этом на курс тенге оказывают влияние и внутренние факторы, ожидания населения и банков, движение бюджетных средств и периоды выплаты налогов.

На сегодняшний день, как отметил глава регулятора, Нацбанк оценивает вероятность изменения курса тенге в ближайшее время как незначительную.

«Большинство негативных сценариев в точки зрения платежного баланса Казахстана уже реализовалось», – дополнил Данияр Акишев.

ИНДУСТРИЯ



Нефтяники просят скидку на бедность



В списках месторождений с льготными НДСПИ значатся 27 месторождений, 22 из них были внесены в списки в течение 2015 года

Налоги

Государство предприняло ряд мер, направленных на снижение налоговой нагрузки для нефтедобывающих компаний, но отрасль находится в ожидании дальнейших послаблений. Об этом говорят как представители отрасли, так и отдельные чиновники.

Павел АТОЯНЦ

На днях снизить налоги нефтедобывающим компаниям попросил аким Мангистауской области Алик Айдарбаев.

«Работа любой компании, в том числе нефтегазодобывающей, зависит от той налоговой нагрузки, которая сегодня есть. И я считаю, если сегодня при старой налоговой нагрузке, которая ещё была при хорошей цене на нефть, эти компании, будем говорить, нерентабельны или неконкурентны, то надо принимать адекватные меры – снижать налоговую нагрузку. Так, из разряда нерентабельных они будут переходить в разряд рентабельных», – сказал аким Мангистауской области, уточнив, что среди старых месторождений совсем нерентабельных нет, есть низкорентабельные.

Глава региона сказал, что намерен поднять в Правительстве вопрос о снижении налоговой нагрузки, так как от этого напрямую будет зависеть, смогут ли нефтедобывающие предприятия и дальше работать.

Независимый аналитик в нефтегазовой сфере Олжас Байдильдинов напоминает, что остановить или снизить объемы нефтедобычи в большинстве случаев практически невозможно. Все это вынуждает компании работать в убыток или на нулевом уровне рентабельности, поскольку восстановление добычи в последующем может потребовать еще больших расходов. Поэтому государство должно помочь компаниям в непростой период.

«Во многих странах начали предоставлять существенные налоговые послабления для нефтедобывающих компаний, а также проводить поли-

тику снижения курсов национальных валют для поддержки экспортеров. Однако не стоит забывать и о том, что многие нефтезависимые государства не могут пойти на снижение фискальной нагрузки из-за высоких социальных обязательств. Небольшую поддержку в виде снижения экспортной таможенной пошлины наша нефтяная отрасль уже получила, но многие представители отрасли говорят о необходимости дальнейшей поддержки. На мой взгляд, в случае затяжного периода низких цен, государство пойдет на дальнейшие уступки», – считает эксперт.

С 1 января в Казахстане была снижена ставка экспортной таможенной пошлины (ЭТП) на нефть с \$60 до \$40 за тонну. Помимо этого госорганы обсуждают введение гибкого механизма, предусматривающего привязку ЭТП к мировым ценам на нефть, но пока решения по этому вопросу принято не было.

Отдельные предприятия надеются получить разрешение на уплату льготного НДСПИ, особенно после заявления, сделанного министром энергетики Владимиром Школьником в середине января во время брифинга в СЦК.

«Каждое предприятие может обратиться в Министерство энергетики и Министерство национальной экономики, предоставить расчеты, где предусмотрены возможности снижения НДСПИ и возможности предоставления других льгот, которые мы можем предоставить для того, чтобы сохранить рабочие места», – сказал Владимир Школьник, спровоцировав заявления некоторых компаний, в частности АО «Озенмунайгаз», о том, что в 2015 году им было отказано в такой привилегии.

Старший менеджер департамента налогов и права Deloitte Роза Саттарова и ее коллега, управляющий партнер департамента налогов Владимир Кононенко указывают на то, что положения о порядке отнесения месторождений к категориям низкорентабельных, высоковязких, обводненных, малодобитных либо выработанных и применении к ним пониженных ставок НДСПИ были введены в казахстанское законодательство еще в 2010 и 2012 годах.

«Льготные ставки НДСПИ в зависимости от категории месторождения и объемов добычи устанавливаются

в диапазоне от 0,25% до 9%. В некоторых случаях ставка также может быть снижена до 0%. Базовые ставки НДСПИ, в соответствии с Налоговым кодексом, варьируются в зависимости от вида полезного ископаемого и объемов добычи: сырая нефть – 5%–18%, природный газ – 10%, минеральное сырье – 0%–16,2%. При определенных условиях Налоговый кодекс также предусматривает возможность применения поправочного коэффициента либо более низких ставок налога», – рассказали эксперты.

По данным представителей Deloitte, на сегодняшний день в списках месторождений, по которым применяются специальные льготные ставки НДСПИ, значатся 27 месторождений (12 – по углеводородному сырью и 15 – по твердым полезным ископаемым). При этом интересно то, что 22 из них были внесены в списки в течение 2015 года. Также эксперты обратили внимание на то, что по данным, размещенным на сайте Комитета Государственных Доходов, поступления по статьям «Корпоративный подоходный налог с юридических лиц – организаций нефтяного сектора» и «Налог на добычу полезных ископаемых от организаций нефтяного сектора» в 2015 году снизились в среднем более чем на 50% в сравнении с 2014 годом.

Несмотря на то, что процесс получения одобрения на специальную ставку НДСПИ является достаточно трудоемким и предполагает подготовку ряда расчетов и документации, собеседники «КЪ» не исключают, что недропользователи будут более активно проявлять интерес к проведению внутренних оценок в 2016 году.

«В свете сегодняшних реалий (падение цен на нефть и девальвация казахстанской национальной валюты) прохождение данного процесса является скорее оправданным. Для принятия решений государственными органами по таким случаям законодательством регламентирован порядок и сроки. При этом большое значение в этом вопросе имеет недопущение применения формалистского подхода со стороны государственных органов и принятие решений именно с учетом фактических расчетов и обоснований показателей недропользователей», – пояснили Роза Саттарова и Владимир Кононенко.

