

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 36 (665)

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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 36 (665), ЧЕТВЕРГ, 13 ОКТЯБРЯ 2016 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
ДОРОЖАЮЩЕЕ
УДОВОЛЬСТВИЕ

>>> [стр. 3]

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:
МУНИЦИПАЛЬНОЕ
ТАКСИ

>>> [стр. 3]

ИНВЕСТИЦИИ:
ВАЛЮТНЫЙ
ОБЗОР

>>> [стр. 4]

**HI-TECH:**
ТЕЛЕКОМ
НЕ СТАНЕТ
ПРЕЖНИМ

>>> [стр. 6]

* Бриф-новости

Оборонаэропром: бесперспективный балласт

Под занавес минувшей недели отечественный Кабмин пополнился новым министерством — оборонной и аэрокосмической промышленности. Политологи, опрошенные «К», увидели в создании ведомства очередную и по большей части безуспешную попытку создать военно-промышленный комплекс.

>>> [стр. 2]

Блогеров под контроль

В Казахстане намерены законодательно определить статус блогеров. Об этом заявил министр информации и коммуникаций Даурен Абаев. Эта норма предусмотрена в концепции к проекту закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам информации и коммуникаций», который сейчас находится на стадии публичного обсуждения. По мнению блогеров, эта инициатива отчасти оправдана, но с другой стороны — снова вносит не очень хорошую лепту в ущемление свободы слова в Казахстане.

>>> [стр. 3]

Медиапространство: традиции и современность

10 млн казахстанцев как минимум полчаса в день проводят в интернете — порядка 7 млн общаются в социальных сетях, более 6,5 млн смотрят онлайн-видео, при этом 6,2 млн казахстанцев заходят в интернет, используя мобильный доступ. По прогнозам экспертов, к 2019 году рынок мобильной рекламы вырастет втрое — до \$200 млрд, вдвое вырастет рынок электронной коммерции, а использование смартфонов к 2019 году увеличится вдвое. Такие данные озвучили участники прошедшего на минувшей неделе в Алматы Kazakhstan Media Summit.

>>> [стр. 6]

Фермерский продукт выходит в город

Сельхозпроизводители Алматинской области этим летом вышли со своей продукцией в торговые сети южной столицы, а также внедрили технологии, позволившие повысить урожайность овощных культур и увеличить период, на протяжении которого можно собирать хороший урожай. Все перечисленное выше пока удалось реализовать в ходе отдельно взятого пилотного проекта, но его участники считают, что и у аграрного сектора, и у бизнеса достаточно ресурсов, чтобы распространить этот опыт в масштабах региона и за его пределами.

>>> [стр. 7]

Осторожный оптимизм

Нацбанк РК в текущей декаде снизил базовую ставку на 0,5 процентного пункта. Регулятор также прогнозирует снижение инфляции до конца года в коридоре 6–8%. В свою очередь казахстанские финансовые в макроэкономических прогнозах предполагают рост цен на нефть и не исключают, что к концу года базовая ставка регулятора может понизиться еще на 0,5 п.п.

>>> [стр. 8]

Медстрахование приказало жить долго

Обращения в клиники от клиентов, имеющих страховку по классу добровольного медицинского страхования, значительно участились, кроме этого некоторые компании в посткризисный период отказались от расходов на добровольный медстрах, отмечают страховщики. Однако, несмотря на это, ситуация по данному классу не столь критичная.

>>> [стр. 9]

Первая нефть Кашагана

Добыча нефти на месторождении вышла на уровень 90 тыс. барр/сутки

Нефтедобыча

Тестовый запуск крупнейшего нефтегазового проекта Казахстана «Кашаган» идет успешно, сообщил в среду министр энергетики Казахстана Канат Бозумбаев. На сегодня продолжается доналадка производственных процессов на заводе «Болашак», однако первые партии очищенной нефти уже поступили в резервуары АО «КазТрансОйл». Несмотря на позитивный фон, в экспертном сообществе не видят реального экономического эффекта для страны от его запуска.

