

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 16 (645)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 16 (645), ЧЕТВЕРГ, 19 МАЯ 2016 Г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
НА ТЕМНОЙ
СТОРОНЕ
КАЗНЕТА

>>> [стр. 2]

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:
АЛМАТИНСКИЙ
ЗООПАРК КАК БОЛЬНОЙ
ОРГАНИЗМ

>>> [стр. 3]

ИНВЕСТИЦИИ:
ВАЛЮТНЫЙ
ОБЗОР

>>> [стр. 4]

ИНВЕСТИЦИИ:
ОБЗОР СЫРЬЕВОГО
РЫНКА

>>> [стр. 4]

* Бриф-новости

Систему госзакупок усложнили до профессии

Государство планирует начать обучение и сертификацию специалистов по госзакупкам. В Министерстве финансов РК считают, что это позволит решить проблему некомпетентности потенциальных поставщиков.

>>> [стр. 3]

Банковский сектор: первоквартальная дедолларизация

Совокупные активы банковского сектора по итогам 1 квартала 2016 года достигли 23,94 трлн тенге. За три месяца они увеличились на 0,67%. Однако их объем по сравнению с рекордным значением в январе, в феврале и в марте начал снижаться.

>>> [стр. 6]

e-Commerce: Время роста

Игроки рынка электронной коммерции надеются, что кризис заставит казахстанских потребителей обратить более пристальное внимание на покупки в режиме онлайн. В сфере электронной коммерции в свою очередь тоже произошла смена приоритетов. Еще пару лет назад казахстанцы охотнее всего покупали товары и услуги индустрии развлечений. Сегодня в почете товары для дома и образовательные сервисы.

>>> [стр. 7]

Кредит под 2% В день

Генеральный директор компании ID Finance, специализирующейся на онлайн-кредитовании, Борис Батин отметил, что Казахстан остается для компании самым большим рынком. Предметом дискуссий остается как раз то, почему именно казахстанский рынок оказался настолько восприимчив к новому продукту и, с другой стороны, привлекателен для прихода новых игроков.

>>> [стр. 8]

Генподрядчики реформы средней школы

Реформа

Переход на трехязычие казахстанской средней школы вышел на финишную прямую. По замыслу реформаторов, этим летом стартует массовое переобучение новой программе и обучению английскому языку учеников и преподавателей школ по всей стране. «Къ» выяснил, как и кого выбрали выполнять эту миссию.

Ербол КАЗИСТАЕВ

Приход нового министра образования **Ерлана Сагадиева** ознаменовал собой глобальную, в масштабах страны, реформу среднего образования. Особое внимание этому процессу дает та динамика, с которой чиновники начали ее реализацию. Главными ее ноу-хау станет переход на трехязычное обучение и обновленное содержание.

Не вдаваясь в содержание самих реформ, они однозначно приведут к бюджетным расходам. Ведь переход потребует масштабного обучения учителей и учеников английскому языку по всей стране, а также издание соответствующей образовательной и методической литературы.

Примечательно, что на вопрос «Къ» о том, в ходе каких процедур были определены те или иные обучающие иностранным языкам организации, в министерстве образования прямо заявили: «Подготовкой учителей будут заниматься те организации образования, которые наработали определенный (успешный и эффективный) опыт организации учебно-воспитательного процесса в рамках трехязычия» (пунктуация и стилистика сохранены. — прим. «Къ»).

Всего, по данным профильного министерства, переводом средней школы на новые рельсы займутся пять организаций: АОО «Назарбаев университет» (АО «НУ»), АОО «На-



Как поделили бюджетный «пирог» образовательной реформы — пока остается неизвестным

зарбаев интеллектуальные школы» (АО «НИШ»), НАО «Холдинг «Касипкор», АО «НЦПК «Орлеу» и МОФ Katev.

Наибольшая по масштабу работа предстоит АО «НИШ» совместно НЦПК «Орлеу». Им предстоит за летний сезон 2016 года подготовить порядка 69 тыс. учителей новой программе. В рамках реформы запланирован переход на новую образовательную программу для учеников 1–11 классов. Более того, отдельно АО «НИШ» будут организованы курсы по робототехнике для 2,5 тыс. учителей информатики.

По данным министерства юстиции РК, учредителем АО «НИШ» с 2011 года является ГУ «Канцелярия премьер-министра РК» (ранее принадлежало Министерству образования и науки). Президентом общества значится **Куляш Шамшидинова**, в разные годы занимавшая посты вице-министра образования (с 2002 по 2005 год) и генерального директора ННПОЦ «Бобек» (с 2005 по 2007 год). До «НИШ»

занимала должность председателя правления АО «Оркен».

Что касается НЦПК «Орлеу», то по данным минюста, количество учредителей в нем составляет 2000 (!), без поименного упоминания. По данным самого общества, председателем совета директоров с 2013 года является **Мурат Абиенов**. До этого он занимал пост вице-министра образования и науки РК (2012–2013 годы).

Помимо него в состав совета директоров входят председатель Комитета госимущества и приватизации Министерства финансов РК **Эдуард Утепов** и главный исполнительный директор Назарбаев университет Высшая школа образования — **Аида Сагинтаева**. Она также более известна как родная племянница первого вице-премьера Казахстана **Бахытжана Сагинтаева**.

Руководит данным АО **Гульнас Ахметова**, мать гендиректора РГП «Казаэронавигация» **Азата Бектурова**. Последний, к слову, женат на новоиспеченном замакима Астаны — **Мали-**

ке Бектуровой. Та, в свою очередь, на своем посту заменила недавно ушедшего внука президента **Нурали Алиева**, и приходится племянницей руководителю администрации президента **Нурлану Нигматулину**.

Второй «фронт» реформы будет направлен на изучение иностранного языка. Им, как отмечают в министерстве, займется фонд Katev. Предполагается, что он обучит летом текущего года в языковых лагерях 18 250 детей, 680 учителей-предметников по химии, физике, биологии из 84 областных спецшкол для одаренных детей, а также 800 учителей информатики.

Учредителем фонда значится **Аскар Джумадильдаев, Мехмет Артукарслан и Мехмет Емин Аккафа**. Аскар Джумадильдаев известен как ученый-математик и заслуженный деятель науки РК. Его родной брат, **Ануар Джумадильдаев**, ранее занимавший руководящие посты в фискальных ведомствах страны, ныне является председателем Комитета финконтроля

Министерства финансов РК. Директором фонда является **Дархан Оте**.

В рамках реформы следует упомянуть и роль АО «НУ», которое подготавливает 675 учителей-предметников (химия, физика, биология, информатика). Что войдет в программу перекачественности министерство образования не уточняет. Не исключено, что в учебную программу войдут уроки иностранного языка.

Учредителем АО «НУ», как и АО «НИШ», значится ГУ «Канцелярия премьер-министра РК». Возглавляет общество **Шигео Катсу**. В составе управляющего совета есть интересная позиция — главный юридический советник. Этот пост занимает **Ерден Кусаин**, ранее работавший в канцелярии премьер-министра **Карима Масимова**.

Закрывает когорту исполнителей образовательной реформы НАО «Холдинг «Касипкор». Он займется повышением квалификации 2,6 тыс. инженерно-педагогических кадров колледжей по новым модульным образовательным программам. Учредителем НАО является ГУ «Комитет госимущества и приватизации». Руководит обществом **Нургули Аршабеков** — доктор философских наук, профессор, ректор Павлодарского государственного педагогического института.

Говоря о подготовке к трехязычию, в министерстве образования также отметили, что соответствующие кадры готовятся 17 ВУЗами РК с 2012 года в 336 группах с охватом 3361 человек. Расходы по каждому направлению пока не известны.

На момент подготовки материала к печати Министерством образования не предоставило «Къ» ответы на соответствующие вопросы. Редакция осветит бюджетную сторону образовательной реформы по мере поступления информации.

Напомним, что в отечественных СМИ ранее упоминалось, что переход на трехязычное обучение средних школ страны на 2017–2018 годы обойдется в 1,4 трлн тенге. Источником большей части средств, а именно 1,15 трлн тенге, станет республиканский бюджет.

Глава Казкома не видит необходимости в докапитализации

Стратегия

В ходе презентации, посвященной будущему Казкоммерцбанка, председатель совета директоров и мажоритарный акционер банка Кенес Ракишев заявил об отсутствии планов отказываться от бренда «Казком». Хотя такая возможность обсуждалась. Несмотря на все изменения в банке, логотип останется прежним. Небольшие перемены могут быть связаны лишь с дизайном, который должен подчеркнуть амбиции, связанные с инновационным лидерством.

Николай ДРОЗД

Отвечая на вопрос «Къ» о том, скажется ли каким-либо образом снижение рейтингов на фондировании банка, г-н Ракишев отметил, что не видит каких-либо причин для изменений, поскольку: «Снижение рейтинга уже произошло, когда наш рейтинг, по-моему, месяца три назад, снизилось

агентство Fitch, сейчас это сделало S&P. Думаю, что мы уже максимально прошли темную полосу и перейдем к совершенно другой полосе и сконцентрируемся на том, чтобы искоренить все негативные вещи, которые были. Я лично сейчас на конференц-колл со всеми агентствами попытался объяснить им новую стратегию. Они заверили, что если тот план, который мы объявили — акцент на малый, средний бизнес и ритейл и уход от корпоратов, будет осуществлен, то, возможно, произойдет пересмотр наших рейтингов. Мы этим как раз и занимаемся».

Г-н Ракишев, отвечая на вопрос «Къ», отметил также, что не видит в настоящий момент каких-либо оснований для докапитализации банка, поскольку он «выполняет все нормативы». Если же такая потребность все же возникнет, он окажет поддержку как акционер. Ранее, комментируя финансовые результаты прошлого года, Казкоммерцбанк отметил, что в прошлом году банк сформировал провизию в размере 176,8 млрд тенге, что привело к убыткам по итогам года. Оценка банка: «Данное превентивное решение было принято по результатам проведенного в 2015 году стресс-тестирования ссудного портфеля банка. Эффективно оценивая ситуацию в эконо-

номике, мы более консервативно подошли к оценке будущих денежных потоков по отдельным займам Казкома». Таким образом, была сформирована определенная подушка безопасности.

Позже, общаясь с журналистами, г-н Ракишев выразил уверенность, что банк способен и формировать провизию, и зарабатывать деньги. Казком остается весьма ликвидным банком, его текущая ликвидность превышает \$2 млрд и банк, учитывая это, принял решение выкупить свои три ближайших к погашению еврооблигации. Объемы выкупа могли составлять от \$300 до 500 млн. Консультанты рекомендовали осуществить выкуп на \$300 млн, но банк решил потратить на демонстративный выкуп \$500 млн.

«Банки в ближайшие 10 лет должны измениться сильнее, чем за предыдущие 300», в ходе презентации эта мысль руководителя одной из крупнейших мировых консалтинговых компаний McKinsey воспроизведена неоднократно и г-ном Ракишевым, и председателем правления банка **Марком Хольцманом**. Банковский сектор должен или очень значительно измениться, или умереть. И изменения в Казкоме, возможно, должны сделать более ясной эту парадигму для всего банковского сектора.

стр. 9 >>>

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

НОВЫЙ РЕЙС
АЛМАТЫ – ТЕГЕРАН

Посетите неизведанный Иран с «Эйр Астаной». Рейсы будут выполняться 3 раза в неделю на авиалайнерах «Эмбраер-190» начиная с 30 июня.

air astana

airastana.com

Систему госзакупок усложнили до профессии



Минфин предлагает ввести в систему высшего образования профессию специалиста по госзакупке

Государство

Государство планирует начать обучение и сертификацию специалистов по госзакупкам. В Министерстве финансов РК считают, что это позволит решить проблему некомпетентности потенциальных поставщиков.

Ербол КАЗИСТАЕВ

По данным сайта государственных закупок РК, в реестре недобросовестных поставщиков зарегистрировано 7853 физических и юридических лиц. Это вдвое больше уровня 2013 года, когда их количество составляло 4408. В Министерстве финансов считают, что резкий рост недобросовестных поставщиков связан с некомпетентностью участников конкурса госзакупок.

«Сегодня во многих организациях и учреждениях над госзакупками работают местные бухгалтеры или директора, фактически занимаясь несвойственными им функциями. К тому же уровень различных семинаров и тренингов крайне низок. Вследствие своей некомпетентности поставщики совершают ошибки практически на всех уровнях выполнения госзаказа, что приводит к ухудшению уровня предоставления товаров и услуг, а также к неосвоению бюджета», — заявил **Сабит Ахметов**, директор департамента законодательства государственных закупок.

Сабит Ахметов заявил, что нужно требовать от потенциальных поставщиков наличия в штате специалиста по госзакупкам. Государство в свою очередь займется их обучением и сертификацией. «Для решения проблемы перед нами стоят следующие задачи: подготовка программы обучения, проработка формы сертификации специалистов и налаживание сотрудничества с иностранными организациями».

Руководитель консультационного совета электронных госзакупок международной юридической компании «Альба Групп» **Дилара Байканова** считает, что требование наличия специалиста по закупкам — идея хорошая, но нуждается в проработке.

«Во-первых, в более или менее крупных компаниях есть специалисты по госзакупкам. Позиция очень востребована. Его задачи — это поиск конкурсов госзакупа, своевременная подача заявки и дальнейшее сопровождение поставки товара. Но есть юридические лица, оказывающие именно услуги, где в штате всего два-три человека, и нанимать еще одного для них уже будет дорого. Выходит, какого бы качества они услуги ни оказывали, для них подобное требование уже вызывает сложность», — сообщил эксперт в беседе с «КЪ».

«Однако основные проблемы в сфере госзакупа представляют не только поставщики, но и заказчики, — прямо заявляет Дилара Байканова. — У нас в стране законодательство меняется очень часто, поэтому уследить за всеми нововведениями представляется сложной задачей. Да, специалист по госзакупкам решит данную проблему со стороны поставщика. Но за всеми изменениями не успевают и заказчики».

Эксперт связывает проблему некомпетентности с «банальной ленью». Потенциальные поставщики, продолжает она, не зная законодательства, правил участия в конкурсе и своих прав, подают заявки. И, несмотря на наличие информации об использовании, создают большие сложности в работе и себе, и заказчику, — сетует глава «Альба Групп».

С данным утверждением соглашались и в правительстве. По мнению Сабита Ахметова, многие нарушения порядка госзаказа связаны именно с незнанием законодательства.