«Дордой» грозит казахскому легпрому

Конкуренция

Из-за усиливающейся конкуренции на рынке казахстанские предприятия легкой промышленности могут «пересесть» на производственные мощности Кыргызстана, предупреждают эксперты Национальной палаты предпринимателей. По их словам, низкие ввозные пошлины на сырье и дешевая рабочая сила в Кыргызстане смотрятся очень выигрышно на фоне того, что 55% в себестоимости легкой промышленности Казахстана занимают сырье и материалы, что приводит к дороговизне отечественного продукта.

Сара РЫСКАЛИНА

В 2015 году в легкой промышленности Казахстана было зарегистрировано 1534 предприятия, включая мелкие и крупные, согласно данным Комитета по статистике министерства национальной экономики Казахстана (МНЭ РК). И, как оказывается, в структуре обрабатывающей промышленности доля легпрома составляет лишь 1,1%, а в общей структуре промышленного производства – 0,36%.

«... в ходе подготовки к ярмарке отечественных компаний мы столкнулись с реальной картиной, выяснив, что в стране действует порядка 200 предприятий, способных изготавливать повседневную одежду. Швейные предприятия в основном сосредоточены на выпуске обмундирования для силовых структур и спецслужб. Это понятно: они получают госзаказ и имеют гарантированный сбыт», – признается председатель правления Национального агентства по развитию местного содержания NADLoC Кайрат Бектурганев в интервью «Казахстанской правде».

Тем временем легпром соседнего Кыргызстана, а теперь еще и союзника по Евразийскому экономическому пространству, грозит поглотить то малое, что в Казахстане еще называется производством текстиля.

По подсчетам Национальной палаты предпринимателей, кыргыз-



Оборот кыргызского рынка «Дордой» составляет около \$3,5 млрд ежегодно

ский рынок «Дордой», расположенный в Бишкеке и обслуживающий Казахстан и часть российского рынка, в полтора раза больше алматинского – его оборот составляет около \$3,5 млрд ежегодно. Товарооборот «Дордою» вместе с другим крупным базаром «Карасу» в Оше составляет 90% всего розничного оборота страны, и львиная доля общего сбыта товаров Кыргызстана приходится на иностранных граждан. К примеру, рынок «Карасу» охватил своим товаром Таджикистан и Узбекистан.

«Учитывая близость городов Алматы и Бишкека и упрощение процедуры пересечения границы, можно предположить частичный переток потребительского спроса жителей Алматы на кыргызский рынок», – говорят в НПП.

Кроме того, существенными конкурентными преимуществами кыргызского легпрома являются низкие ввозные пошлины на сырье и оборудование из КНР, низкие транспортные расходы на ввоз сырья и оборудования в силу географического положения, а также дешевая рабочая сила.

По словам председателя NADLoC Кайрата Бектурганева, в то время как в Казахстане ежемесячно облагается налогом вся выпускаемая продукция, в Кыргызстане швейники уплачивают только ежегодной единовременный платеж с каждой швейной машинки – патентный сбор,

который не привязан к выпускаемой продукции.

«Таможенная пошлина на ввоз тканей в этой стране составляет 5%, а у нас – от 12% до 20%. Выходит, уже на границе складывается конечная неконкурентная цена для нашего товара», – говорит г-н Бектурганев.

По данным КС МНЭ РК, в структуре себестоимости легкой промышленности Казахстана наибольшую долю занимает сырье и материалы – 55%, фонд заработной платы – 17%, электроэнергия – 4%.

Все эти факторы, по мнению экспертов НПП, создают риск перетока заказов отечественных производителей на производственные мощности Кыргызстана, что давно практикуется такими европейскими брендами как Adidas, Zara, H&M в Китае и странах Юго-Восточной Азии.

Как считают NADLoC одним из шагов к устранению такого риска может стать снижение ввозных пошлин на ткани и другое сырье, которые не производятся на территории ЕАЭС, поскольку с заведомо высокой ценой казахстанский товар не сможет завоевать даже внутренний рынок, не говоря об иностранном. В НПП предлагают также рассмотреть вопрос по обоснованию от НДС предприятий легкой промышленности с полным циклом производства, при условии, что основная часть налогооблагаемой прибыли будет рефинансироваться в развитие производства.

Янки ушли домой, но за долгом вернутся

Конфликт

Канадский арбитражный трибунал удовлетворил иск своей компании World Wide Minerals (WWM) к правительству Казахстана по делу о незаконном отказе в выдаче лицензии на экспорт и национализацию имущества компании.

Сара РЫСКАЛИНА

Денежные взыскания WWM к Казахстану в 2006 году составляли почти \$4 млрд. Из них \$34,4 млн – общая сумма инвестиций, затрат, расходов и издержек, а в \$750 млн на тот момент оценили текущую чистую стоимость фондов, составляющих Целинный горно-химический комбинат, на которые, по утверждению канадской стороны, WWM имеет права.

Предметом спора, затянувшегося на 18 лет, стали инвестиции канадской компании World Wide Minerals в добычу урана в Казахстане, вложенные в 1996 году. Согласно договору, заключенному между Казахстаном и WWM, канадская компания взяла на себя управление северного уранодобывающего комплекса и Целинный горно-химический комбината (ЦГХК). В контракте также было предусмотрено, что WWM имеет право на получение лицензии, которая позволит продавать на международном рынке уран и урановые соединения, произведенные на комбинате, в соответствии с законодательством Казахстана, Договором о нераспространении ядерного оружия, решением Международной комиссии по ядерной энергии и другими аналогичными международными договорами и соглашениями.

В марте 1997 года компания заключила договор на реализацию уранового концрата с американской компанией «Коньюмерс Энерджи» и представила его в Правительство Казахстана с целью получить соответствующую экспортную лицензию.