Арман ДЖАКУБ

В среду министр энергетики Казахстана Канат Бозумбаев сообщил об успешном начале тестовой добычи на месторождении Кашаган и выходе ее на уровень 90 тыс. барр/сутки.

«Я вам скажу, что на Кашагане все идет своим путем, все нормально. Добыча не только началась, добыча, сегодня на утро я смотрел, с четырех скважин активно идет, с дебетом где-то 90 тыс.барр/сутки, и [нефтеочистительный завод] «Болашак» работает. Доналадка его, конечно же, продолжается, потому что там все виды оборудования сейчас постепенно загружаются», — заявил министр в среду 12 октября.

Также с его слов следует, что первая партия очищенной нефти с завода «Болашак» поступила в резервуары АО «КазТрансОйл» еще вечером 11 октября и будет поэтапно накапливаться. «Через некоторое время оператор, акционеры будут объявлять о первых экспортных контрактах», — подчеркнул он.

Работа в убыток

Экономический обозреватель **Сергей Смирнов** уверен, что при текущих ценах на «черное золото» добыча нефти на Кашагане наносит убытки консорциуму [NCOC, оператор проекта].

«Глава АО «НК КазМунайГаз» **Сауат Мынбаев** заявлял официально, что себестоимость добычи на месторождении составляет \$90–100/барр. При

**Экономисты не видят реального экономического эффекта для Казахстана от запуска добычи нефти на Кашагане**

текущей цене на Brent в коридоре \$50/барр, наращивание добычи будет приносить NCOC больше убытков. Поэтому, скорее всего, добыча будет на незначительном уровне, без существенного наращивания. В реальности при нынешних ценах выйти на коммерческую добычу невозможно», — подчеркивает он.

К слову, старт коммерческой добычи намечен на 23 октября, и суточный дебет по оценкам Министерства энергетики составит около 75 тыс. барр/сутки. В случае успешного старта к концу текущего года консорциум может добыть около 5,1 млн барр нефти. «В проекте республиканского бюджета на 2016–2018 годы сказано, — продолжает Сергей Смирнов, — что до конца этого года Кашаган может обеспечить до 0,5 млн тонн, и еще 4 млн тонн в 2017 году. С учетом таких параметров о каком-либо наращивании добычи в 2017 году пока речи не идет».

Запуск Кашагана позволит вовлечь в производственный процесс уже построенную инфраструктуру, дабы избежать простаивания и его порчи», — продолжает собеседник «К».

«Сама добыча будет пока нерентабельна и с коммерческой стороны вопроса, ни один консорциум не пойдут на наращивание добыток. Надо ждать, пока цены поднимутся», — подчеркнул он.

Добычи больше, эффекта меньше

Экономист, глава консалтинго-

вой компании **Almagest Айдархан Кусаинов** не видит реального экономического эффекта для Казахстана от запуска добычи на Кашагане.

«С точки зрения себестоимости, он при текущих ценах будет генерировать убытки. Однако его в любом случае важно запустить, поскольку от простоя эти убытки будут еще больше. Грубо говоря, в нашей ситуации лучше иметь 50% чего-то, чем 100% ничего», — поясняет он. — Безусловно, — продолжает экономист, — его запуск даст Казахстану определенный денежный поток, который позволит АО «НК «КМГ» легче обслуживать свои долги, образовавшиеся в ходе участия в этом проекте».

«Самый главный потенциальный эффект от запуска Кашагана — надежда, что мы остановим текущее падение добычи нефти. Это совсем другая парадигма мышления. Если раньше, несколько лет назад, мы думали наращивать добычу, то сейчас для нас уже критически важно удержать ее на текущем уровне», — подчеркивает глава Almagest.

По данным Минэнерго РК, добыча нефти неуклонно снижается. С 2013 года, когда в стране было добыто 81,3 млн тонн, показатель рискует упасть на 6,1 млн тонн, до запланированных на текущий год 75 млн тонн.

Налоги и партнеры

Ранее вице-министр энергетики **Магзум Мирзагалиев** заявлял, что старт добычи на Кашагане будет рентабелен для Казахстана при любых

ценах на нефть.