«Дело в том, что участники конкурса в гонке за более дешевой сметой предлагают слишком низкие цены, которых фактически нет. Выигрывая конкурс и обнаруживая факт несоответствия цен, потенциальный по-

ставщик уклоняется от заключения договора», — констатирует он.

Более того, это одна из причин роста реестра недобросовестных поставщиков.

«В случае уклонения от заключения договора потенциальный поставщик автоматически вносится в реестр недобросовестных поставщиков», — подчеркивает представитель Минфина.

«Возможно, поэтому у представителей Министерства финансов бытует мнение, что тренинги и семинары по госзакупкам на низком уровне», — высказывает мнение г-жа Байканова.

Руководитель сектора по подотчетности, открытости и управлению Всемирного банка **Хиба Табуб** считает, что требование от потенциального поставщика наличия специалиста по госзакупкам — довольно смелый шаг.

«На самом деле проблема некомпетентности присуща не только Казахстану, но и всему миру. Нововведение в корне меняет систему госзакупа. Над этим предстоит много работы», — считает зарубежный эксперт.

Идею сертификации специалистов по госзакупкам поддержал также директор департамента по операционной политике и услугам Исламского банка развития **Анассе Аиссами**.

«Безусловно, те, кто занимается предоставлением услуг, работают над госзакупками, должны быть компетентны в данном вопросе. В госзакупках по всему миру крутятся большие деньги, и так будет всегда. Поэтому я считаю, что нужно данной специальности обучать в университете», — уверен г-н Аиссами.

Согласно данным Министерства финансов РК за 2015 год, общая сумма госзакупа составила \$9 млрд в которых приняло участие 19 тыс. поставщиков. Всего, по данным портала электронных госзакупок, в стране зарегистрировано около 240 тыс. поставщиков. Из них в реестре добросовестных значатся 70 тыс. физических и юридических лиц.

Алматинский зоопарк как большой организм

Общество

Текущее положение Алматинского зоопарка вызвало большой резонанс в СМИ и социальных сетях, в результате чего городской акимат был вынужден создать рабочую группу партии «Нур Отан». Как стало известно, за последние восемь лет финансирование Алматинского зоологического парка возросло более чем в 2 раза, с 161,4 до 336,8 млн тенге, в то время как количество видов животных уменьшилось в 1,5 раза.

Айгерим УРДАБАЕВА

В Алматинском городском филиале партии «Нур Отан» состоялось заседание рабочей группы с депутатами маслихата, членами общественного совета при акимате города Алматы, руководством зоологического парка, Социального фонда помощи Алматинскому зоопарку и других заинтересованных организаций.

По данным зоопарка города Алматы, в 2015 году фактическое финансирование государственного учреждения составило 591 млн тенге, где 310,3 млн тенге пришлось на городскую бюджет, а остальные 280,7 млн тенге — на собственный доход. На 2016 год планируется повысить финансирование на 13% из бюджета города Алматы, что составит 350 млн тенге. Собственный доход покажет прирост в 24,8% и также составит порядка 350 млн тенге. Директор Алматинского зоопарка **Канат Каримов** отметил, что на данный момент в зоологической коллекции находится 353 вида животных и 6 гибридов. Всего на территории зоопарка 5204 особи: 837 из них птицы, 325 — млекопитающие, 245 — беспозвоночные, 179 — пресмыкающиеся, 31 — земноводные, 3587 — рыбы. Спикер отметил, что за последние семь лет смертность снижена с 7 до 5,3%, тогда как в 2011 году она составляла 15,5%, а в 2015-м — 5,3%. Согласно статистике в 2015 году такие особи, как сервал, рысь туркестанская, бенгальский тигр и леопард дальневосточный, погибли на территории зоопарка. В текущем году скончалась тигрица Куралай.

Однако заместитель председателя Алматинского городского филиала партии «Нур Отан» **Станислав Канкуров** заявил, что рабочая группа в составе руководства городского филиала партии, депутатов маслихата и членов общественного совета города Алматы исследовала деятельность и проблемные вопросы государственного учреждения. В ходе изучения материала, представленного организациями, установлено следующее: финанси-



рование без учета доходной части в 2007 году составило 161,4 млн тенге, в 2012 году — 300 млн тенге, в 2016 году — 336,8 млн тенге. Из указанных данных видно, что за последние восемь лет финансирование возросло более чем в 2 раза, а количество видов животных уменьшилось в 1,5 раза. Тем не менее количество посетителей за последние пять лет осталось на неизменном уровне и составило более 470 тыс. в год, а доход возрос и составил за прошлый год 350 млн тенге. Следует отметить, что в лучшие годы количество посетителей доходило до миллиона.

Рабочая группа партии «Нур Отан» выявила ряд проблемных вопросов, из которых «слабая работа ветеринарной службы, нехватка специализированных препаратов для лечения заболеваний животных, отсутствие единой системы проведения инвентаризации, незавершенная работа по электронному учету животных».

На заседании депутат также акцентировал внимание на следующем вопросе: почему руководство Алматинского зоопарка до сих пор не нашло компетентного главного врача, а также уволило за последние полгода более 60 сотрудников зоопарка?

Станислав Канкуров отметил, что на счет Социального фонда помощи Алматинскому зоопарку, созданного в 2014 году, единственным учредителем которого является Раимбек Баталов, за 2015 год поступило 225 млн тенге безвозмездной спонсорской помощи. По представленным данным, расходы на содержание зоологического парка составили 69,4 млн тенге.

Рабочая группа заявила, что есть подозрения о том, что фонд нарушает нормы законодательства, в силу того что информация по финансовому отчету является недоступной. «Информация о целях

и суммах выплат по заявленным собственным средствам **Раимбека Баталова** в размере 50 млн тенге, потраченных на нужды зоопарка, полученными не полностью», — добавил Станислав Канкуров. В ответ бизнесмен Раимбек Баталов ответил, что он лично несет ответственность своей репутацией «за каждую копейку». «Ни у одного человека, кто перечислил деньги в фонд, нет замечаний», — парировал спикер. Согласно мастер-плану, который готовят специалисты фонда Раимбека Баталова, зоопарку принесет пользу переход на ГЧП (государственно-частное партнерство), с привлечением не только казахстанского финансирования, а также и иностранного. В целом команда бизнесмена нацелена на «проработку международного опыта». Спикер заявил, что модернизация зоологического парка обойдется в сумму около 100 млн евро.

Депутат маслихата **Ерлан Стамбеков** отметил, что на данном этапе также работает независимая группа профессионалов, разделенная на четыре группы: юристы, аудиторы, маркетологи и зоологи. В нее входят жители города Алматы с активной гражданской позицией, которые хотят в первую очередь улучшить условия для животных в зоологическом парке. Прецедентом такой группы послужил положительный опыт работы нескольких квалифицированных специалистов одной из аудиторских компаний Big 4, которые помогли наладить бизнес-процессы и перейти на акционерное управление Алматинской консерватории.

По итогам заседания было решено внести в протокол предложение о подписании меморандума между партией «Нур Отан», фондом, руководством зоопарка и другими, и далее изучать данный вопрос.

Алматинский зоологический парк

Алматинский зоологический парк был образован в ноябре 1937 года. В собственности государственного учреждения входит занимаемая территория общей площадью 21,5 га земли, подсобное хозяйство в поселке Байсерке общей площадью 89,8 га и сафари-парк в Илийском районе общей площадью 150 га земли. На территории зоопарка трудятся 273 человека.

Смагулов достраивает MEGA Silk Way в Астане

ТРЦ

Открытие торгово-развлекательного центра MEGA Silk Way, позиционируемого как «ворота» в ЭКСПО-2017, намечено на 15 декабря 2016 года. В настоящее время строительство завершено на 65%.

Анна РЕЗНИК

По словам президента Astana Group **Нурлана Смагулова**, строительство ведется в соответствии с графиком, сегодня на объекте задействовано более 70 единиц техники и порядка 1500 человек, из которых 75% — казахстанские сотрудники, а 25% составляют иностранные специалисты. К строительству объекта привлечено около 350 казахстанских компаний, включая производителей свай, бетона, пластиковых труб, электрокабеля, Общая площадь участка, отведенного под территорию комплекса, составляет 15 гектаров, площадь здания — 140 тыс. квадратных метров, коммерческая площадь — 74450 тыс. квадратных метров.

Новый торгово-развлекательный центр, по словам Нурлана Смагулова, обещает стать «городом в городе», и его центром, соответственно, станет «городская площадь» — трансформируемое пространство, на котором зимой будет располагаться каток площадью 800 квадратных метров, а летом будут проходить выставки, фестивали и показы мод. «Идею о том, чтобы наш торговый центр стал своего рода «воротами» в ЭКСПО, озвучил президент страны. Попадая в MEGA Silk Way, посетители пройдут по извивающимся, словно городским, торговым улицам. Это и есть Шелковый путь», — рассказал Нурлан Смагулов.



Что касается бизнес-составляющей, то 70% коммерческой площади MEGA Silk Way уже распределено между арендаторами, подтвердившими свое участие в проекте. В настоящее время ведется процесс подписания договоров. В числе постоянных партнеров сети, которые будут представлены в новом ТРЦ, — супермаркеты «Рамстор» и Macro Center, парк развлечений Narrylon, сеть кинотеатров Chaplin, сеть магазинов бытовой техники и электроники «Технодом», сеть семейных магазинов Marwin, группа компаний Inditex. В здании ТРЦ также разместятся салоны красоты, отделения банков, рестораны престижного питания и точки фастфуда. Большая часть арендаторов будет представлена казахстанскими ритейлерами, работающими по франшизе, либо представляющими собственный бизнес.

Также со слов Нурлана Смагулова, MEGA Silk Way обещает стать центром нового жилого района столицы: рядом ведется строительство новых жилых комплексов, в которых после окончания ЭКСПО поселятся жители Астаны, в непосредственной близости от ТРЦ пройдет линия ЛРТ, с помощью которого гости выставки смогут добраться из аэропорта до места

проведения ЭКСПО-2017. Кроме того, на территории жилых кварталов появятся детские сады, школы, академия хореографии, национальный музей, ледовый дворец и другие социальные-культурные объекты. Благодаря вводу в эксплуатацию ТРЦ MEGA Silk Way на рынке столицы будет создано более 2000 рабочих мест, а с учетом обслуживающих компаний — порядка 5000. Ежегодные налоговые отчисления в бюджет составят около 5 млрд тенге. Арендаторы и посетители MEGA Silk Way, как и других ТРЦ сети, получат доступ к новой программе лояльности MEGA Plus, которая позволит посетителям накапливать бонусы за покупки и расплачиваться ими, а арендаторам — звать своих покупателей в лицо и адресно информировать о предложениях, которые заинтересуют ту или иную категорию покупателей.

Сумма инвестиций в проект MEGA Silk Way превышает 71 млрд тенге, из которых 72% (51 млрд тенге) — заемные средства, а 28% (20 млрд тенге) — собственные средства компании. Генподрядчиком проекта выступает АО Renaissance Construction, главным архитектором — компания Charman Taylor (Великобритания).

flyqazaq.com

Қолайлы рейстерді орындаңыз: Совершайте удобные перелеты:

- ➔ Алматы – Семей
- ➔ Алматы – Қызылорда
- ➔ Алматы – Қостанай

(аптасына 2 мәрте/ 2 раза в неделю)

Билеттерді flyqazaq.com сайтынан, әуекомпанияның сату орталығының телефоны +7 (727) 356 14 14, Otrar Travel қызмет көрсетуші агенттігі немесе қала агенттіктерінен брондауға болады.

Забронировать билеты можно на сайте flyqazaq.com, в офисе продаж по телефону +7 (727) 356 14 14, а также в обслуживающем агентстве Otrar Travel, либо в агентствах города.

Генри ВАЙС

советник совместного проекта ПРООН, ЕЭК и ЕС

Генри Вайс родился 24 октября 1956 года в Германии. Магистр геологии.

Является техническим советником совместного проекта ЕС/ПРООН/ЕЭК ООН «Поддержка перехода Казахстана к модели зеле-

ной экономики», а также заместителем исполнительного директора регионального экологического центра Центральной Азии (РЭЦА).

Свой профессиональный путь начал в программе ООН по окружающей среде (ЮНЕП).

За свою 33-летнюю карьеру Генри Вайс проработал в таких организациях как Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ), Федеральное министерство Германии по вопросам окружающей среды, университет «Земля» (Коста-Рика), а также в консультативной группе по международным сельскохозяйственным исследованиям.

«С помощью наших проектов в зеленой экономике мы хотим показать рентабельность таких инвестиций частным сектором»

Казахстан намерен к 2050 году на 50% перейти на зеленую экономику. В преддверии Астанинского экономического форума (АЭФ-2016), столицу Казахстана посетил технический советник совместного проекта ПРООН, ЕЭК и ЕС Генри Вайс. В эксклюзивном интервью «Къ» он рассказал о ходе реализации проекта «Поддержка перехода Казахстана к модели зеленой экономики».

Ербол КАЗИСТАЕВ

— Зеленая экономика — достаточно широкий термин. На что направлен курируемый Вами проект в Казахстане?

— Спасибо за вопрос. Позвольте еще раз представиться, меня зовут Генри Вайс. На данный момент являюсь заместителем директора Регионального экологического центра Центральной Азии (РЭЦА) и главным техническим советником проекта «Поддержка Казахстана по переходу к модели зеленой экономики».

В Казахстане я работаю уже 6 лет. До этого работал с международными организациями, такими как Программа развития ООН (ПРООН) по окружающей среде (ЮНЕП) и Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ). Казахстан внедряет интересные концепции по переходу к зеленой экономике. Здесь есть конкретные шаги. К примеру, «100 конкретных шагов» направлены на диверсификацию экономики. Есть концепция по переходу к зеленой экономике, инициатива «Зеленый мост».

Говоря конкретно про проект перехода к зеленой экономике, то его цель — оказать содействие во внедрении и демонстрации практических знаний и примеров в водном секторе. Евросоюз (ЕС), спонсирующий данный проект, изъявил желание сфокусировать внимание на водных ресурсах Казахстана.

Сам проект реализуется ПРООН при содействии Комитета водных ресурсов Министерства сельского хозяйства и Европейской экономической комиссии ООН. Проект вбирает в себя два ключевых аспекта: внедрение практических технологий и законодательные институты. При этом главную роль в реализации проекта будут играть гражданское общество и бизнес.