Однако казахстанская сторона потребовала от покупателя гарантию того, что он ознакомлен с Соглашением о приостановке антидемпингового расследования по урану из Казахстана, обязуется его соблюдать и сообщать правительству Казахстана обо всех последующих сделках с целью сбыта, торговли или предоставления в кредит США урана из Казахстана. Замечания были восприняты канадцами как отказ Казахстана в выдаче экспортной лицензии. Причиной этому в WWM считают предоставление эксклюзивного права сбыта правительством Казахстана американской компании Nukem Inc, за что обвиняют Казахстан в сговоре с данной компанией.

Сославшись на невозможность сбыта добытого урана, WWM остановила свою деятельность, после чего Казахстан взял на себя управление комбинатом и расторг контракт с WWM. Право управления компанией «Целинный горно-химический комбинат» было возложено на ЗАО «НАК «Казатомпром».

В таком решении правительства Казахстана канадская компания усмотрела нарушение Соглашения, заключенного между Канадой и СССР о поощрении и взаимной защите капиталовложений, и решила призвать к ответу с помощью арбитражного суда.

Правопреемником СССР, по мнению WWM, является Казахстан. 13 мая 1998 года WWM и ее филиалы подали иск в окружной суд США против Республики Казахстан, Государственного комитета Республики Казахстан по госимуществу и НАК

«Казатомпром», предъявив претензии, которые в основном касались незаконного отказа выдать лицензию на экспорт урана в США и впоследствии незаконной национализации имущества WWM в Казахстане.

Изначально сумма предъявляемого иска составляла \$29 млн. Окружным судом США был отклонен иск против Казахстана и казахстанских предприятий согласно Доктрине, запрещающей «рассмотрение исков, когда разрешение судебного спора базируется на законности или незаконности официального действия, совершенного зарубежным суверенным государством на своей собственной территории». Как указал суд, решение выдать или не выдать экспортную лицензию и национализировать собственность является суверенным действием Казахстана, основанным во внутренних законах и указах республики.

После этого канадцы трижды обращались в суд США с претензиями. Причем, суммы иска с каждой подачей в суд продолжали расти.

Конечные слушания по данному вопросу назначены на 2017 год.

WWM будет представлять юридическая фирма Jones Day's Global Disputes. По словам старшего юриста компании Байжу Васани, от данного процесса ожидается историческое решение в области международного права. «Впервые какая-то другая страна, кроме России, будет рассматриваться в качестве юридического прецедента международного инвестиционного договора, заключенного СССР. Наконец-то компания добьется должного рассмотрения в суде. Это даст основание другим канадским компаниям, пострадавшим от действий Казахстана после развала СССР, потребовать денежные компенсации», – заявили в юрфирме представителям канадской прессы.

www.kursiv.kz

Успешные люди в курсе

Сохранить деньги: тенденции нового года

Активы

Нестабильность валютных курсов, девальвация тенге, рост цен на товары и услуги, падение цен на недвижимость – все это тревожит большинство казахстанцев и заставляет их искать новые возможности для сохранения и приумножения своих активов. Редакция «Къ» выяснила, какие активы будут наиболее привлекательными в 2016 году и какие рекомендации дают специалисты для того, чтобы инвестиции были успешными.

Динара ШУМАЕВА



Высокий риск – высокая доходность

Практически все опрошенные финансисты полагают, что наибольшую доходность в новом году может обеспечить такой класс активов, как акции.

Так, по словам директора департамента аналитики АО «Асыл-Инвест» Айвара Байкенова, несмотря на серьезную турбулентность на рынках в начале года, акции отдельных американских компаний, которые представляют быстрорастущие секторы, принесут значительно большую доходность, нежели другие инструменты. «Экономика США остается наиболее здоровой, а доллар по-прежнему валюта №1. Тренд по перетоку капитала из развивающихся стран в США будет, на наш взгляд, сохраняться. Поэтому, несмотря на определенный перегрев, мы считаем, что американские акции могут показать хороший рост», – говорит А. Байкенов.

При этом он отмечает, что отдельные тенговые активы также могут принести весьма хорошую доходность.

«Мы полагаем, что девальвационный риск уже практически полностью реализовался. К примеру, доходность отдельных акций (КазТрансОйл, РД КМГ) может составить от 20 до 50% (может, даже больше), тогда как на рынке РЕПО инвесторы могут размещать сегодня деньги под 19% годовых (при ставках депозита в 14%)», – считает аналитик Асыл-Инвест.

Заместитель директора департамента по работе с физическими лицами ИК «Фридом Финанс» Дмитрий Смирнов наибольшую доходность в 2016 году также ожидает увидеть на рынке акций, так как многие компании, которые, в том числе отчетами, подтверждают то, что они не стали меньше зарабатывать, сейчас значительно недооценены за счет общей сложившейся конъюнктуры.

«Основными факторами давления на рынки остаются нефть, ситуация в Китае и повышение ставки. Эти события уже отыграли себя или отыграют в ближайшее время, после чего мы увидим дальнейший рост», – говорит представитель «Фридом Финанс».

Однако вице-президент АО «Сентрас Секьюритиз» Ольга Эм предупреждает о рисках в этом секторе.

«Что касается рынка акций, то здесь паника не предвидится, рекомендуем выбирать точно, исходя из сектора, в которой работает эмитент, и тщательного анализа его финансовой отчетности», – говорит она.

Безопасность не бывает экономной

Авто

Покупка автомобиля – это продуманный и четкий взвешенный шаг. Понятное дело, что очень хочется сказать что-то вроде «заверните полную», однако каждая лишняя опция помимо дополнительного комфорта несет с собой и дополнительные расходы. Причем весьма значительные.

Елена ШТРИТЕР

Но для начала давайте определимся с тем, на чем экономить не стоит ни в коем случае. А именно – на системах пассивной и активной безопасности. К примеру, часто в качестве дополнительных опций идут боковые подушки безопасности, система электронного распределения усилия, позволяющая повысить эффективность при торможении, система динамического стабилизирования, которая сохраняет выбранную траекторию движения автомобиля. Это то, что при случае сможет сохранить жизнь. Так что экономить необходимо на чем-нибудь менее существенном.