«Сегодня ведутся пуско-наладочные работы на Кашагане. В III декаде октября планируем выйти на коммерческую добычу, это порядка 75 тыс. барр/сутки, и в дальнейшем будем эту цифру увеличивать. Для государства этот проект в любом случае рентабелен при любой цене на нефть, потому что мы будем получать роялти, налоги», — цитирует министра «КазИнформ».

«Схема распределения дохода в грубом варианте будет следующая, — рассказывает «К» экономист **Олег Егоров**. — Консорциум, — продолжает он, — будет продавать добытую нефть, и после уплаты налогов согласно Соглашению о разделе продукции (СРП) будет пропорционально делить ее между всеми участниками».

Согласно этой логике, при уровне добычи в 2016 году на уровне 0,5 млн тонн и коэффициенте баррелизации 7,3, добыча на Кашагане составит 3,65 млн барр. В случае реализации ее по цене сорта Brent (\$51,81/барр по состоянию на 12 октября), выручка консорциума может составить \$189,1 млн. Налоговый эффект, таким образом, ориентировочно составит около \$94,55 млн.

Принять или опровергнуть эти расчеты сложно ввиду секретного статуса СРП по Кашагану. В министерстве энергетики РК на момент написания материала не прокомментировали «К» запрос относительно эффекта,

в том числе и на поступления в бюджет.

Доля Казахстана в NCOC представлена участием KMG Kashagan B.V. в размере 16,88%. Собственником половины от этой доли является АО «ФНБ «Самрук-Казына», которая выкупила ее у дочерней АО «НК «КМГ» за \$2,7 млрд. Согласно аудиторской отчетности АО «НК «КМГ», ей делегировано право на управление этой долей, а также предоставлен опцион на обратный выкуп доли KMG Kashagan B.V. в период с 1 января 2018 по 31 декабря 2020 года.

Стоит отметить, что доля ФНБ в KMG Kashagan B.V. досталась АО «НК «КМГ» от других участников консорциума 31 октября 2008 года. В результате соглашения между сторонами, доля казахстанской компании в NCOC выросла на 8,48% — до 16,81%. Цена приобретения составила \$1,78 млрд и годовое вознаграждение в размере LIBOR+3%. Согласно финансовой отчетности АО «НК «КМГ» на конец 2014 года амортизационная стоимость этой задолженности составляла 396,34 млрд тенге.

«По условиям СРП, инвесторы будут отбивать свои расходы, а они не маленькие. При текущих ценах мне сложно сказать, когда они окупят эти затраты. Изначально проект оценивался в \$15 млрд. Последние сведения — \$136 млрд. И это не считая тех расходов, которые пошли на восстановление труб после неудачного запуска в 2013 году. На сегодня мы можем лишь рассчитывать на свою долю и налоговые поступления», — уточняет Олег Егоров.

К слову, как отметил вице-министр Мирзагалиев, затраты на восстановление трубопровода будут не возмещаемые. «Это те затраты, которые понесли подрядчики», — заявил высокопоставленный чиновник.

«В любом случае капитальные расходы по Кашагану уже проинвестированы. И от простоя месторождения консорциум будет терпеть еще большие убытки. Сейчас это даст пусть небольшой, но стабильный денежный поток. Плюс покажет миру, что месторождение реальное, а также развеет сомнения, что Кашаган не располагает заявленными запасами. Здесь также большой имиджевый момент. А с учетом возможного роста цен это в целом даст рост добычи нефти по стране», — резюмировал экономист.

Рубеж в 1000 взят: VI Group поздравил первого «тысячника» в Алматы



Город Алматы отметил свое тысячелетие, а компания VI Group чествовала первого тысячного клиента в южной столице! Гаухар Мадиева, к своей квартире в ЖК Gagarin Park, получила в подарок от компании «дом» и для своего железного коня — место в крытом паркинге!