— Вы затронули тему практических технологий в сфере водосбережения. Есть ли конкретные примеры и не могли бы рассказать о них подробнее?

— Сам Проект стартовал летом 2015 года и рассчитан до середины 2018 года. Бюджет проекта составляет 7 млн евро, из которых 70% будет выделено на конкретные пилотные проекты. В прошлом году стартовала грантовая программа, на которую было выделено 600 тыс. евро. Было подано 82 заявки, из которых мы выбрали 14 наиболее интересных проектов от НПО Казахстана. Они охватывают восемь регионов страны. Основной целью проекта является именно возможность их масштабирования. В случае успеха, Комитет по водным ресурсам сможет тиражировать дан-



Генри Вайс считает, что в зеленую экономику нужно активнее вовлекать гражданское общество и бизнесменов

ные идеи в рамках своих программ и государственного социального заказа во всех регионах Казахстана.

— Какие проекты получили грантовое финансирование, и в каких частях страны будет идти реализация?

— Все эти 14 проектов условно можно поделить на несколько блоков. Во-первых, это проекты в сфере коммунального хозяйства. Их реализация будет идти в Акмолинской, Кызылординской и Мангыстауской областях. В рамках этого направления будут продемонстрированы современные технологии по обеспечению населения качественной питьевой водой на примере социальных объектов. Будут использоваться такие технологии, как сенсорные краны, мембранные фильтры, современные счетчики воды, системы накопления и подачи холодной воды и так далее.

Вторая группа проектов направлена на водосберегающие технологии в сельскохозяйственной практике. Такие проекты будут воплощаться в Акмолинской, Карагандинской, Костанайской и Южно-Казахстанской областях. Здесь будут продемонстрированы наглядные примеры использования технологии орошения, сбора дождевой воды, и энергоэффективных теплиц. Кроме того, на демонстрационных участках будут установлены снегозадерживающие конструкции.

Третья группа проектов затрагивает вопросы водопользования и возобновляемой энергетики. В разрезе страны их реализация пройдет в Акмолинской, Карагандинской, Костанайской и Южно-Казахстанской областях. Будут продемонстрированы технологии с использованием солнечных водонагревателей, восстановленные родников, водоподача подземной

воды, замкнутое водоснабжение, водоочистительные системы, оценка качества и состава воды.

— Вы описали грантовые проекты. На какие цели пойдут оставшиеся 70% средств?

— Да, Вы верно заметили. Есть четыре основных пилотных проекта. Первый разработан для Алматинской области в части водоотведения. Он касается применения концепций «зеленого развития» в процессе строительства канализационных систем в сельских районах. Здесь речь идет о строительстве системы забор дренажной воды, которая будет осуществляться с использованием «зеленой инфраструктуры». На сегодня это наиболее безопасный, с точки зрения экологии, и рентабельный, с финансовой стороны, проект. Он не требует специального оборудования для техобслуживания, недоступного в сельских районах. Реализация проекта будет идти в селе Акви в Енбекшиказахском районе.

Второй проект располагается в Актюбинской области. Мы хотим установить автоматизированную систему контрольно-измерительных приборов. Речь идет о датчиках, оповещающих о текущем уровне воды в водохранилищах. Это поможет заблаговременно предотвратить ЧС в городе. Это что касается Актюбинского водохранилища.

Также параллельно будет идти реализация проекта по строительству малой гидроэлектростанции (ГЭС) в Каргалинском водохранилище, которая располагается в горной местности. В рамках пилота планируется построить вокруг водохранилища торговое-рыбное хозяйство, тепличное хозяйство, а также объекты туристической инфраструктуры. Причем

электроснабжение будет идти за счет этой ГЭС. По итогам проекта будет разработано технико-экономическое обоснование для инвестиций.

Третий проект будет реализован в Астане. Мы планируем построить тепличный комплекс с применением новейших водосберегающих технологий и систем отопления, работающих с помощью возобновляемых источников энергии. Данный пилотный проект станет наглядным примером развития сельского хозяйства в городских условиях, позволяющего производить экологически чистые продукты по конкурентоспособным ценам круглый год. И что самое важное, в условиях сурового северного климата.

Последний проект будет реализован в Кызылординской области. Сама местность очень засушливая, где наблюдается острая нехватка источников воды для выращивания кормовых культур. Здесь мы хотим показать все достоинства технологии оазисного орошения в засушливых и полусушливых зонах.

— Вы много проработали в различных международных организациях в части реализации проектов по защите окружающей среды. При этом последние 6 лет живете в Казахстане. На Ваш взгляд, на каком уровне находится Казахстан в плане внедрения и освоения альтернативных источников энергии в сравнении с развитыми странами?

— Казахстан начал работу по переходу на зеленую экономику законодательно и концептуально еще 5–6 лет назад. Сегодня нужно полученные знания реализовать на практике. Знания у страны огромный, это и климатические условия, и большое количество образованных людей.

— Будет ли Казахстан присоединяться к протоколу по проблемам воды и здоровья к Конвенции по охране и использованию трансграничных водотоков и международных озер? Если да, то известна ли дата? И какие работы нужно провести Казахстану для вступления?

— Нужно разделять протокол по проблемам воды и конвенцию. Протокол сфокусирован именно на качестве питьевой воды и водных отходах. Ответственным за реализацию данного протокола в Казахстане является Комитет по защите прав потребителей Министерства национальной экономики и Европейская экономическая комиссия ООН. Они создали рабочую группу, первая встреча прошла в феврале этого года. В нее вошли представители министерств национальной экономики, здравоохранения и сельского хозяйства. Перед ними стояли две задачи: подготовка отчета по текущей ситуации и рекомендациям, как ее можно улучшить на законодательном уровне. Я очень надеюсь, что ратификация данного договора произойдет до 2018 года.

— Есть ли проекты или идеи для решения проблем высыхания Аральского моря и Балхаша?

— Необходимо понимать, что когда мы говорим о Балхаше или Аральском море, тут налицо две разные ситуации. Надо смотреть институциональную основу и технологию, нужно усиливать присутствие таких международных организаций как РЭЦА и Международный фонд сохранения Арала.

В случае с озером Балхаш, нужно решать проблемы с Китаем, тогда как Аральского моря — с Узбекистаном и Таджикистаном. Главный вопрос — эффективное управление водными ресурсами между странами. Сейчас большое количество воды уходит на орошение полей как в Казахстане так и у соседей. Поэтому очень важно, чтобы использование водных ресурсов было согласованным и эффективным.

— Вы говорили о том, какой потенциал у Казахстана для внедрения зеленой экономики. Какие барьеры сейчас есть на пути к зеленой экономике?

— Первое, это гарантии инвестиций в возобновляемые источники энергии (ВИЭ). Нужно поднимать данный вопрос, поскольку это ключевой момент. Второе, это практика. Правительство Казахстана уже создало условия для внедрения зеленой экономики. Теперь в это нужно вовлечь бизнесменов и гражданское общество. И с помощью наших проектов мы хотим показать рентабельность таких инвестиций частным сектором.

Этот вопрос мы хотим поднять на предстоящем Астанинском экономическом форуме (АЭФ-2016, пройдет 25–26 мая текущего года — прим. «Къ»). На сегодня Казахстан очень сильно зависит от экспорта сырья и шаг в сторону «зеленой экономики» очень важен для страны. Причем опыт Казахстана будет полезен не только вам, но и другим странам.

— Первыми из семи ключевых направлений развития зеленой экономики в Казахстане является внедрение альтернативных источников энергии. Какие именно, по Вашему мнению, самые выгодные для Казахстана?

— Это зависит от того, где вы находитесь. Если где-то много ветра, то ветровая энергетика более выгодна. Нет единой программы для всех, климат в Казахстане разнообразный.

— Внедрение ВИЭ — довольно затратная инициатива. К тому же, по прогнозам экспертов, в обозримом будущем уголь и дальше будет играть ведущую роль в энергобалансе. Учитывая эти факторы, какой Вам видится перспектива инвестиций в зеленую экономику?

— В прошлом люди думали, что если цена на уголь снижается, то инвестирование в ВИЭ тоже снижается, так как нет необходимости вкладывать средства. Но в 2015 году мы стали свидетелями того, что цены на сырье упали, однако инвестирование в ВИЭ сильно выросло.

У нас, в Германии, осталось только одно действующее месторождение угля. Правительство ФРГ решило до 2018 года отказаться от шахтовой добычи угля. К примеру, в США одна из крупнейших компаний-производителей угля обанкротилась. Если смотреть реалистично, то какое-то время будет микс в использовании традиционной энергетики и ВИЭ. Надеюсь, Казахстан подпишет Парижское соглашение. В таком случае ВИЭ в стране будет больше.

— Какие перспективы Вы видите в инициативе «Зеленый мост»? В чем ее слабые места?

— Инициатива «Зеленый мост» имеет международное признание. Она начала свою работу в 2012 году на конференции «Рио+20». Очень важно смотреть на ограничивающие факторы, такие как возможности для инвестирования. Поясню: потенциал у Казахстана огромный, большое количество солнца и ветра. В мире цены на энергетику очень снизились. Сейчас нет разницы по цене между использованием ветровой энергетики и угольной или газовой энергетики. Что нужно сделать в Казахстане? Поскольку зеленый бизнес окупает себя в течение как минимум 5–6 лет, для бизнесмена нужны гарантии, что через несколько лет он получит прибыль с его вложений в ВИЭ. Думаю, все упирается в решение этого вопроса.

— Вы отметили, что в рамках Проекта перехода экономики Казахстана к модели зеленой экономики, основной акцент будет сделан на рациональном использовании водных ресурсов. Сейчас в Казахстане приостановили торговлю на выбросы парниковых газов до 2018 года. Будет ли решаться данный вопрос в рамках Вашего проекта?

— В части приостановления торгов выбросами отмечу, что это было решение правительства Казахстана. Мы ничего тут не будем делать. Изменение климата и вода очень сильно взаимосвязаны между собой. Я сам гидрогеолог и знаю, что в Казахстане много водных ресурсов. Вопрос в том, как мы управляем этими водными ресурсами в целом. Я сам находился в Париже во время обсуждения парижского соглашения, это была очень эмоциональная сессия: люди кричали, обнимались, аплодировали. Договор ратифицировали 15 стран, все они имеют самое большое количество выбросов парникового газа. Казахстан имеет один из самых больших коэффициентов выброса парникового газа на душу населения, поэтому было бы хорошо, если бы Казахстан тоже ратифицировал договор по уменьшению выбросов парникового газа.

— Из всех проектов, в реализации которых Вам приходилось участвовать, какой считаете наиболее интересным и перспективным?

— У нас есть замечательный пример в Астане. Здесь будут построены теплицы, для обогрева которых будет использована угольная электростанция. То есть не нужно будет заниматься обогревом теплицы, к кому же будут использованы новые технологии ирригации. Думаю, через два года мы сможем провести интервью уже в новой теплице.

«Зеленый мост»

Инициатива VI Министерской конференции по окружающей среде и развитию в Азиатско-Тихоокеанском регионе, проходившая в Астане, имеет Стратегию и конкретные временные рамки — десятилетний процесс реализации Программы партнерства. В соответствии с ним разработан Стратегический План развития РК до 2020 года. [8]. Программа включает краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные задачи. В краткосрочной перспективе (в течение 2-х лет, 2011–2012 гг.) намечено было осуществить сбор лучшего опыта, анализ, разработку и внедрение пилотных проектов, механизмов реализации, предложений по увеличению соотношения «зеленых» инвестиций к «коричневым» инвестициям в странах Европы, Азии и Тихого океана. В Казахстане для осуществления Программы партнерства Министерством охраны окружающей среды РК создан офис «Зеленый мост». Перспективы данной программы обсуждались на 7-й Общеευропейской конференции министров «Окружающая среда для Европы» (г. Астана, 21–23 сентября 2011 года) и в ходе подготовительных встреч на Всемирном саммите по устойчивому развитию (г. Рио-де-Жанейро, 2012 год).

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

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

ПОДПИСКА 2016

ТЕНДЕНЦИИ

Банковский сектор: первоквартальная дедолларизация

Исследование

Совокупные активы банковского сектора по итогам 1 квартала 2016 года достигли 23,94 трлн тенге. За три месяца они увеличились на 0,67%. Однако их объем по сравнению с рекордным значением в январе, в феврале и в марте начали снижаться.

Арайлым АУЛЫБЕКОВА

Эксперты, опрошенные «Къ», причиной этому видят укрепление национальной валюты. В феврале и марте 2016 года снижение курса USD привело к уменьшению активов банковского сектора в целом, так как доля валютных средств клиентов остается все еще значительной — 70%, это уровень долларизации депозитов по состоянию на 1 февраля 2016 года, согласно данным S&P — прокомментировали данный факт в «Bank RBK». Динамика учетного курса USD в первом квартале выглядела следующим образом: на 01.02.16 — 360,45 тенге, на 01.03.16 — 347,96 тенге, на 01.04.16 — 342,49 тенге.

Аналогичного мнения придерживаются и в «АТФБанк»: «На активы банковского сектора существенное влияние оказывает динамика курса тенге к доллару США, которая после пиковых уровней в конце января 2016 года показывает последовательное укрепление национальной валюты, вызывая снижение объемов валютных активов и обязательств».

Так, тройка самых крупных банков РК с начала года осталась неизменной. Список по-прежнему возглав-



Эффективность банковского сектора остается на уровнях 2015 года

ляет «Казкоммерцбанк» с активами в размере 5,12 трлн тенге, что за квартал увеличилось на 69,59 млрд тенге. Доля банка в секторе выросла до 21,24%. На втором месте расположился «Народный Банк Казахстана», активы которого составляют 4,01 трлн тенге. За анализируемый период активы банка сократились

на 44,95 млрд тенге, а доля в секторе составила 16,74%. «Цеснабанк» замыкает тройку лидеров с объемом активов в 2,01 трлн тенге. К тому же, банк нарастил активы на 69,58 млрд тенге и еще больше увеличил разрыв с ближайшим конкурентом.

Лидером среди тех банков, которым удалось нарастить объем своих

активов, стал «АТФБанк». Активы банка в абсолютном значении выросли на 94,18 млрд тенге и достигли 1,30 трлн тенге. По комментарию представителей банка, основным драйвером роста активов стало увеличение вкладов юридических лиц и соответствующий рост ликвидных средств.