Ну а теперь можно перейти к тому, что существенно облегчает жизнь автолюбителя, но без чего можно обойтись и сэкономить на одну сотню тысяч тенге.

Умеренный риск – облигации и депозиты

Для более осторожных инвесторов аналитики инвестиционных компаний предлагают более консервативный инструмент – это облигации.

«Отличной альтернативой могут стать качественные облигации с фиксированной доходностью. Можно подобрать надежные облигации, номинированные в долларах или в евро, с доходностью в несколько раз превышающей доходность по валютным депозитам. Например, некоторые компании предлагают своим клиентам облигации крупных банков Казахстана с фиксированной доходностью от 7,5% годовых в долларах», – говорит Дмитрий Смирнов.

«На наш взгляд, в первой половине года инвесторам лучше придерживаться консервативных стратегий инвестирования. Так, одним из основных инструментов могут стать еврооблигации или вклады. Дело в том, что низкие цены на нефть не позволяют акциям казахстанских компаний показать уверенную положительную динамику. При этом валютные инструменты помогут защитить средства от возможного дальнейшего обесценивания тенге, которое может произойти в случае ухудшения ситуации», – комментирует аналитик группы компаний «ФИНАМ» Богдан Зварич.

Для тех, кто не владеет знаниями и навыками на рынке ценных бумаг, финансисты рекомендуют обратиться к традиционным инструментам, таким как депозиты и недвижимость, однако предупреждают, что инвестиции в эти активы вряд ли будут очень высокими.

«Депозиты, номинированные в тенге, даже после повышения ставки до 14% годовых сейчас не столь востребованные, так как глобально сохраняются опасения на счет дальнейшего ослабления тенге. Большую же часть составляют депозиты в долларах, по которым ставку снизили до 2% годовых. Скоро мы увидим некоторое перетекание долларовых депозитов в тенговые, но не стоит ждать, что это будет очень масштабным событием», – считает Дмитрий Смирнов.

По мнению Айвара Байкенова, рынок недвижимости в долларом выражении будет снижаться. Спрос будет падать на фоне снижения покупательской способности населения и отсут-

ствия доступа к недорогим ипотечным займам. Поэтому рассматривать покупку квартиры в качестве инвестиции не рекомендуется. Падение цен может составить порядка 10–20%.

Драгоценные металлы – пессимистические ожидания

Что касается рынка драгоценных металлов (золота, серебра, платины), причем как самого металла, так и производных бумаг по ним (фьючерсы), то здесь аналитики особого оптимизма не разделяют.

«Серьезных перспектив для роста золота и серебра мы не видим, даже несмотря на рост спроса на физическое золото. Исторически золото рассматривалось в роли хеджа против инфляции, однако в настоящий момент в развитых странах наблюдаются дефляционные риски», – прогнозирует Айвар Байкенов.

По словам Дмитрия Смирнова, инвестиции в драгоценные металлы не стоит рассматривать на короткий промежуток времени, они более интересны как надежные, долгосрочные инвестиции с невысокой доходностью, поскольку необходимо оплачивать налоги и услуги, связанные с их хранением.

«Что касается золота и серебра, то здесь основным фактором будет ожидание дальнейшего ужесточения кредитно-денежной политики со стороны ФРС США. Так, в случае улучшения данных по американской экономике, ожидание подъема ставки будет приводить к продажам в благородных металлах и наоборот – плохая статистика и откладывание ужесточения денежно-кредитной политики со стороны ФРС. На этом фоне золото и серебро будут демонстрировать высокую волатильность, а вот реальный рост вряд ли покажут», – считает Богдан Зварич.

Ольга Эм считает, что золото, серебро, нефть, доллар или евро – это активы, которые будут интересными и привлекательными прежде всего спекулянтам. Здесь высокая волатильность даст возможность заработать.

Общие прогнозы

В целом представители инвестиционных компаний ожидают увидеть сложный и противоречивый год, по-

этому советуют инвесторам вести себя более осторожно.

«Крупные покупки желательны отложить, если только речь не идет о хорошем бизнесе, который мог сильно подешеветь за последнее время, но имеет хорошие перспективы, требую при этом незначительные инвестиции», – рекомендует Айвар Байкенов.

«По всей видимости, мы еще увидим некоторое укрепление доллара, поэтому инвестиции в доллары активы будут интересны. В связи с ослаблением экономики еврозоны и наличием нерешенных проблем ожидаю ослабления евро к доллару. Для сохранения можно рассматривать депозиты и облигации, возможно, в скором времени рынок недвижимости нащупает некое дно. Для преумножения рекомендую обратить внимание на акции крупных надежных компаний, которые в достаточном коротком промежутке времени покажут очень интересную доходность», – прогнозирует Дмитрий Смирнов.

Богдан Зварич более оптимистично настроен. По его мнению, во второй половине года ожидается волна восстановления цен на нефть. На рынке энергоснабжителей начнет сказываться снижение инвестиций в разработку новых месторождений, которое наблюдается последнее время, что приведет к снижению добычи. В результате цены на нефть начнут расти и к концу года могут подняться в районе 50–55 долларов за баррель.

«На этом фоне мы ожидаем роста российских и казахстанских активов во второй половине года. Общий позитивный настрой и изменение отношения иностранных инвесторов экономиком, зависящим от цен на сырье, позволят рынкам этих стран выйти на новые локальные максимумы и закончить год на положительной территории. При этом основной рост, на наш взгляд, может прийти в бумагах банковского и нефтяного секторов», – полагает он.

Он добавил, что улучшение состояния экономики поддержит ритейл, что позволит этому сектору закончить год лучше рынка.

«Тенге во второй половине года сможет продемонстрировать уверенное укрепление по отношению к основным мировым валютам. Так, доллар опустится до 300–320 тенге», – считает эксперт.

Что будет с ипотекой?

Кредитование

Банки, временно приостановившие выдачу ипотеки, не будут индексировать ставки на ипотечные кредиты. Однако условия кредитования будут пересмотрены в соответствии с текущей ситуацией на банковском рынке и рынке недвижимости.