Неожиданный сюрприз алматинка получила под песню «Мы желаем счастья вам»

группы Стаса Намина, ставшей сегодня гласным гимном сотрудников VI Group. Поздравление было организовано в формате розыгрыша, ничего не подозревающего клиента пригласили в офис, якобы для обсуждения изменения планировки квартиры. Менеджер отдела продаж **Светлана Смаилова** предложила новый план и дала время на раздумье. Когда клиенты вышли на улицу, их окружили музыканты.

«Подождал парень и начал петь, я хотела его поддержать, раз такая музыка пошла.

Энергии у нас хватает, думаю, потанцуем с ним. Неожиданно было! Я решила, что какая-то подготовительная работа тут идет, а когда Светлана вышла с коллегами из офиса, то закрилась мысли: что-то тут не то! Счастливым менеджер держалась молодцом, ни один мускул ее не выдал», — поделилась эмоциями Гаухар.

К музыкантам присоединилась алматинская команда VI Group во главе с **Айдосом Мукатаевым**, генеральным директором дивизиона «МЖК-Алматы», он преподнес

счастливой клиентке цветы и сертификат на паркинг.

Напомним, что в VI Group принята традиция поздравления юбилейных клиентов. Так, в прошлом году переодетый в Деда Мороза глава компании **Айдын Рахимбаев** поздравил в Астане 20-тысячного, а боксер **Геннадий Головкин** — 25-тысячного покупателя. Эта традиция начала свою историю и в Алматы, где застройщик представил проекты «Асыл-тау», «Сезам» и «Gagarin Park».

Оборонаэропром: бесперспективный балласт

ВПК

Под занавес минувшей недели отечественный Кабмин пополнился новым министерством — оборонной и аэрокосмической промышленности. Политологи, опрошенные «КЪ», увидели в создании ведомства очередную и по большей части безуспешную попытку создать военно-промышленный комплекс.

Султан БИМАНОВ

Решение о создании Министерства оборонной и аэрокосмической промышленности (МОАП) было оформлено в виде указа президента и опубликовано на сайте Ақ Орды 6 октября. Основным направлением деятельности МОАП, согласно указу, является реализация госполитики в сфере оборонной, аэрокосмической и электронной промышленности, информационной безопасности, мобилизационной подготовки и формирования госматрезерва. Кроме того, в перечень вопросов было включено проведение единой военно-технической политики и военно-технического сотрудничества, а также руководство в области формирования, размещения и выполнения гособоронзаказа.

В рамках министерства воссозданы Комитет по информационной безопасности, Аэрокосмический комитет и Комитет по госматрезерву МОАП. Возглавил министерство ныне экс-аким Южно-Казахстанской области — Бейбут Атамкулов. Ему на смену пришел экс-посол Казахстана в Турции и Албании Жансейт Туймебаев.

Заниженные ожидания

Политолог, автор энциклопедии «Кто есть кто в Казахстане», Данияр Ашимбаев считает, что смысла в создании министерства, а также большой надежды на возрождение ВПК в Казахстане нет.

«Все отрасли, которые попали в новое министерство, так или иначе в разных комбинациях в системе госуправления уже побывали. Взять оборонку. В 1992 году создали корпорацию «КЭМПО». Потом из нее сделали НАК «Жоргау», которая благополучно умерла. Потом в 2003 году создали АО «Казахстан Инжиниринг». В этом время параллельно сменялись органы управления. Сначала был комитет по оборонной промышленности при правительстве. Потом под разными министерствами. Комитет гулял много раз, и подведомственная ему компания тоже. Тоже самое было и с космосом. Ведомство существо-



Политологи увидели в создании ведомства очередную попытку создать военно-промышленный комплекс

вало то самостоятельно, то в составе министерства. Все возможные комбинации были использованы. Фактически оборонной промышленности нет, также, как и аэрокосмической промышленности. И это очередная, по большей части, безуспешная попытка. Единственно, новое министерство позволит в какой-то степени разгрузить другие ведомства», — поясняет он «КЪ» свою точку зрения.

По мнению политолога, вопрос создания министерства не связан с занятием кресла премьер-министра Бахытжаном Сагинтаевым, — вопрос обсуждался намного раньше его назначения. Однако, добавляет он, более четкое понимание можно дать после всех ключевых назначений в МОАП (ответственный секретарь, вице-министры и так далее).