Активы «Ситибанк Казахстан» выросли на 78,04 млрд тенге — до 517,33 млрд тенге.

«Bank RBK» занимает третью строчку по объему роста активов. Так, они выросли на 77,49 млрд тенге — до 954,34 млрд тенге.

За три месяца 2016 года банкам удалось заработать 95,89 млрд тенге, что на 25,63% больше по сравнению с первым кварталом 2015 года (76,33 млрд тенге). Наибольшую прибыль показала за 1 квартал текущего года компания «Казкоммерцбанк». Чистая прибыль банка составила 31,66 млрд тенге, что вдвое превышает результаты ближайшего конкурента. Прибыль «Народного Банка Казахстана» сложилась в размере 15,09 млрд тенге. Тройку лидеров по генерированию прибыли замыкает «Ситибанк Казахстан», которому за 1 квартал удалось заработать 7,98 млрд тенге.

Средняя эффективность использования активов банковского сектора РК по итогам 1 квартала составила 1,6%. Наибольшую эффективность с коэффициентом 9,3% показал «АЛЬФА-БАНК». Несмотря на то, что средний объем активов банка составил 318,32 млрд тенге (16 место по величине), банк заработал 7,43 млрд тенге — это пятый результат по сектору. Второе место по качеству управления своими активами показал «Банк Хоум Кредит», с коэффициентом ROA в 7,7%. Средний объем активов банка обозначился в размере 114,68 млрд тенге, в то время когда прибыль составила 2,20 млрд тенге.

По комментарию **Жужанна Хевеши**, директора департамента рисков и члена Правления Банка Хоум Кредит, увеличение прибыли по сравнению с аналогичным периодом прошлого года достигнуто благодаря улучшению качества кредитного портфеля. Так, убытки от обесценения активов меньше в 2,6 раза и составили 1,546 млрд тенге. Третью строчку замыкает RBS (Kazakhstan), с ROA в 7,5%. Со средним объемом активов за анализируемый период в 37,70 млрд тенге (30 по величине), банк сумел заработать 702,29 млн тенге.

Также за квартал вырос общий объем ссудного портфеля, который равняется 15,62 трлн тенге. С начала года абсолютный прирост составил 65,54 млрд тенге. Рост показателя в секторе, в основном, обусловлен увеличением ссудного портфеля «Казкоммерцбанка» на 50,54 млрд тенге, с 3,97 трлн тенге в начале года до 4,02 трлн тенге по итогам первого квартала.

Заметно нарастить ссудный портфель удалось и Altyn Bank, с 83,87 млрд тенге до 122,41 млрд тенге, абсолютный прирост — 38,54 млрд тенге.

Из-за ухудшения финансового состояния физических и юридических лиц, после ослабления национальной валюты, банкам все тяжелее удерживать допустимый уровень NPL, установленный регулятором. Так, токсичные кредиты «НБ Пакистана» в Казахстане достигли 33,13%, что ухудшилось с 27,5% в начале года. Доля токсичных кредитов в «Банке ВТБ» достигла 16,51%. В банке прокомментировали, что на ситуацию повлияли макроэкономические показатели, снижение потребительского спроса и темпов деловой активности. Также в тройку лидеров с долей просроченных кредитов вошел «Казинвестбанк», с долей токсичных кредитов в 13,68%. Стоит

отметить, что на начало анализируемого периода доля токсичных кредитов занимала 11,79% от всех, выданных банком, кредитов.

Среди тех банков, у которых в 1 квартале наблюдается снижение объема проблемных кредитов, отметили «Банк ЦентрКредит». За анализируемый период банк сократил объем токсичных кредитов на 45,01 млрд тенге, до 94,97 млрд тенге. Напомним, что на начало года уровень NPL в банке составлял 14,22% от всех кредитов. По итогам 1 квартала их доля снизилась до 10,24%. Согласно данным пресс-службы банка, в настоящее время «Банк ЦентрКредит» проводит активную работу по снижению объемов проблемных займов. Банком проводятся реструктуризация и рефинансирование займов, которые проводятся как по программам самого банка, так и по «Государственной программе рефинансирования ипотечных жилищных/ипотечных займов». Также пользуются методом досудебного, судебного взыскания и списывания безнадежных задолженностей, но озвучить фактические цифры банк отказался, ссылаясь на конфиденциальность.

На втором месте по снижению объемов токсичных кредитов расположился AsiaCredit Bank. Объем NPL в 1 квартале 2016 года сократился на 9,47 млрд тенге до 11,2 млрд тенге. О сокращении размеров проблемных кредитов прокомментировали в пресс-службе банка: «Инструменты, используемые БВУ при работе с проблемным портфелем, достаточно стандартные — это отсрочки, реструктуризации задолженности, реализация и принятие на баланс залогового имущества. Выбор конкретных инструментов воздействия определяется множеством факторов, среди которых на первом месте стоит готовность заемщика к дальнейшему обслуживанию займа, т.е. стратегия работы с проблемным займом во многом определяется конструктивностью позиции заемщика. В последнее время среди крупных заемщиков таковых становится все больше, и нам удалось существенно улучшить показатели проблемности портфеля. Вполне возможно, что улучшение финансового состояния заемщиков, выражающееся в возобновлении текущих платежей и частичных погашений по займам, связано со стабилизацией/укреплением курса национальной валюты и конвертацией имевшихся валютных накоплений клиентов в тенговые остатки».

Объем проблемных кредитов в «Банке Хоум Кредит» сократился на 1,34 млрд тенге — до 8,33 млрд тенге. Так, их доля от всех выданных банком кредитов составила 8,83%, в то время, когда на начало года они занимали долю в 9,25%. По словам Жужанна Хевеши, последние улучшения в качестве портфеля достигнуты, в основном, за счет продолжительной оптимизации стратегии принятия решения по кредитованию, благодаря чему одобренные стали даже более точными в принятии решения в предоставлении займа, а процессы взыскания безнадежных долгов, особенно в судебном порядке, стали более эффективными. К тому же, в банке считают, что в текущей экономической непростой ситуации, более четко просматривается тенденция увеличения ответственности за принятие решения о кредитовании на стороне клиента. Люди становятся более финансово грамотными и ответственными и, как следствие, более осторожными в решении взять кредит и дисциплинированно его выплачивать, что также оказывает положительное влияние на снижение объемов проблемных кредитов.

По итогам 1 квартала 2016 года совокупный объем вкладов физических лиц в банках страны составил 6,94 трлн тенге, что на 0,82% больше по сравнению с началом текущего года. При этом рост наблюдается у 16 банков из функционирующих 35, у остальных 19 банков было снижение вкладов населения.

Больше остальных увеличили вклады удалось «Народному Банку Казахстана» на 47,58 млрд тенге — до 1,47 трлн тенге. «Цеснабанк» с начала года дополнительно привлек 32,14 млрд тенге у населения и увеличил вклады до 537,27 млрд тенге. На 21,74 млрд тенге выросли вклады физлиц в «Жилстройсбербанке Казахстана».

По комментариям представителей банка рост вкладов с 299,34 млрд тенге на начало года до 321,09 млрд тенге по итогам 1 квартала 2016 года обусловлен несколькими факторами. Во-первых, увеличением спроса на продукты банка и ростом клиентской базы. Так, за 1 квартал 2016 года было привлечено 45 449 новых клиентов. Во-вторых, сохранением клиентской базы ввиду планируемой выплаты компенсации по вкладам в жилищные строительные сбережения, в связи с переходом к режиму свободно плавающего обменного курса. Выплата компенсации осуществляется за счет бюджетных средств — 36,9 млрд тенге и собственных средств банка — 24 млрд тенге. В-третьих, поступлением ежегодной премии государства согласно Закону РК о жилищных строительных сбережениях.

Уменьшение вкладов физических лиц в абсолютном значении наблюдается у «Банка ЦентрКредит» — на 34,70 млрд тенге, до 512,21 млрд тенге. По сообщению самого банка, с 2015 года «Банк ЦентрКредит» начал проводить политику по увеличению вкладов физических и юридических лиц в тенге. Таким образом, с начала 2016 года банк увеличил депозиты физических лиц в тенге на 28%. При этом, у банка действительно произошел отток вкладов физических лиц в доллар США. Это объясняется как проведением конвертации вкладов физических лиц из валюты в тенге, так и переходом в другие банки, предлагающие более высокие ставки по вкладам в валюте. Снижение вкладов в валюте является для банка предсказуемым и намеренным, в связи с продолжающейся политикой банка по дедолларизации структуры пассивов.

На втором месте расположился KASPI BANK с сокращением вкладов на 28,09 млрд тенге — до 620,81 млрд тенге. По сообщению пресс-службы банка, в связи с уменьшением Казакстанским фондом гарантирования депозитов ставок по валютным депозитам до 2%, вкладчики с депозитами более \$5 млн предпочли инвестировать свои средства в другие инструменты с более высокой доходностью.

Тройку замыкает «Казкоммерцбанк», снижение составило 25,19 млрд тенге.

По сравнению с вкладами физических лиц, вклады юридических лиц росли более высокими темпами. Так, за квартал они увеличились с 8,72 трлн тенге в начале года на 3,719% — до 9,04 трлн тенге.

Тройка банков, наиболее увеличивших вклады юридических лиц за анализируемый период, представлена «АТФБанком», «Казкоммерцбанком» и «Цеснабанком». Вклады юридических лиц в названных банках увеличились на 130,33 млрд тенге, 102,98 млрд тенге и 99,16 млрд тенге соответственно. По словам представителей «АТФБанка», увеличение вкладов юридических лиц в банке произошло за счет сегмента крупных корпоративных клиентов.

Наибольший отток вкладов юридических лиц зафиксирован в «Народном Банке Казахстана». Вклады юридических лиц в банке сократились на 79,05 млрд тенге, но тем не менее он остался вторым по данному параметру среди банков, с размером вкладов в 1,21 трлн тенге.

Снижение вкладов юрлиц в 61,72 млрд тенге наблюдается у «Сбербанка». Как сообщили в пресс-службе ДБ АО «Сбербанк», снижение привлеченных средств юридических лиц обусловлено плановым закрытием вкладов крупных корпоративных клиентов в иностранной валюте. При этом ликвидная позиция Сбербанка в иностранной валюте сохраняется на достаточно высоком уровне. В 1 квартале 2016 Сбербанк снизил ставки вознаграждения по привлеченным средствам юридических лиц в иностранной валюте для снижения зависимости банка от валютных вкладов и поддержания курса на дедолларизацию экономики Казахстана. «Объемы привлеченных средств в иностранной валюте напрямую зависят от кредитования. Целевыми клиентами с точки зрения кредитования юридических лиц в иностранной валюте являются клиенты с экспортной выручкой, размеры которой падают в связи с низкими ценами на основные экспортные товары. Соответственно, большой потребности в кредитовании и привлечении средств в иностранной валюте у банка нет», — добавили представители банка.

В «Казинвестбанке» сокращение объемов вкладов юридических лиц составило 30,0 млрд тенге. Вклады юридических лиц в банке в начале года равнялись 117,13 млрд тенге, а по итогам 1 квартала обозначились в размере 87,14 млрд тенге.

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РК ПО ИТОГАМ 1 КВАРТАЛА 2016 Г.

по сост. на
01.04.2016

СОВОКУПНЫЕ АКТИВЫ

23,94
трлн

0,67%

по сост. на
01.01.2016

23,78
трлн



СОВОКУПНАЯ ПРИБЫЛЬ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

1 квартал 2016 г

95,89
млрд



ССУДНЫЙ ПОРТФЕЛЬ

15,62
трлн

0,42%

15,55
трлн

ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ ССУДНОГО ПОРТФЕЛЯ (млрд)

Ранг	Банк	01.01.2016	01.04.2016	абс. рост	рост
1	Kazkommercbank	3 972,12	4 022,66	50,54 млрд	1,27%
2	AltyN Bank	83,87	122,41	38,54 млрд	45,95%
3	Citibank	232,63	270,80	38,17 млрд	16,41%

КРЕДИТЫ С ПРОСРОЧКОЙ ПЛАТЕЖЕЙ СВЫШЕ 90 ДНЕЙ

1,31 трлн

5,51%

1,24 трлн

ЛИДЕРЫ ПО ДОЛЕ ТОКСИЧНЫХ КРЕДИТОВ

1	1,47 млрд	33,13%
2	16,13 млрд	16,51%
3	14,07 млрд	13,68%

ЛИДЕРЫ ПО СНИЖЕНИЮ ОБЪЕМОВ ТОКСИЧНЫХ КРЕДИТОВ

1	-45,01 млрд	94,97 млрд
2	-9,47 млрд	11,32 млрд
3	-1,34 млрд	8,33 млрд

ВКЛАДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

6,94 трлн

0,82%

6,89 трлн



ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

9,04 трлн

3,71%

8,72 трлн



Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 16 (645), ЧЕТВЕРГ, 19 МАЯ 2016 г.

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ОТЧИТАЛИСЬ
ЗА НАЦФОНД

>>> [стр. 8]

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ДЕНЬГИ НАЦФОНДА И ЕНП
ОСТАЮТСЯ В ЦЕНТРЕ
ВНИМАНИЯ

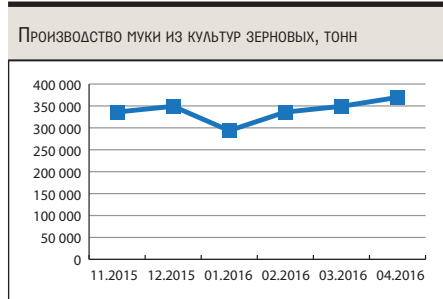
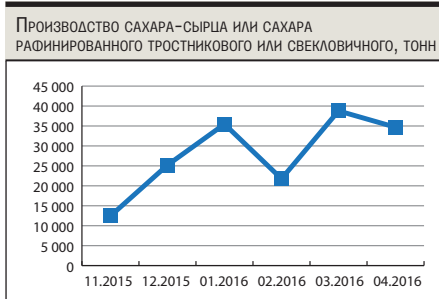
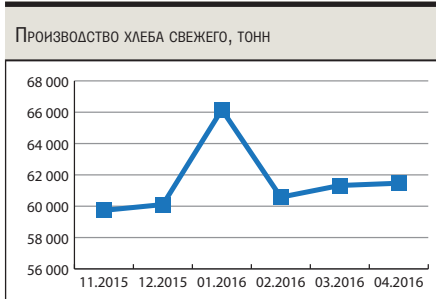
>>> [стр. 9]

ИНДУСТРИЯ:
ВИЭШНАЯ
ДОЛЯ

>>> [стр. 10]

СВОЙ БИЗНЕС:
CARSHARING:
АВТО НА ЧАС

>>> [стр. 11]



е-Commerce: время роста



На рынке электронной коммерции заметен рост спроса на услуги образования, которые вошли в ТОП-5 по частоте покупок

Онлайн-ритейл

Игроки рынка электронной коммерции надеются, что кризис заставит казахстанских потребителей обратить более пристальное внимание на покупки в режиме онлайн. В сфере электронной коммерции в свою очередь тоже произошла смена приоритетов. Еще пару лет назад казахстанцы охотнее всего покупали товары и услуги индустрии развлечений. Сегодня в почете товары для дома и образовательные сервисы.