Ольга КУДРЯШОВА

Напомним, ранее на сайте «Крыша» появилась информация о приостановлении выдачи ипотечных кредитов в некоторых банках второго уровня, а также вступлении в силу поправок в некоторые законодательные акты, касающиеся банковской деятельности с 1 января 2016 года. В числе таких банков оказались: Банк ЦентрКредит, ForteBank, Сбербанк и Банк ВТБ, а также Казкоммерцбанк.

Советник управляющего директора **Гульчахра Баратова** Банка ЦентрКредит (БЦК), который является одним из ведущих банков на рынке предоставляющих ипотечное кредитование, рассказала, что на 1 декабря 2015 доля ипотечного кредитования в портфеле банка составляла 17% от общего ипотечного портфеля банков второго уровня. Таким образом, практически каждый пятый ипотечный кредит в Казахстане выдан БЦК.

«БЦК и сейчас обслуживает клиентов по ипотеке в рамках Госпрограммы по рефинансированию ипотечных кредитов, начатой в 2015 г. Приостановлено кредитование по собственной программе БЦК в связи с пересмотром условий программы банка», – сообщил специалист.

Г-жа Баратова пояснила, что такую инициативу банк предпринял в связи со значительными изменениями на финансовом рынке и рынке недвижимости РК. «БЦК возобновит ипотечное кредитование при условии стабилизации ситуации на финансовом рынке и рынке недвижимости», – пояснила она.

В Банке ВТБ (Казахстан) выдача ипотечных займов приостановлена также в связи с изменением условий на рынке кредитования. Возобновление выдачи ипотеки планируется после стабилизации экономической ситуации на рынке.

В Казкоммерцбанке рассказали, что в настоящий момент пересматриваются условия ипотечного кредитования. «Сейчас рассчитываются условия с учетом источников фондирования, оценки рисков», – пояснили в пресс-службе банка.

Индексации не будет

«По действующим ипотечным займам банк не будет повышать процентные ставки или индексировать, поскольку это запрещено законом», – сообщили в БЦК.

«В Банке ВТБ (Казахстан) нет ипотечных займов в валюте, поэтому проводить никаких индексаций процентных ставок не планируется», – отметил директор департамента развития розничного бизнеса Банка ВТБ (Казахстан) Динара Жакенова.

«Прямой зависимости между процентными ставками и уровнем инфляции нет. Ставка зависит в первую очередь от стоимости фондирования», – пояснили в Казкоме.

Более того, БЦК планирует запустить новую программу ипотечного кредитования, которая в настоящее время находится на стадии разработки.

В Казкоммерцбанке разрабатывается программа кредитования на покупку недвижимости, имеющейся на балансе банка. «При этом условия будут достаточно привлекательными, а ставка будет начинаться от 11% в тенге», – добавили в Казкоме.

Объем валюты

«Валютные займы в БЦК занимают около 18%, ограничение по валютным займам, которые банки ввели с января 2016 г., были установлены не нами, а регулятором», – рассказала г-жа Баратова.

При этом банк не намерен ограничивать клиентов в выборе метода погашения кредитов, клиенты вправе сами выбирать удобный способ погашения кредита – либо аннуитетный метод, либо равными долями. Такую же позицию имеет и банк ВТБ (Казахстан). «Банк ВТБ (Казахстан) – клиентоориентированная организация. Наши клиенты самостоятельно определяют длительность для них систему погашения кредита».

В банке ВТБ (Казахстан) портфель валютных кредитов физических лиц составляет менее 1%. В Казкоммерцбанке объем валютных кредитов составляет около 20%, тенговых – 80%.

Кто не получит кредит?

В БЦК основным критерием одобрения кредита является наличие стабильных доходов клиента, наличие собственных средств клиента в виде первоначального взноса, возможность обслуживать кредит в течение длительного срока – 10–20 лет, поэтому в этой части банк будет более внимательно оценивать потенциальных клиентов. Сложнее всего кредит будет получить клиентам с низкими доходами и низким первоначальным взносом.

«Задача банка не просто «раздать кредиты», а вместе с клиентом оценить его возможности и потребности. Мы помогаем нашим клиентам понять, действительно ли существует для него необходимость в кредите и сможет ли он обслуживать этот заем? Главная цель банка – выстроить работу так, чтобы после закрытия сделки все стороны процесса остались довольны результатом», – пояснила г-жа Жакенова.

Как и прежде, принимая решение о выдаче кредита, банк ориентируется на хорошую кредитную историю и соотношение доходов и расходов заемщика.

В отношении систем риск-менеджмента Банк ВТБ (Казахстан) не планирует вносить какие-либо изменения, поскольку изначально она выстроена на очень высоком уровне.

«Казкоммерцбанком уже достаточно давно внедрены различные скоринговые программы, которые позволяют быстро и в автоматизированном порядке анализировать заемщика, риски и принимать решение о выдаче кредита», – отметили в пресс-службе банка.

Добавив, что банк достаточно консервативно подходит к оценке заемщиков. «К примеру, задолго до того как у Национального банка было требование о том, что ежемесячный платеж по кредитам одного заемщика не должен превышать 50% его дохода, мы применяли подобный подход», – подчеркнули в банке.

Что касается непосредственно получения кредита, то минимальные шансы у заемщиков, которые не имеют официальных источников доходов. Вторым препоном может стать неудовлетворительная кредитная история, а вот у клиентов, участвующих в зарплатных проектах Казкоммерцбанка, гораздо больше шансов получить ипотечный кредит.

Авиакомпания SCAT снизила тарифы на социально-значимых рейсах



Авиакомпания SCAT снизила тарифы на трех социально-значимых направлениях: Алматы - Петропавловск, Алматы - Кокшетау и Актау - Кокшетау.

Теперь стоимость билета по направлению Алматы - Петропавловск составит 18 500 тенге, что на 35% меньше по сравнению с прошлым годом. Дни выполнения данного рейса каждые четверг и субботу. Продолжительность полета составляет два часа.