«В ведение министерства, скорее всего, перейдет такой лакомый кусок, как РГП «Резерв», АО «Казахстан Инжиниринг» и «Казахстан Гарыш Сапары». Кроме того, будет передана часть полномочий в сфере информационной безопасности. Борьба с преступностью в киберпространстве больше прерогатива КНБ и МВД. Поэтому речь идет больше о внутренней защите правительственных сетей. Возможно, еще какие-то функции отойдут. Указ это первый шаг. В ближайшие месяцы нас ждут аппаратная борьба за те или иные полномочия», — считает Данияр Ашимбаев.

Тренд на развитие ВПК

Другой политолог, Досым Сатпаев, видит в решении о создании МОАП намерение продолжить развитие отечественного ВПК.

«Не так давно в Казахстане заявили о скором создании собственного патронного завода. Оптические при-

боры, мобильные средства связи уже производятся. Это проекция тех попыток наладить производство отдельных элементов и комплектов вооружений. Проблема сложная, но с точки зрения нацбезопасности — шаг позитивный. Успех будет иметь мультипликативный эффект как в части создания новых рабочих мест, так и в возможном появлении новых технологий», — подчеркивает политолог.

Другой немаловажный вектор МОАП — наведение порядка в гособоронзаказе.

«У Казахстана регулярно возникают проблемы и скандалы с военным заказом. Отчасти это связано с тем, что он носит секретный характер. В разных странах распространена практика парламентского контроля. Если ее распространить у нас, это, возможно, позволит избежать соблазнов, а также позволит лучше бороться с коррупцией в этой сфере», — отмечает собеседник «КЪ».

Не исключено и то, что решение о создании министерства носит протекционистский характер по отношению к поставщикам из стран Евразийского союза в плане доступа к «открытой» (вещевая продукция, продукты питания и другое) части закупок в рамках гособоронзаказа Казахстана. В конце апреля текущего года Министерство РФ официально обратилось в Евразийскую экономическую комиссию и Правительство Казахстана с консультациями относительно доступа российских поставщиков к внутренним военным закупкам.

«Это вполне возможно. Однозначно в условиях бюджетного дефицита обострится борьба за финансовые потоки, и создание министерства может быть попыткой перетянуть их на себя. Нельзя ис-

ключать и пердела сфер влияния в этой части внутри элиты», — отмечает Досым Сатпаев.

Ново-старые кураторы?

Анализируя фигуру Бейбута Атамкулова, Данияр Ашимбаев отметил, что «он в свое время руководил ГК «Рахат», связанной со скандально известным президентом АО «Казахстан Темир Жолы» — Ерланом Атамкуловым». По данным депозитария финансов отчетности Министерства финансов РК, его родной брат — Мелис Атамкулов — имеет аффилированность с Кенесом Ракишевым. Последний, в свою очередь, приходится зятем экс-министру обороны, а ныне вице-премьеру Имангали Тасмагамбетову.

Особых прорывов у Бейбута Атамкулова на посту акима ЮКО замечено не было, продолжает политолог. «Область сама по себе тяжелая, отклики его акимства противоречивые. С другой стороны, он инженер по специальности. Возможно, министерство станет более удачным местом применения своих навыков», — подчеркнул Данияр Ашимбаев.

Что касается Жансейта Туймебаева, то как он проявит себя на посту акима, сказать сложно, уточняет эксперт.

«Он работал в администрации президента, правительстве, на дипломатическом поприще. Акимат — тяжелая сфера. Необходимо строить отношения с элитой. Область насыщает миллион человек, нарабатывают свои бизнес-интересы и правила игры. У нас периодически послы назначаются акимами, но не факт, что он станет успешным акимом», — подытожил Данияр Ашимбаев.

Блогеров под контроль

Общество

В Казахстане намерены законодательно определить статус блогеров. Об этом заявил министр информации и коммуникаций Даурен Абаев. Эта норма предусмотрена в концепции к проекту закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам информации и коммуникаций», который сейчас находится на стадии публичного обсуждения. По мнению блогеров, эта инициатива отчасти оправдана, но с другой стороны — снова вносит не очень хорошую лепту в ущемление свободы слова в Казахстане.