Ирина ТРОФИМОВА

«В России и Украине наблюдался тот же тренд, что имеет место в Казахстане сегодня: в кризисный период люди начинают экономить и обращают внимание на интернет-ресурсы, более активно изучают скидки сервисы. Одна из задач АКИБ заключается в том, чтобы люди переходили из офлайна в онлайн», — прокомментировал президент Ассоциации казахстанского интернет-бизнеса (АКИБ) Константин Горожанкин. В последние годы привлечение онлайн-покупателей к механизмам интернет-коммерции шло успешно. В то же время, отметил эксперт, произошло некое насыщение рынка с точки зрения клиентской базы, рост по новым пользователям оказался меньше, чем по сумме чека. То есть люди, которые пришли в интернет, начали покупать там больше.

По словам управляющего партнера холдинга Chosofamily Рамиля Мухоряпова, по итогам прошлого года рост компании в тенге составил 69%, до оборота в 6,2 млрд тенге. Это, считает предприниматель, свидетельствует о готовности казахстанской аудитории делать покупки в интернете. «Сегодня мы оцениваем ситуацию на рынке оптимистично, хотя после девальвации были переживания. В некоторых секторах, где работает холдинг, продажи stagnировали, но падения не наблюдалось ни на одном направлении. При этом в тех же секторах у офлайн-игроков отмечено падение на 30–50%. Отдельные наши проекты выросли почти на 70%, а локомотивы группы Chocotravel и Chosofood — в 3 раза и в 5 раз соответственно», — говорит Рамиль Мухоряпов. В этом году холдинг ожидает почти 2-кратного роста.

С тем, что кризис открывает новые возможности найти точки роста и заработать, согласна и директор

по продажам и маркетингу инвестиционной компании The Farm Анна Осипова. «На протяжении прошлого года мы наблюдали за нашими проектами в Казахстане, в частности, купонным сервисом Bestmart. Отчетливо заметно, что люди стали обращать гораздо больше внимания на сегмент ежедневных трат, и если раньше преобладающим, особенно в купонном сервисе, был сегмент развлечений, то в 2015 году вперед вырвался сегмент товаров, в частности, товаров для дома — он вырос на 30%», — комментирует эксперт. По словам Анны Осиповой, эта тенденция хороша для бизнеса: в сегменте товаров легко расти, для купонных сервисов, например, активная работа в сегменте товаров означает наличие большой базы партнеров, а это открывает возможности для роста малого и среднего бизнеса. Многократно вырос спрос на услуги в сфере образования. «Направления тренинговых и образовательных услуг еще пару лет назад не входили даже в двадцатку самых популярных, сегодня они находятся в ТОП-5. Люди поняли, что надо получать знания, учиться, в том числе тому, как развивать бизнес и зарабатывать деньги», — утверждает эксперт.

Пользователям не до отдыха

То обстоятельство, что казахстанцы действительно стали более осторожны в тратах на развлечения и проведение досуга, заставляет игроков рынка онлайн-коммерции, работающих в этой сфере, осваивать новые направления деятельности. Ресурс онлайн-продаж билетов Ticketon.kz, например, дополнил список предложений путевками на туры выходного дня. По словам директора Ticketon.kz Викторией Торгунаковой, большой и перспективной нишей работы остается продажа билетов на спортивные события. Какой бы ни был кризис, болельщики останутся всегда, а поддерживать любимую команду на стадионе всегда интереснее, чем перед телевизором. По итогам 2015 года, продажи компании выросли в 3,5 раза, оборот достиг 630 млн тенге. По итогам нынешнего года, ожидается рост оборота до 800 млн тенге. По словам Викторией Торгунаковой, в ближайшие пару месяцев на Ticketon.kz будет куплен миллионный билет.

Все сайты в гостях

Еще одним характерным трендом онлайн-коммерции в минувшем году стало активное развитие тренда на мобильность. С одной стороны, купонные сервисы констатируют, что ежемесячно порядка 30–40%

покупок совершается не просто с мобильных устройств, но через мобильные приложения.

Что же касается развития мобильной коммерции как направления, то оно пока развивается менее активно. «На протяжении длительного времени эта задача не решалась, потому что банки не хотели уходить с рынка. В этом году мобильные операторы нашли схему выхода на этот рынок через систему электронных денег. Первым запустил этот сервис Beeline с мобильными платежами, планирует выход Kcell, другие бренды тоже наверняка осваивают этот рынок», — считает Константин Горожанкин. Возможность своим клиентам оплачивать покупки билетов с баланса мобильного телефона предоставил Ticketon.kz. По словам Викторией Торгунаковой, услуга была запущена месяц назад, с тех пор порядка 1,7% от общего количества покупок оплачивается с баланса мобильного телефона. По мнению экспертов, такой механизм оплаты будет востребован в сегменте недорогих покупок стоимостью порядка 1000–2000 тысяч тенге, поскольку платежные карты, несмотря на увеличение доли в общем объеме платежей, пока не получили широкого распространения.

Отечественный рынок онлайн-ритейла привлекает внимание глобальных игроков. По словам Константина Горожанкина, в настоящее время казахстанский оборот такого монстра электронной коммерции, как Aliexpress, например, оценивается в \$10 млн в месяц. На протяжении длительного времени ожидается выход на казахстанский рынок одного из крупнейших сервисов онлайн-заказов авиабилетов и бронирования гостиниц OnetwoTrip.com, и в этом случае лидерам отечественного рынка — Chocotravel.kz, Aviatat.kz, Flight.kz — предстоит выдержать серьезную конкуренцию, принимая во внимание то обстоятельство, что в сегменте онлайн-продаж авиабилетов, отмечают специалисты, лояльность со стороны клиентов невелика — выигрывает тот, кто сможет предложить меньшую цену и лучший сервис.

«Иностранные игроки действительно приходят в Казахстан, но нам удается успешно противостоять им. Вместе с тем, необходимость работать в одном поле с глобальными игроками подстегивает конкуренцию, и это позитивно сказывается на состоянии рынка. В последние годы многие интернет-проекты стали выходить в прибыль, хотя еще пару лет назад таких проектов насчитывались единицы», — отмечает Рамиль Мухоряпов.

Авиакомпании просят присмотреть за аэропортами

Тарифы

Отмена регулирования цен на услуги аэропортов неминуемо приведет к повышению стоимости воздушных перевозок в целом и авиабилетов в частности. Такое мнение высказали представители авиакомпаний Air Astana и Qazaq Air, комментируя намерения Комитета по регулированию естественных монополий и защите конкуренции отказать от регулирования цен на услуги казахстанских аэропортов.

Марина ГРЕБЕНЮК

Ранее глава данного ведомства Серик Жумангарин, выступая на презентации законопроекта по вопросам конкуренции в мажоритете, сообщил, что в ближайшее время правительство рассмотрит вопрос об отмене государственного регулирования цен на услуги аэропортов. В перечень входит 13 видов услуг, в том числе взлет-посадка, обслуживание пассажиров, услуги телескопического трапа. Представители авиакомпаний задаются вопросом, как в случае отмены регулирования авиакомпании смогут согласовывать тарифы с аэропортами, которые являются монополиями в каждом городе Казахстана.

«Уже давно свыше 100 видов тарифов аэропортов на монополично оказываемые услуги никак не регулируются со стороны КРЕМ, и в результате авиакомпании вынуждены принимать многократные повышения тарифов аэропортов, которые являются второй крупнейшей статьей расходов авиакомпаний после авиационного топлива. Во всем мире тарифы аэропортов являются предметом публичных слушаний и подлежат государственному регулированию. В то же время руководство комитета, призванного регулировать тарифы естественных монополий, предлагает отменить данный контроль», — отмечают авиаперевозчики.

По мнению участников рынка, нерентабельным региональным аэропортам с низкими объемами перевозок повышение тарифов не позволит покрыть операционные



расходы, оно приведет лишь к закрытию авиарейсов в эти регионы. Согласно озвученным Сериком Жумангариным данным, в Казахстане самыми прибыльными являются аэропорты Алматы, Астаны и Тараза, которые в 2014 году получили чистую прибыль в размере 7,3 млрд тенге, 616 млн тенге и 210,1 млн тенге соответственно.

В Комитете по регулированию естественных монополий и защите конкуренции считают, что отмена госрегулирования позволит региональным аэропортам получить дополнительные доходы. Но, как полагают в авиакомпаниях Air Astana и Qazaq Air, из-за географического расположения и ограниченных возможностей рынка региональные аэропорты не обслуживают международные рейсы. Большинство международных рейсов в Казахстан и из Казахстана обслуживают прибыльные аэропорты Алматы, Астаны, Атырау, Актау и Караганды. Поэтому при отказе от регулирования цен в выигрышном положении окажутся только аэропорты, которые уже и так являются прибыльными, но не региональные воздушные гавани.

Национальные авиаперевозчики сходятся во мнении, что эффективное развитие казахстанских аэропортов не должно достигаться за счет введения необоснованно высоких аэропортовых тарифов. «Аэропорты Казахстана и услуги

авионавигации являются национальными активами, и в соответствии с международной практикой все капитальные вложения в них осуществляются за счет государства. Будет большой ошибкой накладывать на отечественные авиакомпании дополнительное бремя с целью развития инфраструктуры аэропортов, причем перевозчики являются единственным источником доходов для тех же аэропортов.

Многие отечественные авиакомпании на сегодня являются убыточными, поскольку основная часть расходов должна быть оплачена в твердой валюте: расходы на самолеты, запасные части, крупные формы технического обслуживания и другие. Освобождение из-под регулирования заведомо монопольных услуг неминуемо ляжет на плечи авиакомпаний и в конечном итоге — на плечи самих пассажиров», — считают в авиакомпаниях.

Авиаперевозчики также напоминают, что международная организация гражданской авиации ИКАО определила принципы в отношении аэропортовых сборов и сборов за аэронавигационное обслуживание, согласно которым правительство должно принять ответственность за экономический надзор, обеспечить консультации аэропортов с пользователями услуг и установить надлежащее эффективное управление аэропортами.

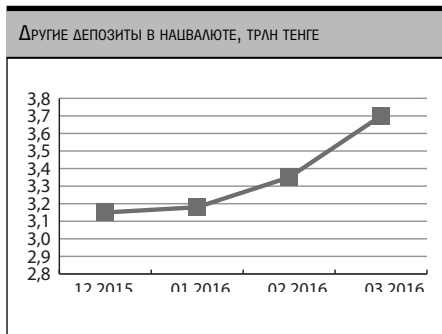
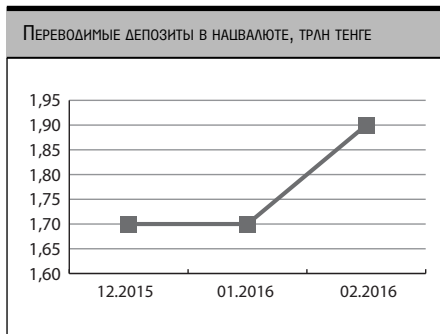
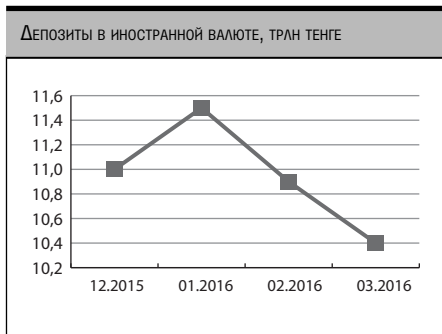
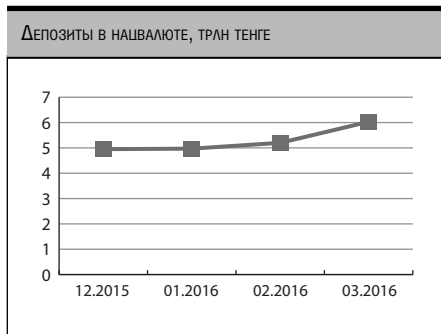
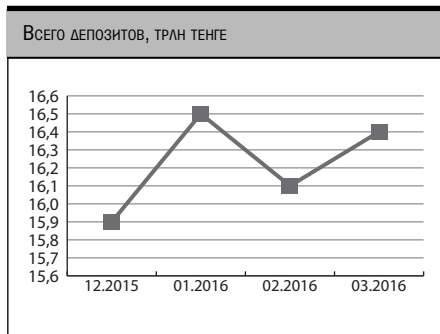
ASTANA ECONOMIC FORUM

АСТАНИНСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ 2016 25-26 МАЯ

SAMRUK KAZAKHSTAN, BAITERK, KAZAKHSTAN AIRLINES, KAZAKHMYNS, kaspi.kz, СБЕРБАНК, Development Bank of Kazakhstan, air astana

НОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕАЛЬНОСТЬ
ДИВЕРСИФИКАЦИЯ | ИННОВАЦИИ | ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ

WWW.FORUM-ASTANA.ORG
CALL-CENTER: +(71720) 701819



Деньги Нацфонда и ЕНПФ остаются в центре внимания

Регулирование

Длинная тенговая ликвидность становится все более дефицитным ресурсом в казахстанской экономике и предметом конкуренции между банковским и квазигосударственным секторами. Ослабление тенге и рост долговой нагрузки на нацкомпании, у которых ограничена доля валютной выручки, также повышает значимость ограниченных кредитных ресурсов, которые сконцентрированы в нынешней ситуации в трансфертах из Нацфонда для бизнеса и в инвестициях ЕНПФ.