На рейс Алматы - Кокшетау пассажиры могут приобрести билет за 17 000 тенге. Стоимость снижена на 7 000 тенге в сравнении с 2015 годом. Вылеты из Алматы в Кокшетау выполняются каждые вторник и субботу, а из Кокшетау в Алматы каждые среду и воскресенье. Время в пути составляет два часа.

Также снижена стоимость билета на 32% по направлению Актау - Кокшетау и составляет 17 000 тенге. Рейсы выполняются два раза в неделю каждые среду и воскресенье, а из Кокшетау в Актау каждые вторник и субботу. Продолжительность полета составляет два часа.

Хотелось бы отметить, что на данных рейсах не взимаются аэропортовые сборы. Тарифы являются фиксированными, что очень удобно и не влияет на дату приобретения билета. Дети, в возрасте от 2 до 14 лет включительно могут путешествовать со скидкой 50%. Данные рейсы выполняются на комфортабельном лайнере Bombardier CRJ 200.

Билеты можно приобрести на официальном сайте компании www.scat.kz или во всех авиакассах города.

Падение продаж

По данным Ассоциации казахстанского автомобильного бизнеса (АКАБ), за 12 месяцев 2015 года официальные дилеры реализовали 97 тыс. 446 новых автомобилей. Это на 40,4% ниже результатов 2014 года.

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

30 мужчин
Наталии Медведевой

В поисках счастья Дарье придется сходить на 30 непредсказуемых свиданий

Кино

Что делать, если ты правильная до зубного скрежета «серая мышка», повышение на работе вместо тебя получил кто-то другой, а твой возлюбленный после пяти лет отношений решил взять передышку... длиною в жизнь? Рецепт, «как наладить жизнь и найти Большую Любовь», решила поделиться Татьяна Капитан в фильме «30 свиданий».

Елена ШТРИТЕР

Чтобы найти сказочного принца, надо перецеловать кучу лягушек. А в процессе разобраться в себе, измениться и изменить свою жизнь. И прийти к выводу, что тот принц, ради которого все затевалось, и не принц вовсе.

Откровенно говоря, особых ожиданий от этого фильма у меня не было. Да и чего можно ожидать от команды новичков, для большинства из которых эта картина стала дебютом. А если не дебютом, то максимум вторым проектом. Собственно, единственным опытным человеком в этой компании оказался оператор Денис Аларкон

Рамирес (кстати, операторская работа откровенно порадовала).

Впрочем, если в постановочной группе собрались новички, то среди актеров незнакомых лиц практически не было. Даже в эпизодах. Наталия Медведева, Никита Панфилов, Дмитрий Богдан, Ирина Гринева, Ян Циплик, Гарик Харламов, Никита Джигурда, Ольга Тумайкина и многие другие. Имена, которые музыкой звучат для всех поклонников Comedy Club, всех частей «Самого лучшего фильма» и прочих «Яиц судьбы».

Так что, устраиваясь на своем месте в зрительном зале, мы ожидали привычно одиозного образа Наталии Медведевой и «жижепопоясного» юмора. Но к счастью, фильм наших ожиданий не оправдал.

Начнем с Наталии Медведевой. Истеричное нечто, знакомое многим по шоу Comedy Woman сменила милую, немного наивную и потерянную девушку. Ее героиня Даша просто хочет счастья. Самого обычного. И готова ради этого начать меняться. А неожиданные встречи с совершенно различными мужчинами открывают Даше новые грани ее натуры.

Искренне порадовал Никита Панфилов, который после выхода сериала «Сладкая жизнь» потеснил на пьедестале главного лысого секс-символа российского кинематографа Гошу Куценко. Он оказался более чем органичен в роли

гламурного фотографа, который успел разочароваться в жизни и любви и теперь просто наслаждается свободой и обилием вокруг девушек модельной внешности. Однако некоторое время волею случая ему придется общаться с Дашей, поучаствовать в организации ее 30 свиданий, а заодно помочь понять, что счастье ближе, чем кажется.

Ирина Гринева примерила образ харизматичной бизнес-леди, помешанной на астрологах, гаданиях и приворохах. Как и главная героиня, она хочет устроить свою личную жизнь, но в отличие от Даши не ждет милости от судьбы, а предпочитает добиваться всего сама.

Следующий приятный момент – юмор. Тонкой иронии и интеллектуальных шуток здесь нет, однако и шуток «на грани» нет тоже. Сказать, что зал регулярно разражался гомеорическим хохотом не получится, но смеялись часто. Да и романтическая составляющая оказалась весьма органично вплетена в сюжет. Так же, как и тема одиночества в большом городе. Ведь все герои фильма, независимо от социального статуса и семейного положения – одиночки. И каждый из них ищет свою частичку счастья.

В общем, далеко не всегда первый блин комом. У Татьяны Капитан и Ко получилась вполне достойная романтическая комедия. Можно сказать, что дебют удался.

«Покорность»: Европа завтрашнего дня

Чтиво

Новый роман Мишеля Уэльбека «Покорность» о том, как президентом Франции стал мусульманин, увидел свет именно в тот день, когда была расстреляна редакция журнала «Charlie Hebdo», посвятившая номер выходу этой книги. Роман, разумеется, сразу же назвали антиисламским, а сам писатель немедленно покинул Париж, вознеся тем самым свое творение на вершины популярности. На данный момент во Франции «Покорность» — литературный бестселлер номер один. Теперь с ним могут познакомиться и русскоязычные читатели.

Елена ШТРИТЕР

Надо сказать, что изначально от романа действительно ждешь какого-то жесткого и неприимного противостояния. Как автор высказывания «ислам – глупейшая из всех религий», Уэльбек в свое время не только получил негласный титул литературного врага мусульман, но и едва избежал реального тюремного срока. И все же, несмотря на радикальную и по европейским меркам нетолерантную точку зрения, Уэльбек был и остается самым популярным из ныне живущих писателей Франции. Возможно, именно за то, что в слух говорит то, о чем многие европейцы даже думают шепотом и в одиночестве.