Салтанат АБДРАХМАНОВА

Все началось в феврале 2013 года, когда, еще будучи государственным секретарем Республики Казахстан, Марат Тажин поставил задачу создать базу данных наиболее популярных в Казахстане и за рубежом частных аналитиков, блогеров, модераторов социальных сетей, пользующихся авторитетом у казахстанской аудитории.

К слову, на создание данной базы г-н Тажин дал два месяца: «Базы данных у нас должны быть, и ориентировочно в апреле-мае надо начинать работу по этому блоку. Надо же двигаться... Что, так сложно создать эти базы данных? Я их затребовал, но ни у одного государственного подразделения их сейчас нет. Это неправильно в принципе», — заявил он.

В Казнете этот перечень сразу же окрестили «списком Тажина». То есть еще несколько лет тому назад на государственном уровне уже стали понимать, что социальные сети и блогеры начинают играть определенную серьезную роль с точки зрения формирования общественного мнения в стране и влияют на те или иные социальные настроения.

В то время уже была попытка, наладить партнерские взаимоотношения с определенной категорией блогеров. Отметим, после того как Марат Тажина перевели на пост посла Казахстана в Россию, эта политика в любом случае продолжалась. Более того, сейчас в Казахстане появились шутка «квазигосударственные блогеры», то есть некоторые представители государственных сетей продолжают активно сотрудничать с государственными структурами,

для того, чтобы пиарить и рекламировать определенные решения и проекты.

В начале октября 2016 года министр информации и коммуникаций Республики Казахстан Даурен Абаев вновь поднял вопрос об определении «статус блогера», но уже на законодательном уровне, внеся поправки в законопроект «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам информации и коммуникаций».

В контексте появления и активного развития новых технологий и форм распространения массовой информации посредством интернета актуальным становится вопрос законодательного регулирования деятельности распространителей информации на различных ресурсах интернета (блогеров). Предлагается пересмотреть действующее в законодательстве понятие «интернет-ресурс» применительно к «блогерам».

По словам Абаева, это изменение в законодательстве вызвано меняющимися реалиями информационного рынка. «Сегодня гражданская журналистика влияет на общественное мнение едва ли меньше, чем традиционные СМИ. Аудитория некоторых блогеров нередко превышает аудиторию газет и журналов. Многие из них способствуют развитию механизмов общественного контроля и гражданского общества. Учитывая значимость этих процессов, мы предлагаем по адекватному и релевантному набору критериев определить статус блогеров», — пояснил Абаев.

По словам политолога Досыма Сатпаева, у определенного казахстанского «политического истеблишмента» все-таки существовал определенный страх перед социальными сетями в целом. «Думаю, его корни лежат еще в тех событиях, которые мы наблюдали в странах арабского мира. Именно после этих событий, когда социальные сети сыграли очень большую роль в смене власти в том же самом Египте, недаром эти события назвали фейсбук-революцией или твиттер-революцией. С того самого момента и в окружающей главы государства, и внутри нашлись определенные сторонники все-таки ужесточения контроля деятельности блогеров», — комментирует эксперт.

Он также напоминает, что в последнее время проходили показательные судебные процессы по отношению к некоторым активным пользователям социальных сетей, которых обвинили по определенным статьям УК. По мнению Досыма Сатпаева, это были первые знаки того что, государство решило использовать метод кнута и пряника.

стр. 3 >>>



ВМЕСТЕ – СИЛЬНЕЕ!

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Alteco Partners»
Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 17, б/д «Нурлы-Тай», блок 5А, оф. 119
Тел./факс: +7 (727) 232-45-55.
E-mail: kursiv@kursiv.kz

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

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

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

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

Редакция:
«Власть и бизнес»
Арман ДЖАКУБ
«Компании и рынки»
Анна ШАТЕРНИКОВА
«Банки и финансы»
Михаил ЦОЙ
«Индустрия»
Эльза ГРИНШТЕРЙН
«Культура и стиль»
Елена ШТРИТЕР

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

Технический редактор:
Олесь ТРИТЕНКО

Корректорское бюро:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО,
Евгения ТРЫШКОВА

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

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

Корреспонденты в г. Астана:
Ербол КАЗИСТАЕВ

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве культуры и информации
Республики Казахстан.