Деньги ЕНПФ вновь начали тратить

Денис КРАВЦОВ

Традиционно квазигосударственный сектор был источником ликвидности для банков, а не выступал для них конкурентом. Тем интереснее выглядят ситуации с рефинансированием выплат по внешним кредитам и досрочное погашением долгов, возникающие на казахстанском рынке. НК «КТЖ» сообщила на этой неделе о выплате по еврооблигациям на сумму \$350 млн. Этому предшествовало рефинансирование части долгов в тенговые и, в частности, размещение тенговых облигаций на сумму 50 млрд тенге. Как отмечают рейтинговые агентства, покупателем выпуска стал ЕНПФ, а тенговое рефинансирование повлияло на решение двух из трех рейтинговых агентств оставить рейтинг компании на текущем уровне без понижения, так как ситуация с долговой нагрузкой после рефинансирования улучшилась, на взгляд аналитиков агентств. В свою очередь, Казкоммерцбанк, рейтинг которого был снижен до уровня «ССС» агентством S&P, отреагировал на всю эту ситуацию решением использовать часть имеющейся ликвидности на выкуп ближайших выпусков еврооблигаций. Причем банк готов потратить на это существенно большие средства, чем ему рекомендовали консультанты, — \$500 млн вместо 300. Это как раз становится демонстрацией отсутствия проблем с ликвидностью для инвесторов и клиентов после снижения рейтинга и в ситуации, когда доступ к фондированию от государства и квазигосударственных институтов для всего банковского сектора ограничен.

Заместитель председателя Нацбанка **Галимжан Пирматов** заявил о том, что из квоты в 400 млрд тенге, отведенных в ЕНПФ для квазигосударственных институтов, на этот момент проинвестировано 50 млрд, которые с большой вероятностью являются как раз инвестицией в размещенные тенговые облигации КТЖ.

На обусловленное финансирование банков для кредитования малого и среднего бизнеса в оборотном капитале и рефинансирования займов планируется направить 200 млрд тенге. На сегодня 12 банков уже профинансированы на общую сумму 62,2 млрд тенге. Об этом сообщил заместитель председателя Национального банка РК Галимжан Пирматов. Среди других упомянутых зампредом проектов ускорение реализации энергокоридора «Север — Восток — Юг» АО KEGOC для снижения дефицита электроэнергии на юге Казахстана и финансирование приоритетных проектов агропромышленного комплекса.

18 мая на KASE состоялась размещение облигации Аграрной кредитной корпорации, входящей в национальный холдинг «КазАгро», корпорация привлекла планируемый объем средств — 7,193 млрд тенге по весьма привлекательной ставке в 8,61% годовых, где покупателем почти гарантированно вновь стал ЕНПФ.

Начато и освоение 200 млрд тенге, направляемых на обусловленное фондирование банков. При этом Нацбанк, руководящий фондированием банков за счет пенсионных средств, возможно, в последний раз, перед передачей пенсионных активов в управление частным компаниям избежал какого-либо проявления конфликта интересов между управлением средствами ЕНПФ и регу-

лированием банковского сектора. По оценкам г-на Пирматова, был создан прозрачный механизм распределения лимитов с учетом потенциала кредитования каждого из банков. Первые \$62 млн из \$200 млн обусловленного фондирования банка распределены сразу между 12 банками, в то время как в прошлом году доступ к размещению длинных облигаций имели лишь ККБ и Народный банк. Мониторинг освоения и целевого использования средств банками осуществляет фонд «Даму».

Еще одними сводками, исходящими от Нацбанка, стала информация о заседании комиссии по расходованию средств, выделенных из Нацфонда. Председатели Нацбанка традиционно возглавляют эту комиссию.

В заседании приняли участие руководители АО «НУХ Байтерек», АО «ФРП «Даму», АО «Банк развития Казахстана», АО «Байтерек девелопмент» и АО «ИО «Казахстанская ипотечная компания». Была заслушана информация АО «ФРП «Даму» о механизме возврата высвобождаемых средств и дальнейшего их направления на вторичное использование.

По данным фонда «Даму», вторичное освоение средств, выделенных для финансирования обрабатывающих отраслей в рамках первых траншей на их фондирование, составляет 25,712 млрд тенге. Речь идет о револьверном кредитовании, когда высвобождаемые средства направляются на новое кредитование на тех же условиях.

50 млрд тенге, выделенные в рамках траншей для финансирования проектов среднего и малого бизнеса в обрабатывающей промышлен-

ности, по данным «Даму», освоены в декабре 2015 года.

В свою очередь, АО «Банк развития Казахстана» отчитался либо о полном освоении средств в рамках фондирования в обрабатывающей промышленности, либо об уровне освоения в обрабатывающей промышленности.

Как ни странно, одной из наименее осваиваемых программ остается субсидирование ставок для покупателей продукции отечественного автопрома, освоение составляет 75%. Из 26 млрд тенге фактического финансирования составили 19,3 млрд тенге. Возможно, проблемой является то, что производителям в рамках программы определены определенные квоты, что несколько ограничивает конкуренцию. БРК также отмечает, что средства в размере 50 млрд тенге, выделенные в 2015 году для финансирования отечественных экспортеров, освоены в марте 2016 года. В феврале 2016 года на финансирование отечественных экспортеров выделено дополнительно 15 млрд тенге. При этом вопрос об антикризисной эффективности этих инвестиций остается открытым. Новые транши на фондирование обрабатывающих отраслей и МСБ больше не выделяются после принятия политического решения об ограничении расходов средств Нацфонда. Пока не ясно, что может в этих условиях стать новым драйвером для роста деловой и кредитной активности, которая в последние два года была сосредоточена в основном вокруг госпрограмм фондирования от ЕНПФ и вливаний краткосрочной ликвидности от Нацбанка.

Медстрахование сохраняет позиции

Выплаты

Несмотря на негативные прогнозы по снижению объема премий по добровольному медицинскому страхованию, показатели по данному классу по-прежнему остаются на уровне 2015 года. Расходы компаний на добровольное медстрахование также значительно не сократились.

Ольга КУДРЯШОВА

По данным ranking.kz, в 2015 году сбор премий по добровольному медицинскому страхованию сократился на 3,1%, до 21,5 млрд тенге. Выплаты выросли на 14%, до 18,1 млрд. Отношение выплат к премиям достигло худшего за последние несколько лет значения — 84%.

За первые два месяца 2016 года негативные тенденции в секторе укрепились. Сбор премий уменьшился на 6% к аналогичному периоду прошлого года (до 6,8 млрд тенге), выплаты увеличились на 21% (до 3,4 млрд). Отношение выплат к премиям составило максимальные для этого сезона 49%.

С 2017 года в РК ожидается введение обязательного медицинского страхования, которое обяжет работодателей осуществлять отчисления в Фонд социального медицинского страхования, что, по мнению участников рынка, приведет к еще большему снижению интереса к добровольному медицинскому страхованию.

Директор рекрутинговой компании Antal Kazakhstan **Анна Ковинская** не прогнозирует сокращения бюджетов на добровольное страхование в компаниях в 2016 году.

«Во многих компаниях бюджет уже утвержден и согласован до конца года, поэтому работодатели не будут что-то кардинально менять, однако уже в следующем году пересмотр бюджетов на ДМС вполне возможен», — отмечает г-жа Ковинская.

«Пока трудно сказать, как отразится это нововведение на бизнесе и жизни. На работодателя ляжет дополнительная нагрузка по оплате взноса по медицинскому страхованию, на сотрудников тоже со временем лягут дополнительные расходы, что может вызвать недовольство», — полагает Анна Ковинская.

Так как планируется довести размер отчислений до 7% от среднемесячной зарплаты сотрудника, есть вероятность, что в 2017–2018 годах компании начнут постепенно пересматривать состав компенсационного пакета, убирая из него ДМС, поскольку они уже будут нести расходы на обязательное медицинское страхование, добавила Анна Ковинская.

Кто использует страховку?

«В принципе, многие используют медстраховки, если они включены

в соцпакет, все зависит от возраста сотрудника. Для соискателя более старшего возраста часто является важным не только наличие медицинской страховки в компенсационном пакете, но и возможность прикрепить к страховке семью и детей», — говорит г-жа Ковинская.

Председатель правления страховой компании «Коммекс-Эмир» **Олег Ханин** отмечает, что в рамках медицинской страховки застрахованный, как правило, использует полностью лимиты на лекарственные средства и стоматологию. Работающий человек посещает врачей только при необходимости. А остальными услугами зачастую больше пользуются не основные застрахованные (работники компаний), а прикрепленные к страховке члены семьи (дети, родители, супруги).

За I квартал текущего года страховщиками по ДМС было выплачено 4,6 млрд тенге, прирост по отношению к аналогичному периоду прошлого года составил 13,5%. По страховой компании «Коммекс-Эмир» за I квартал 2016 года страховые выплаты по ДМС составили 26,9 млн тенге, уменьшение по отношению к аналогичному периоду прошлого года составило 50%, что объясняется сокращением количества обращений застрахованных за медицинскими услугами.

Г-жа Ковинская добавила, что по результатам исследования рынка труда в Казахстане ДМС является одной из трех самых популярных льгот у сотрудников и соискателей. Наиболее важными льготами при выборе нового места работы в 2015 году казахстанские кандидаты назвали бонусную схему (93% респондентов), наличие ДМС (80%) и компенсацию мобильной связи (79%). При этом медицинская страховка в 2015 году была включена в соцпакет у 57% опрошенных.

По информации председателя правления страховой компании «Коммекс-Эмир» **Олега Ханина**, если анализировать статистику по сборам премий по добровольному медицинскому страхованию (ДМС), то за I квартал 2016 года страховые премии в целом по страховому рынку составили 9,1 млрд тенге, незначительный прирост по отношению к аналогичному периоду прошлого года составил 1,45%. Соответственно, интерес к ДМС у компаний остался на уровне 2015 года.

По страховоой компании «Коммекс-Эмир» за I квартал 2016 года премии по этому виду страхования превысили 102,9 млн тенге, прирост — 125,4%.

Система обязательного медицинского страхования будет внедряться в Казахстане постепенно, с 2017 по 2024 год. Так, с 2017 года работодатель будет обязан отчислять 2% от оплаты труда сотрудника на социальное медицинское страхование в 2017 году, к 2020 году цифра достигнет 5%, а уже с 2019 года взносы от доходов должны будут платить и сами работники: в 2019 году — 1%, в 2020 году — 2%.

Глава Казкома не видит необходимости в докапитализации

<<< стр. 1

Технологическое лидерство в большинстве сегментов, по мнению спикеров, выглядит неоспоримым. И г-н Ракишев считает, что рыночная стоимость Homebank, например, серьезно недооценена. Руководство Казкома пока не приняло решения, какая организационная форма была бы оптимальна для этой дочерней структуры. Банк

Банки в ближайшие 10 лет должны измениться сильнее, чем за предыдущие 300

обладает самой широкой сетью банкоматов и неспоставим по объемам осуществляемых платежей ни с одним другим игроком в банковском секторе. (В части банковских отделений такого лидерства нет, но ситуацию меняет альянс с «Казпочтой», стороны договорились, что буквально на днях в любом почтовом отделении можно будет открыть газкомовский депозит.) По словам г-на Ракишева, банк намерен предложить свой процессинг для всех казахстанских банков, а Homebank смогут использовать владельцы

любых казахстанских банковских карт. Управляющий директор банка **Нурлан Жагипаров** отметил, что у Казкома есть возможность быть практически широкой цифровой платформой для всего казахстанского рынка. Еще одним крупным изменением, которое ждет банковский сектор, остается перспектива того, что использование платежных карт будет, видимо, уступать дорогу использованию смартфонов, и у Казкома здесь есть серьезные заделы и явное технологическое лидерство, причем не только в казахстанском, но и региональном масштабе.

Частью изменений должна стать также большая ориентированность на МСБ и ритейл, что, конечно, является довольно болезненным изменением, учитывая, что Казкоммерцбанк исторически всегда был корпоративным. Акцент может быть сделан не только на МСБ, но и на стартапы. Банк создает специальную лабораторию KazkomLab, где будет осуществляться селекция начинающих высокотехнологичных бизнесов.

Г-н Ракишев считает парадоксом, что в банке 2,5 млн дебетовых карт и только 70 тыс. — кредитных. Ситуация должна измениться радикально, и банк должен в большей степени идти навстречу клиентам. Другие изменения, по словам г-на Холдьева, должны быть связаны с корпоратив-

Новая бизнес-модель ориентирована на МСБ и ритейл

ной культурой и системой оценок для каждого сотрудника, притом что здесь ранее бизнес не велся таким образом. И материальная мотивация, и необходимость зарабатывать деньги для банка крайне важны.

Еще одним интересным, но пока предварительным комментарием от г-на Ракишева стало упоминание о том, что БТА станет структурой, где сосредоточены все стрессовые активы объединенного банка. При этом с частью потенциальных инвесторов проходит переговоры о возможности инвестирования, в результате которого вырастут поступления по проблемным кредитам. В Казкоме считают это вполне реальной возможностью (в то время как аналитики отмечают как одну из проблем отсутствие провизий по крупному кредиту, выданному БТА). Г-н Ракишев отметил, что проблемные кредиты — это как раз то, чем он и его команда занимались 24 часа в сутки 365 дней в году после прихода в банк. И определенные результаты были достигнуты, возвраты из проблемной части превысили миллиард долларов.

SCAT AIRLINES

АЛУАН ТҮРЛІ, БІРАҚ ӨТЕ ҰҚСАС
жаңа тікелей рейсі

ТАКИЕ РАЗНЫЕ, НО ТАКИЕ ПОХОЖИЕ
новый прямой рейс

Алматы → Сиань

SCAT.KZ

Carsharing: авто на час

Сервис

Каршеринг — вид краткосрочной аренды автомобиля с поминутной или почасовой оплатой — для Алматы (да и для Казахстана в целом) услуга пока непривычная. В Алматы такой проект стартовал лишь в начале февраля этого года. Об особенностях нового для нас сервиса «КЪ» решил поговорить с пионером алматинского каршеринга, директором ТОО «Arba Carsharing Club» Асылбеком Есеновым.

Елена ШТРИТЕР



Несмотря на наличие достаточно большого количества компаний оказывающих услуги по аренде авто, главным конкурентом является частный автомобиль

мобилей — до 240 тыс. Основными пользователями сервиса являются люди в возрасте 25–45 лет.