Впрочем, давайте вернемся к роману. Его действие разворачивается в недалеком 2022 году и описывается, в сущности, крах политической систе-



мы Франции, а по большому счету и всей Западной Европы. Кстати, сам Уэльбек определил жанр «Покорности» как «политическую фантастику». Главный герой – типичный для прозы Уэльбека среднестатистический европеец. Белый. Одинокий. Слегка за 40. Без очевидных религиозных и политических убеждений. Когда-то подающий надежды, а теперь... Франсуа работает преподавателем литературы в Сорбонне и время от времени заводит коротенькие романы со студентками. В его жизни давным-давно все равно. Без взлетов, но и без падений.

Но однажды к власти во Франции приходит глава партии «Мусульманское братство» Мухаммед Бен Аббес. Причем совершенно честно. Не с помощью терактов, а путем обычных демократических выборов. Да и политик Бен Аббес более чем адекватный. Обличительных речей не произносит, слюной не брызжет, Коран ежeminутно не цитирует, к

талибан и террористам испытывает презрение.

И в сущности ничего не меняется. Так, закрылась пара-тройка магазинов, а девушки стали одеваться скромнее – вместо мини упакуются в брючки. Более того, уровень преступности в стране резко снизился. Так же как и безработица – женщины в большинстве своем решили заняться домашним хозяйством. Правда, наш герой все же лишился работы. На всякий случай (ведь преподавать должны люди благонадежные). Однако его при этом не обидели, выделив более чем солидную пенсию. А потом и вовсе предложили восстановить в должности всего лишь при одном маленьком условии: принять ислам. И тогда будет и преподавательская карьера, и высокий оклад, и несколько жен в придачу. Теперь герою предстоит принять решение...

Итак, что бы там ни говорили об антиисламских настроениях Уэльбека, в «Покорности» вопреки ожиданиям главным объектом писательского гнева станут европейцы. Те самые сытые буржуа, которые живут по принципу «После нас хоть потоп» и совершенно не готовы отступить то, что им дорого. Зато быстро просят свои выгоды в случае того или иного шага.

Откровенно говоря, роман производит несколько тягостное впечатление. При том, что во время прочтения получаешь искреннее удовольствие от языка повествования (спасибо переводчикам) и четко прописанным образам и эмоциям. Перманентно отвлекаясь на новости, которые временами весьма реалистично иллюстрируют описываемое Уэльбеком. Причем, как ни странно, в контексте этой книги такие события не пугают. А автор... автор, похоже, уже смирился с тем, что Европа скоро станет Халифатом. И все, что сейчас под силу западному миру – это выиграть немного времени.

Любимые герои голливудских фильмов снова заговорят на казахском

Диалог

В 2016 году на казахский язык будут переведены еще четыре голливудские картины: «Книга джунглей», «Алиса в Зазеркалье», «Мона» и очередной эпизод «Звездных войн». С какими трудностями приходится сталкиваться инициаторам популяризации государственного языка и как изменилась ситуация с дублированием англоязычных фильмов за последние 5 лет, рассказал руководитель национальных проектов сети магазинов «Меломан» Низами Мамедов.

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

– Расскажите о своем первом опыте дуближажа?
– Когда мы начали работать над первым проектом «Тачки-2», все голосовые тесты наших актеров дуближажа были забракованы мировой студией. Компания Disney отправила к нам своего специалиста, который научил нашу творческую группу работать. Он пробыл в стране месяц, и все это время он учил наших артистов правильно дублировать фильмы. Нам оказали большую поддержку – подняли наш уровень до уровня дуближажа мировых студий. Нам объяснили, что по сути, дуближажа – это создание нового фильма, а не просто перевод. Нам нужно было избежать ощущения перевода или дуближажа, нужно было сделать так, будто мультфильм создавали на казахском языке. В итоге над ним работало более 50 специалистов из США, Великобритании, России и Казахстана.

– С какими трудностями пришлось столкнуться актерам?
– Нужно принять к сведению, что когда актер озвучивает персонажа, то здесь важно все: тембр, эмоции в голосе, прочие аспекты... У всех 40 актеров, что принимали участие в проекте, голоса не должны были повторяться, кроме того, есть и второстепенные роли, каждую из которых дублирует отдельный человек.

– Сколько всего фильмов было переведено на казахский язык?
– На протяжении пяти лет на казахский язык было дублировано 13 картин – анимационных фильмов и блокбастеров. Среди них «Тачки-2», «Люди в черном-3», «Храбрая сердцем», «Новый человек-паук», «Университет монстров», «Одинокий рейнджер», «Малифисента», «Золушка», «Мстители: Эра Альтрона», «Стражи галактики»... В ноябре прошлого года герои 24-го фильма о приключениях агента британской разведки Джеймса Бонда заговорили на казахском языке во всех кинотеатрах страны. Красивым закрытием этапа дублирования популярных кинопремьер в 2015 году стал выход на казахском языке нового эпизода легендарной космической саги «Звездные войны: Пробуждение силы».



Джонни Депп сам выбирал голос Берика Айтжанова для голоса главного героя фильма «Одинокий рейнджер». Такой отбор проходит каждая страна. При этом фильмы студии Disney дублируют около 39 стран. У Sony шестым языком оказался казахский – он звучит наравне с английским, французским и другими языками. То есть дуближажа – это некая интеграция казахского языка в мировое сообщество.

– Какой из дублированных фильмов вы считаете более успешным среди других?
– Для нас каждый проект очень дорог, хотя забирает много сил. Прикасаясь к таким мировым шедеврам, невольно ощущаешь на себе и на всей команде огромную ответственность! Каждая работа очень важна, каждая несет в себе большой и неоценимый вклад в уровень дуближажа актеров, а главное – в культуру казахского языка.

– Конечно, многим захочется узнать и другую сторону этих проектов – коммерческую. Сколько стоит озвучить кино в Казахстане?
– От 15 до 25 миллионов тенге.