Свидетельство о постановке на учет
№ 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.
Отмечено в типографии РПНК «Азур».
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17
Тираж 10 300 экз.

Дорожающее удовольствие



Повышение акцизов непременно повлечет за собой повышение цен

Налоги

С начала 2017 года минимальные цены на сигареты составят 300 тенге. Об этом говорится в постановлении правительства РК о повышении розничных цен на сигареты. Документ будет введен в действие 17 октября. Ранее Министерство национальной экономики предложило поэтапно повышать акцизы на алкогольные и табачные изделия. Эксперты считают, что подобная мера ни к чему хорошему не приведет.

Ербол КАЗИСТАЕВ

В частности, в указанном постановлении приказывается: «Установить минимальные розничные цены на 20 (двадцать) сигарет с фильтром до 31 декабря 2016 года включительно в размере двухсот семидесяти тенге; с 1 января 2017 года — в размере трехсот тенге».

В Комитете государственных доходов сообщили, что повышение цен на сигареты преследует две цели: ограничение доступа к табаку подросткам и увеличение поступления денежных средств в бюджет.

Ранее Министерство национальной экономики РК предложило поэтапно повышать акцизы на алкогольную и табачную продукцию до 2019 года. В частности, предлагается установить ставки акцизов на алкогольную продукцию за 1 литр в 2017 году в размере 2 тыс. тенге с повышением до 2550 тенге в 2019 году. На пивные напитки за 1 литр в размере 39 тенге с повышением до 57 тенге и на табачные изделия за 1 тыс. штук в размере 6200 тенге с повышением до 8700 тенге.

«В целях усиления фискальной функции акцизов на алкогольную продукцию и табачные изделия предлагается поэтапно повышение акцизов. Действующим Налоговым

кодексом установлены размеры ставок акцизов на 2014–2016 годы. На 2017–2019 годы ставки акцизов не установлены», — заявил министр национальной экономики **Куандык Бишимбаев**.

Экономист **Жарас Ахметов** считает, что повышение акцизов приведет к тому, что дешевые аналоги тех или иных табачных и алкогольных изделий станут успешны. Обусловлено это ростом цен на продукцию.

«В теории население вряд ли будет от этого (повышения цен) меньше пить или курить. Люди просто перейдут на менее качественную продукцию. Если сейчас появится дешевый аналог нынешних популярных сигарет или алкоголя, то постепенно этот продукт будет становиться успешнее», — заявил собеседник **«Къ»**.

Однако совершенно иного мнения придерживаются в Министерстве здравоохранения. В ведомстве заявляют, что за следующие 15 лет в Казахстане из-за курения могут скончаться 2 млн человек, если не бороться с табачной зависимостью.

«По данным ВОЗ, за 15 лет Казахстан потеряет 2 млн курящихся, если нынешние темпы роста табачной эпидемии не сдержат повышением цены и акцизов. Около 76 млрд ежегодно тратится на лечение онкозаболеваний, сердечно-сосудистых патологий и других болезней, эти расходы будут только нарастать. При этом 50% бюджета на лечение сердечно-сосудистых заболеваний можно сократить одним лишь ограничением табакокурения», — заявила директор департамента организации медицинской помощи Министерства здравоохранения и социального развития РК **Ажар Тулегалиева**.

У отечественных товаропроизводителей есть свои аргументы против повышения акцизов на алкоголь и табак. Президент Ассоциации торговых предприятий РК **Нурсадык Абишев** считает, что это приведет табачный и алкогольный бизнес в упадок.

«Чтобы не разориться, предприниматель будет вынужден продавать контрафактную продукцию, нарушая

тем самым закон. Следовательно, возникнет криминализация розничной торговли. Там, где есть контрабанда, есть криминал. Это губительно скажется на легальной торговле и на бизнесе», — заявил эксперт.