От обычной аренды, помимо возможности почасовой оплаты, каршеринг отличается достаточно простая и удобная процедура приема и возврата автомобиля (нет необходимости каждый раз приезжать в офис для заполнения кипы бумаг — документы заполняются один раз), отсутствие и удобная процедура приема и возврата автомобиля (нет необходимости каждый раз приезжать в офис для заполнения кипы бумаг — документы заполняются один раз), отсутствие

на определенной парковке — автомобиль можно оставить на любой бесплатной парковке и просто отметить его местоположение в специальном приложении. Это очень удобно, к примеру, если вы взяли авто, чтобы доехать только до работы. Алматинцам последнее, правда, пока не доступно — автомобиль приходится «класть, где взял». К слову, ближайшую точку проката можно выбрать из 10 имеющихся, а к концу года этот вопрос тоже должен будет решиться.

Зато всем остальным уже можно наслаждаться в полной мере.

Свободный автомобиль можно забронировать с помощью сайта или через заранее скачанное мобильное

приложение Doscar, дистанционно его открыть и обнаружить ключи внутри. Правда, до этого необходимо заключить с Arba Carsharing Club договор, получить клубную карту и положить деньги на счет.

На алматинский рынок Arba Carsharing Club LLP с брендом Doscar вышла с 11 авто (Hyundai Accent, Ford Focus, Mini Countryman). Эти модели были выбраны для изучения спроса. Дальнейшее расширение автопарка будет зависеть от результатов. «Мы заметили, что для клиентов более важно находится ли автомобиль поблизости, чем его марка. Однако за Mini Countryman некоторые готовы ехать из другой части города», — рассказал Асылбек Есенов.

Стоимость проката автомобиля сейчас начинается от 200 тг./час. «Как обычно, цена определяется с учетом издержек и расходов. Предусмотрены разные тарифные планы, которые клиенты могут выбрать сами исходя из собственных предпочтений. Есть, к примеру, стоимость часа, включающая прогон или тариф, в котором необходимо платить за пройденные километры», — прокомментировал господин Есенов.

Для обеспечения надежности сервиса предполагается, что срок эксплуатации авто не будет превышать двух-трех лет, а после они

будут реализованы. Кроме того, несмотря на то, что услуга нацелена все же на средний класс, со временем в парке Doscar появятся и несколько автомобилей представительского класса.

Несмотря на наличие на рынке достаточно большого количества компаний оказывающих услуги по аренде авто, главным конкурентом каршеринга Асылбек Есенов считает частный автомобиль: «По данным опросов, даже в городах с самой развитой сетью каршеринговых сервисов, 9 из 10 водителей предпочитают приобрести собственный автомобиль». По этой же причине популярность сервиса никоим образом не отразится на продажах автоослов: «Необходимо учитывать также, что и сам каршеринговый сервис будет приобретать автомобили».

Что же касается главного показателя успешности бизнеса, а именно — финансовых результатов, то на сегодня говорить о них пока рано — прошло слишком мало времени. Но, как заметил Асылбек Есенов, сервис развивается и, поскольку он является масштабируемым, все доходы пока будут направляться на его развитие и расширение. А итоги можно будет подвести позже.

В антикризисном формате

Ритейл

В Алматы открылся четвертый магазин «Одна цена». Все представленные на его полках товары продаются по фиксированной цене — 300 тенге. Инициаторы проекта сообщают о намерении мультиплицировать опыт южной столицы в других регионах: в течение ближайших 2–3 лет в республике планируется открыть порядка 50 магазинов сети. Выручка предположительно составит более 1,5 млн тенге на квадратный метр.

Анна ШАТЕРНИКОВА

Директор сети «Одна цена» **Ботагоз Тлемисова** давно вынашивала идею создания магазина подобного формата. Ее семья на протяжении достаточно долгого времени проживала за границей, и домочадцы оценили удобство магазинов, в которых можно приобрести товары хорошего качества и в широком ассортименте. В частности, на прилавках алматинской сети «Одна цена» в настоящее время представлена бытовая химия, посуда, текстильные изделия и товары для рукоделия, бижутерия, канцтовары, товары для ремонта и т.д.

Инициаторы бизнеса приняли решение начать развитие сети именно с Алматы, ориентируясь на показатели потребительской способности регионов. Через бывшую столицу проходит до половины республиканского объема торговли непродовольственными товарами. Так, в сегменте косметических и туалетных принадлежностей доля Алматы приближается к 40%, по текстилю составляет свыше 54%, а в сегменте посуды и столовых приборов — почти 20%.

По словам Ботагоз Тлемисовой, запуск бизнеса, который изначально не предполагал получения высокой маржи, потребовал досконального изучения рынка и точных расчетов. «В прошлом году мы почти месяц провели в Китае — оценивали рынок, искали поставщиков качественного товара по хорошей цене, среди тысяч наименований выискивали то, что может понравиться казахстанским покупателям», — рассказывает Ботагоз Тлемисова. Изначально предприниматели планировали реализовывать товар в Казахстане по более низкой цене, но когда договор был заключен, а поставки оплачены, произошла девальвация. Сегодня, отмечает директор сети, удается удерживать более чем демократичную цену за счет заключения прямых контрактов с поставщиками и производителями. Таким образом, отсутствует длинная цепочка посредников, и соответственно, все дополнительные расходы, имеющиеся в цепочке перепродажи, продукция поступает на полку магазинов непосредственно с заводов. Эксперты отмечают, что такая концепция — от производителя в магазин и к потребителю — вообще лежит в концепции торговых точек данного формата. Позитивно сказывается на ценообразовании и отсутствие расходов на рекламу.

По мнению директора Международного центра экономической грамотности **Гульмиры Арбабаевой**, для покупателя главное преимущество данной концепции на рынке ритейла заключается в прозрачности и очевидности: количество товаров в корзине легко подсчитать, никто не поменяет ценник и не обманет на кассе, а значит, легко контролировать свои расходы, не впадая в стресс из-за «сверхплановых» трат. «В пик финансового кризиса, когда лозунг «экономика должна быть экономной», как никогда актуален, открытие магазинов формата «все по одной низкой

цене» своевременно», — считает эксперт. Имеет значение и психологический аспект. Во-первых, сам ценник привлекает внимание точно так же, как ценники на акциях в торговых сетях. Во-вторых, на кухонную утварь, бытовую химию и другие товары, продаваемые в таких магазинах, спрос есть всегда, а значит, всегда будет постоянный покупатель, например, домохозяйки или пенсионеры. По мнению экспертов, рассматривавших опыт открытия подобных торговых точек за рубежом, воздействие на психологию во многом становится одним из факторов того, что магазины формата «все по одной цене» окупаются уже в течение 6–12 месяцев.

Сегодня в ассортименте магазинов в Алматы представлена продукция китайских и российских производителей, инициаторы проекта готовы расширять список поставщиков, в том числе за счет казахстанских компаний. Именно поэтому казахстанская сеть не рассматривала франшизу известных мировых сетевых брендов, планируя напрямую работать с местными поставщиками, без мировых посредников.

Руководство сети пока не планирует повышать цены, но вынужденная привязка к доллару не позволяет делать долгосрочных прогнозов. «Мы удерживаем цену, насколько возможно, иногда в ущерб себе и работаем только на обороте, без маржи», — признается директор сети.

Впрочем, по словам Ботагоз Тлемисовой, концепция магазина как раз и предполагает высокий оборот на фоне лояльности со стороны покупателей. Как свидетельствуют маркетинговые замеры, проведенные руководством сети, более 50% покупателей возвращаются за покупками в течение 2–3 недель. Люди приходят в магазин, работают по концепции «все по одной цене», как для того, чтобы подыти настроение с помощью покупки, пусть «по мелочи», так и с целью экономии семейного бюджета. Принимая во внимание локацию торговых точек — одна из них, например, находится в молле «Апорт», а другая — в районе торгового дома «Мерей», руководители сети отмечают, что большой поток посетителей составляют жители пригородов южной столицы. Для этой категории покупателей возможность приобрести товар, соответствующий критерию «дешево и сердито» — не каприз, а вопрос необходимости, и они не могут позволить себе платить не одну тысячу тенге за посуду из пластика.

Удобное расположение магазина, близость к потенциальной целевой аудитории является одной из главных составляющих успеха при открытии магазина формата «все по одной цене». Представители сети, в частности, признают, что не оправдал ожиданий один из магазинов, функционировавший в районе КЦДС «Атакент», располагавшийся несколько в стороне от основного пешеходного трафика и к тому же на втором этаже.

Примерно раз в месяц руководство сети планирует обновлять 20% ассортимента магазинов, на постоянной основе будут продаваться только бестселлеры. К слову, порой в эту категорию попадают, на первый взгляд, неожиданные категории товаров. Так, директор «Одной цены» отмечает, что для руководства сети в некоторой степени открытием стал высокий спрос со стороны покупателей-мужчин на строительные инструменты и товары для автомобиля, ведь изначально не предполагалось, что основной целевой аудиторией сети станут женщины 25 лет и старше, которые обзавелись семьей, детьми, ведут домашнее хозяйство. Большие партии товаров казахские семьи покупают, например, на свадьбы, для обряда тойбастар. Пользуются спросом шетки для чистки гриля, которым нашлось неожиданное применение — с помощью этих щеток жители сельской местности вычесывают шерсть баранов.



Дешево и сердито

Родоначальником формата магазинов, где все товары продаются по одной цене, считается **Фрэнк Вулворт**. В 1877 году Вулворт, работавший в одном Нью-Йоркском магазине, разложил залежавшиеся товары на прилавке с табличкой «все по 5 центов». В 1878 году в Ютике, штат Нью-Йорк, появился магазин *Woolworth's Great Five Cent Store*. Крупная сеть формата «fix price» (фиксированная цена) под названием *Dollar Tree* была основана в США в 1986 году. Все товары в ней продаются за доллар и меньше. Сейчас сеть включает свыше 13 тысяч магазинов в США и Канаде. Среди других крупных сетей можно назвать японскую *Daiso* (свыше 5 тыс. магазинов в разных странах мира), канадскую *Dollarama*, британскую *Poundland*.

Extrасенсорные способности

Технологии

«Будущее за сенсорными экранами», — не устают повторять специалисты крупнейших мировых корпораций, таких как Apple и Microsoft. Первым в Казахстане производителем сенсорного оборудования стала компания iDC, причем выйти на точку безубыточности смогла буквально за рекордные 3 года. Объемы производства компании в 2015 году составили около 1500 единиц техники, что принесло 1,5 млрд тенге выручки. Учитывая текущие продажи и ожидаемые контракты, в этом году ожидается рост производства в 3 раза до 4500 единиц техники.

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ



стане нет ни одного города, где не была бы представлена продукция компании iDC и сервис-центры, занимающиеся ее обслуживанием.

Учитывая затраты на разработку новых моделей и форм, маркетинг, обучение персонала и оборудование, общая сумма инвестиций в проект превысила \$1 млн. В конце прошлого года компания вышла на полную окупаемость. Хотя были и некоторые трудности.

«Большинство комплектующих для оборудования производится за границей, — поделился г-н Воробьев. — В прошлом году рост курса иностранных валют сказался на себестоимости. Тогда было принято решение не поднимать существенно стоимость производимых нами устройств. Конечно же, мы потеряли в маржинальности. Но, благодаря поддержке партнеров, мы не только одержали «на плаву», но и выросли

вдвое по выручке и числу сотрудников».

В среднем, себестоимость одного устройства составляет около от 1 млн тенге. Сенсорное оборудование или, как говорят профессионалы, «киоск», состоит из сенсорного дисплея, компьютера и корпуса. Форм-фактор корпуса может быть любым — ограничение лишь в фантазии разработчиков. На данный момент ассортимент компании включает в себя три типа оборудования. Устройства по названию iDC Commerce — используются в форумах, конференциях и других официальных мероприятиях. iDC Education — это сенсорное оборудование для вузов и школ. iDC Financial — это киоски самообслуживания (платежные терминалы, электронные очереди, пункты общественного доступа), способные принимать платежи как наличным, так и безналичным путем, выдавать

различную информацию в электронном виде или бумажном носителе (справки, квитанции и т.д.). Одними из самых интересных и популярных продуктов в линейке iDC являются сенсорные парты и интерактивные классы для работы в команде. В июне этого года компания готовится к поставке интерактивных классов для детей с ограниченными возможностями. Ещё один похожий проект для детей, пребывающих на длительном лечении, находится на стадии разработки. Задача такого оборудования состоит в том, чтобы отвлечь детей от болезни и разнообразить их досуг в период лечения. Стоит отметить, что процесс расширения линейки товаров происходит постоянно. Например, в этом году команда разработчиков начала работы по изготовлению умных обогреваемых автобусных остановок.

По словам г-на Воробьева, учитывая ширину охвата деятельности компании, даже по прошествии нескольких лет прямых конкурентов у нее нет, но достаточное количество оборудования того или иного типа завозится из Китая и России, а иногда и из Европы. Несколько компаний в Казахстане занимаются производством отдельных видов инфокосков и платёжных терминалов, но потокового производства нет ни в одной из них.

Уникальность работы iDC заключается в том, что каждый клиент перед покупкой получает бесплатный образец, что исключает возможные недоработки в основной партии. «Мы добились кратчайших сроков «рождения» абсолютно любого нового продукта, — рассказывает Владимир Воробьев, — от изображения до чертежа и рабочего образца проходит всего 8–14 рабочих дней. Также одним из основных преимуществ нашей компании является партнерство с Samsung. В настоящее время мы единственные прямые партнеры — системные интеграторы этого бренда в Казахстане, что даёт возможность предоставлять нашим клиентам инфокоски с использованием профессиональных дисплеев по передовым технологиям».

Г-н Воробьев также рассказал, что в этом году компания iDC открыла филиал в Москве. По его словам, выход на российский рынок открывает огромные перспективы и возможности. В ближайших планах компании — увеличение производственных мощностей и покупка дополнительного необходимого оборудования, в долгосрочных — открытие филиала в Дубае, Франкфурте и Нью-Йорке.

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

«Шоколад»: цена успеха

Кино

На арене цирка белый клоун (его светлая кожа подчеркнута белилами) от души отвечает пинки, подзатыльниками и затрещины добродушному черному партнеру-слуге. Смешно? Чуть более века назад парижане считали, что это уморительно смешно. А клоуны уходили за кулисы и снимали маски...