– Насколько эти вложения оправдывают себя?
– Пока что это исключительно социальный проект, который, к сожалению, никак не окупается.

– В спонсорстве участвуют только государственные организации?
– В основе своей это национальные холдинги и государственные компании, такие как АО «Национальный управленийский холдинг «Байтерек», АО «Самрук-Қазына», фонд ALTYN KYRAN, АО «Фонд развития предпринимательства «ДАМУ» и «Жилстройсбербанк Казахстана».

– Какой процент всей зрительской аудитории приходится на казахский язык?
– К сожалению, небольшой. Но с каждым годом культура дуближажа, отношение к нему меняются, пусть и не так быстро, как хотелось бы.

– Наверное, большая часть зрителей приходится на регионы Казахстана?
– Основная часть зрителей приходится на Алматы, Астану и Шымкент. Именно в этих регионах наиболее активные зрители. Ситуация такова, что кинотеатры в регионах не имеют достаточного количества залов. При этом кинотеатрам без исключения хочется показать самые кассовые фильмы, которые выходят на экраны. Ставить фильмы на казахском языке в прайм-тайм им не совсем резонно. Пока что позволить себе это могут только многозальные кинотеатры в крупных городах Казахстана. Хотелось бы, чтобы ситуация начала меняться в лучшую сторону.

Weekend с «Курсивъ»

Анонс

Вопрос о том, где и как провести выходные, возникает у каждого человека, причем, как правило, ближе к самым выходным, когда времени на организацию желаемого культурного досуга практически не осталось. С нашей подборкой сделать это будет намного проще.

Мероприятия в Алматы

Международный фестиваль «Откровение», с 1 по 7 февраля

С 1 по 7 февраля в Алматы состоится III Международный фестиваль исполнительских искусств «Откровение» – на сегодняшний день единственный в Казахстане фестиваль, занимающийся развитием современного театра, а также поддержкой независимых театров и театральных проектов в Алматы.

Выставка «Мужчины и женщины», с 3 февраля по 18 февраля

Выставку представит союз «О-ШО» рожденный в 2015 году в ходе разделения группы «Без названия», созданной в 2012 году и известной по ряду выставок: «XXI век... Натюрморт», «Город – окно», «Лицеворение», «Планета людей?». Проект «Мужчины и женщины» является первым для объединения.

Место: Арт-галерея «Белый Рояль», пр. Абая, 150.

Выставка «Казарян в квадрате = 5», с 4 февраля по 2 марта

В Kazarian Art Center состоится открытие выставки Эдуарда Казаряна «ПЯТЬ». На ней будет представлен целый ряд направлений работы скульптора, включая пять основных проектов, реализованных им за последние годы.

Место: Kazarian Art Center, ул. Станкевича, 59

Постановка «Институт», с 5 по 7 февраля

В рамках Международного фестиваля исполнительских искусств «Откровение» British Council в Казахстане представляет постановку «Институт» (Institute) британского театра Gecko. Представление пройдет в Театре драмы им. М. Лермонтова. «Институт» – это зрелищная, эмоциональная постановка, которая побуждает зрителя задуматься, каково это – заботиться друг о друге.

Место: Театр им. Лермонтова, пр. Абая, 43.

Персональная выставка Джози Беретта, с 5 февраля по 28 февраля

Министерство культуры и спорта РК и Музей искусств РК имени А. Кастеева представляют международную персональную выставку Джози Беретта (Италия) «Вторичная ономотопея. Часть II». В экспозиции 24 авторские живописные композиции.

Место: Музей искусств им. Кастеева, мкр. Коктем-3, 22/1.

Зимний книгообмен, 6 февраля в 11.00

Книжный блог I book you приглашает на очередной городской книгообмен. Организаторы отмечают, что книгообмен – это удобно и экологично, полезно и интересно, весело и интеллектуально. Ваши книги находят новых хозяев, а вы получаете новые книги, не затрачивая на это средств. Вас ждут книжные находки, вкусные завтраки, общение с единомышленниками, лотерея и конкурсы.

Место: My Safe, ул. Фурманова, 128/104.

Мероприятия в Астане

6-й показ короткометражных фильмов, 5 февраля в 19.00

Все неравнодушные к кинематографу приглашаются на показ, где можно стать ближе к картинам молодых казахстанских режиссеров,

обсудить перспективы развития и, конечно же, познакомимся с новыми друзьями.

Место: «Кухня WE», ул. Ирченко, 31.

Балет «Лебединое озеро», 6 февраля в 18.00

В Государственном театре оперы и балета можно вновь увидеть одно из лучших произведений П. Чайковского. Балетмейстеры-постановщики – заслуженные деятели РК Турсынбек Нуркалиев и Галия Бурбаева. Спектакль идет с одним антрактом.

Место: «Астана Опера», пр. Туран (угол. ул. Сарайшык).

Гала-концерт «Веселый праздник весны», 6 февраля в 18.00

Гала-концерт китайских артистов «Веселый праздник весны» состоится при поддержке посольства КНР. В программе примут участие акробаты, мастера монастыря Шаолинь, артисты пекинской оперы, певцы, танцоры, а также музыканты, играющие на редких китайских народных инструментах.

Место: Дворец мира и согласия, ул. Тәуелсіздік, 57.

Балетно-акробатическое шоу «Щелкунчик», 6 и 7 февраля

Балетно-акробатическое шоу «Щелкунчик» – это новое, ни на что не похожее театральное представление, в котором соединены цирк и балет, акробатические трюки и номера мастеров кунг-фу. Это гениальный балет русского композитора, рассказанный китайскими артистами на языке цирка. На сцене одновременно можно будет увидеть 45 акробатов и 12 тонн диких животных в сопровождении световых и звуковых эффектов. Каждый, кому посчастливится побывать на шоу китайских акробатов, станет свидетелем переворота в мире цирковых представлений и революции в мире хореографии.

Место: Дворец спорта «Казакстан», ул. Кажымукана, 7.