Елена ШТРИТЕР

Футит и Шоколад были одним из самых колоритных клоунских дуэтов западноевропейского цирка конца XIX — начала XX века. От них был без ума Париж, их изображал художник Анри Тулуз-Лотрек, их номера запечатлели на пленке пионеры кинематографа братья Люмьер. Балагур Шоколад долгие годы был королем ночного Парижа.

Несколько вольную интерпретацию их истории зрителям решил показать французский режиссер **Рошди Зем** («Злой умысел», «Омар меня убить»).

Карьера довольно известного клоуна Футита (**Джеймс Тьерре**) подошла к завершению. Он перестал быть смешным. Но однажды в провинциальном цирке он встретил Рафаэля (**Омар Си**) — негра, который выходил на арену в роли дикаря-каннибала. И Футит решил пойти ва-банк, выступив с ним дуэтом. Такого на арене еще не было. Откровенно расистские выступления пары просто взрывают публику, и из провинциального цирка дуэт «Футит и Шоколад» перебрался в блистающий Париж, взлетев на самые вершины славы.

Но если Футит — профессионал и знает, что успех — величина переменная, и чтобы его сохранить, надо много и сосредоточенно работать. То Шоколад, вкусив плоды популярности, растрчивает себя на бордели, игорные дома, алкоголь и наркотики, считая, что он при его популярности репетиции излишни. Роль простофили-негра его не тяготит. До тех пор, пока он не встречает гаитянского интеллигента Виктора (Алекс Дека), который открывает Рафаэлю глаза на унижительность его амплуа и предлагает попробовать себя в драматическом театре.

С этого момента Шоколад все чаще начинает задумываться о том,



что гонорары Футита выше, и что его роль — Отелло, но никак не слуга, получающий тумачи. И стоит ли слава унижения? Однако взлететь к высотам драматического искусства ему не удается, а мосты к цирковой арене, а равно и к дружбе с Футитом, безвозвратно сожжены...

От голливудского кино французское отличается неспешностью повествования, вниманием к оттенкам и полутонам и глубоким восприятием, оставляющим долгое послевкусие. Здесь тесно переплетены дружба, ненависть, любовь, зависть, гордость...

В лучших традициях французского кинематографа Рошди Зему удалось передать атмосферу того времени:

без излишней декоративности и помпезности. Безусловно, интересно наблюдать за развитием дружбы (а это все-таки именно дружба — «Мы две стороны одной монеты») между Жоржем Футитом и Рафаэлем. Дружба, которая балансирует на грани ненависти, приносит им много страданий, ни на сантиметр не уменьшая пропасти между ними, но, в конце концов, оказывается единственным настоящим, что было в их жизни. И именно Футит окажется тем, кто будет держать руку умирающего от туберкулеза Шоколада («Я растаял») до самого конца.

Искрометная улыбка Омара Си и в этом фильме как никогда обаятельна и искренна. В то же время роль Шоколада позволяет увидеть

всю многогранность и глубину его игры.

Не менее великолепен и внук Чарли Чаплина, Джеймс Тьерре (актер, правда, не любит, когда упоминают об этом родстве) в роли Жоржа Футита. Он очень убедительно доказал, что клоуны — самые серьезные люди в мире, которые, несмотря ни на что, надевают клоунский колпак и идут на арену.

И кстати, если вы ожидаете какой-то морали, то здесь ее нет. В противостоянии Футит-Шоколад невозможно определить хорошего парня и плохого парня. Не будет ни раскаяния, ни возмездия. Это просто отрезок их жизни, который каждый из них прожил так, как считал нужным. Хорошо ли, плохо ли — не нам судить.

Ожившие легенды в спектакле «Счастливые поют»

Театр

16 мая в Алматы на сцене театра им. Лермонтова состоялась премьера музыкального спектакля, посвященного 100-летию Фрэнка Синатры и Эдит Пиаф. Роли величайших легенд XX века исполнили молодые казахстанские актеры Чингиз Капин и Айсулу Азимбаева.

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

Идея объединения линий жизни двух ярких исполнителей, пластинки которых до сих пор бьют все мировые рекорды по продажам, без преувеличения уникальна. Две личности, о судьбе которых написаны сотни биографий и сняты десятки фильмов, никогда не встречались в реальной жизни, но благодаря сценаристу и идеальному вдохновителю **Ирэн Аравиной** они не только встретились, но и зашли на одной сцене.

В создании постановки ей помогли **Галина Пьянова** — актриса, режиссер, основатель, художественный руководитель и арт-директор театра «АРТИШОК» и самые востребованные казахстанские актеры. Роль американца Синатры, которого современники называли не иначе как «Мистер Магнетизм» исполнил **Чингиз Капин**, а роль француженки, малышки Пиаф — **Айсулу Азимбаева**, известная широкой казахстанской публике по спектаклю «Любовница».

И хотя театральные актеры не пели, а только играли и выступали в роли рассказчиков, зрители смогли услышать бессмертные хиты в живом исполнении. Вокальные партии достались известной джазовой певице **Ирэн Аравиной** и певцу **Алексее Тимофееву**. Padam...Padam, La Vie

En Rose, Strangers in the night и New York, New York — кажется, что эти нестареющие произведения всегда звучали на одной сцене.

Самые яркие и неоднозначные моменты из жизни легендарных вокалистов Чингиз и Айсулу исполнили с невероятной экспрессией и самоотдачей. Их герои не только пели, но и танцевали, прыгали, кричали, плакали и смеялись, обуреваемые различными эмоциями. Декорации на сцене не менялись за время всего спектакля. Сцена весьма условно была ограничена несколькими предметами: вешалками, стульями, микрофоном, но от этого повествование нисколько не выглядело скучным и однообразным. Эффект сменяющихся эпизодов и смена настроения создавалась благодаря художественно-постановочным средствам: правильному освещению и дыму.

Стоит отметить, что перед актерами стояла весьма трудная задача — уместить в несколько часов сценического действия целый отрезок жизни своего героя. Синатра в исполнении Чингиза Капина эмоционален, пластичен и невероятно харизматичен. Эдит Пиаф у Айсулу Азимбаевой получилась женственной и утонченной, но в то же время надломленной и противоречивой. Ее героиня абсолютно естественна во всех своих проявлениях.

Бурю эмоций героев дополняет музыка в исполнении джазового ансамбля Jazz House, а реакция зрителей на все действие, происходящее на сцене весьма разнообразна: от безудержного веселья до печальных размышлений.

Интриги, любовь, страсть, отчаяние, веселье и разочарование — во все это зритель погружается с головой. Поэтому можно смело сказать, что новый спектакль может претендовать на звание самого оригинального и обязательного к посещению в этом году.



Weekend с «Курсивъ»

Анонс

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

Мероприятия в Алматы

Выставка семьи Григорьян «Текстуры времени», с 10 до 29 мая

Елена и Владимир Григорьян — сложившийся семейный и творческий союз, в котором за длительный период совместной работы найден основной круг сюжетов и тем, выработан авторский узнаваемый стиль, выбраны приоритетные художественные языки с учетом их выразительных возможностей. Отдавая предпочтение живописи и керамике, художники создают проникновенные камерные произведения, основанные на личном опыте, переживаниях, впечатлениях. Место: Музей искусств им. А.Кастеева

Неделя документального кино Европы, с 13 мая по 21 мая

Объединение европейских институтов культуры EUNIC Алматы при участии кино клуба Олега Борецкого приглашает на Неделю документального кино Европы. В программе кинонедели фильмы из 12 стран: Австрии, Великобритании, Венгрии, Германии, Испании, Италии, Латвии, Норвегии, Польши, Франции, Швейцарии и Эстонии.

На официальное открытие Недели приедет специальный гость из Будапешта — венгерский режиссер **Шомфай Кара Давид**. Он представит казахстанским зрителям свой фильм «Путешествие в сердце Азии», который будет показан в день официального открытия. Место: Кинотеатр «Цезарь», ул. Фурманова, 50

Выставка «Skin of the City, Skin of the Citizens», с 18 мая до 7 июня

Работы **Жан Паоло Минелли**

принимали участие в персональных и коллективных выставках в более чем 70-ти странах мира. Фотограф — обладатель многочисленных премий за достижения в изобразительном искусстве. В экспозицию отобраны фотоснимки, сделанные в Буэнос-Айресе, Париже, Брно и Усть-Каменогорске.

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

Ночь в Музее 2016, 20 мая, с 18:00 до 00:00

Одновременно на площадках 5 музеев Алматы пройдет ежегодная «Ночь в музее», приуроченная к Международному дню музеев. Всего одну ночь — бесплатный вход и экскурсии в пяти музеях города:

Музей народных инструментов, ул. Зенкова, 24А

Музей истории города Алматы, пр. Достык, 44

Музей Д. А. Кунаева, ул. Тулебаева, 119

Мемориальный музей Н. Тлендиева, ул. Кунаева, 96

Литературно-мемориальный музейный комплекс С. Муканова и Г. Мусрепова, ул. Тулебаева, 125

Акробатический шоу-мюзикл «Я — живая», 21 и 22 мая

Спектакль-мюзикл «Я живая» — это цирковые номера на полотнах, кольцах и ремнях. История кукольного магазина окупит в сказочный мир, где оживут тайны старого мастера, обреченного на бессмертие и создающего кукол по воспоминаниям о своей любимой.

Место: Государственный Театр Кукол, ул. Пушкина, 63

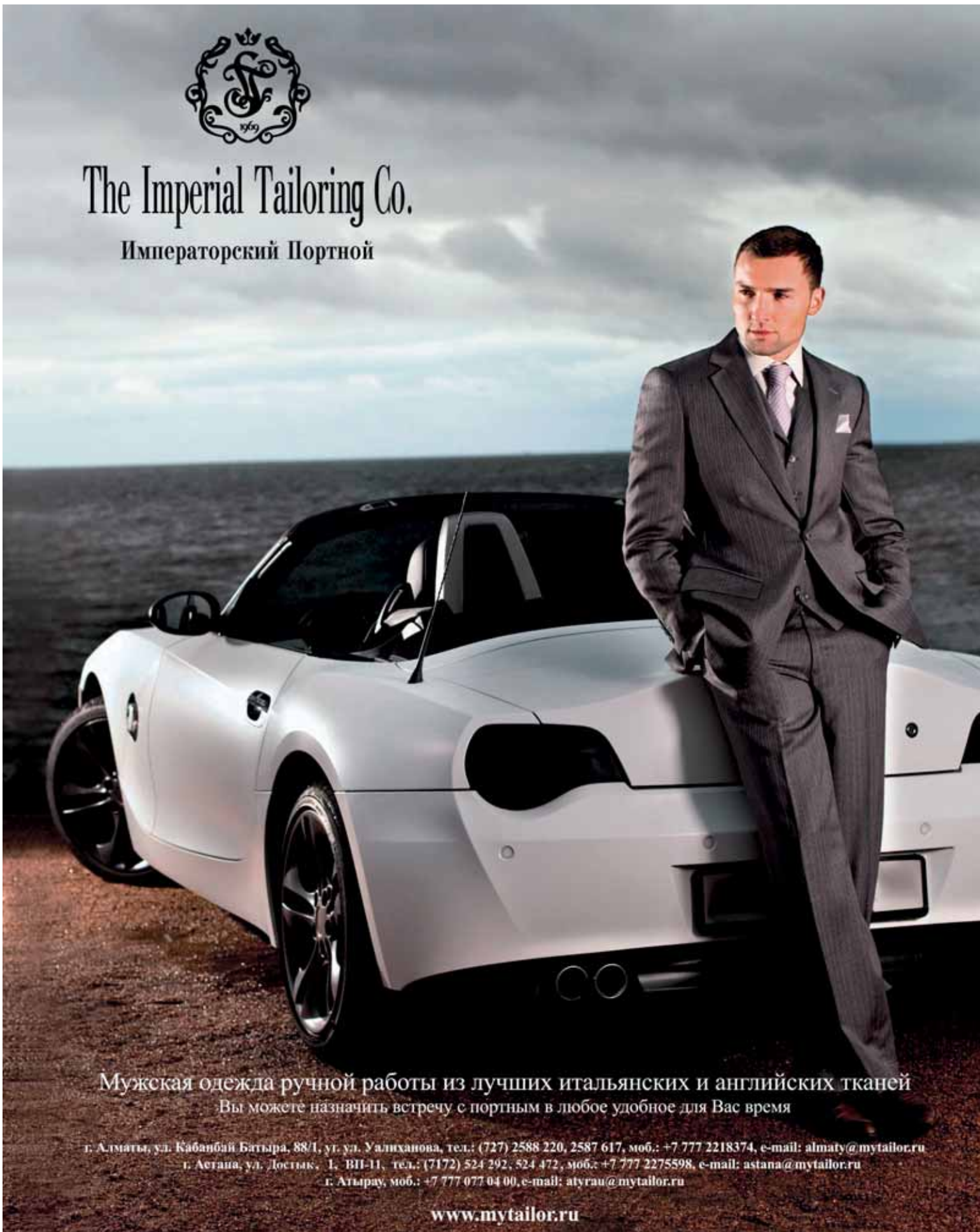
«Жас канат - 2016», 20-22 мая

Республиканскому конкурсу молодых исполнителей «Жас канат» исполняется 25 лет. В этом году бороться за звание лучшего будут 14 конкурсантов из Актобе, Уральска, Семей, Усть-Каменогорска, Алматы, Талдыкоргана, Шымкента, Жезказгана и Караганды. А Астану будут представлять сразу три исполнителя.

Место: г. Астана, Столичный Дворец Мира и Солазия («Пирамиды»)



The Imperial Tailoring Co.
Императорский Портной



Мужская одежда ручной работы из лучших итальянских и английских тканей
Вы можете назначить встречу с портным в любое удобное для Вас время

г. Алматы, ул. Кабанбай Батыра, 88/1, уг. ул. Уалиханова, тел.: (727) 2588 220, 2587 617, моб.: +7 777 2218374, e-mail: almaty@mytailor.ru
г. Астана, ул. Достык, 1, ВП-11, тел.: (7172) 524 292, 524 472, моб.: +7 777 2275598, e-mail: astana@mytailor.ru
г. Атырау, моб.: +7 777 077 04 00, e-mail: atyrau@mytailor.ru

www.mytailor.ru