Однако не все товаропроизводители критикуют постепенное повышение акцизов на табачные изделия. В ТОО «Филип Моррис Казахстан» (ФМК) поддержали инициативу Министерства национальной экономики.

«Акцизы являются важным фактором регулирования табачных изделий. Повышение акцизов всегда преследует две основные цели — фискальную, то есть пополнение бюджета, и снижение доступности табачных изделий в интересах здравоохранения. ТОО «Филип Моррис Казахстан» поддерживает постепенный и планомерный рост акцизов на табачные изделия, который, с одной стороны, позволяет правительству достигать указанные выше цели, а с другой — не будет приводить к таким последствиям, как рост нелегальной торговли и теневого рынка сигарет», — говорится в ответе на запрос **«Къ»**.

В компании привели в пример Турцию, Румынию, Болгарию и страны Балтийского региона. «Как показывает практика, в странах, которые в силу разных причин принимали решение об одномоментном большом увеличении акциза, происходил резкий скачок контрабанды сигарет из соседних стран, где ставки акциза не росли так быстро».

В ФМК сообщили, что повышение акцизов непременно повлечет за собой повышение цен. Ранее в некоторых СМИ сообщалось, что в недалеком будущем цена за пачку сигарет будет составлять более 1 тыс. тенге.

Согласно подсчетам Всемирной организации здравоохранения, повышение акциза на 60 тенге за пачку сигарет может спасти 182 тыс. казахстанцев и еще 220 тыс. молодых людей не начнут курить из-за высокого ценника на сигареты. Также данная мера будет пополнять казну государства на 49 млрд тенге ежегодно.

Конструктивный диалог



Телеком

В Петропавловске Председатель Правления АО «Казхастелеком» Куанышбек Есекеев провел мотивационную встречу с сотрудниками в сфере продаж Северо-Казхастанской области. Менеджеры районных отделений получили возможность лично пообщаться с первым руководителем компании и озвучить свои предложения по оптимизации работы.

Арман БУРХАНОВ

«В данное время компания «Казхастелеком» проходит через непростой, но важный процесс трансформации, начато преобразование в мультисервисного оператора, развивающего услуги для клиентов разных возрастов с разными потребностями. Я хочу отдельно подчеркнуть вашу роль в трансформации нашей компании, поскольку именно вы — основная движущая сила изменений, в том числе в плане реализации новых подходов в продажах», — отметил Председатель Правления АО «Казхастелеком» Куанышбек Есекеев, обращаясь к сотрудникам.

Такой формат встречи обусловлен заинтересованностью топ-менеджмента в том, чтобы сотрудники, которые работают в регионах с населением, могли принимать непосредственное участие в развитии подразделений. Специалисты районных отделений и областного филиала рассказали Председателю

о существующих в Петропавловске и сельской местности сложностях, выдвинули свои предложения. Предмет разговора касался маркетинговой политики, оптимизации бизнес-процессов, необходимости продвижения новых услуг, в особенности для жителей сельской местности. К слову, компания вывела на рынок новый пакет услуг, ориентированный на жителей малых городов и сельских населенных пунктов, Megaline Minimum Plus, включающий доступ в интернет без ограничений по трафику и неограниченные звонки на междугородние направления. Как оказалось, с момента запуска данного продукта Северо-Казхастанская область занимает второе место в республике по продажам. Кроме того, специалисты отмечают рост спроса среди корпоративных клиентов на облачные услуги, такие как вебинар, облачная видеоконференция и другие. Специалисты также выразили заинтересованность в централизованном обучении по новым услугам, планируемому к внедрению в рамках новой Стратегии и планов по освоению новых рынков.

«Встреча в таком формате — возможность получить экспертную оценку идеи, над которой я работаю. Мы с коллегами из районных отделений понимаем, что, являясь сотрудниками фронт-офиса, фактически являемся лицом компании наряду со специалистами центров обслуживания физических и юридических лиц. От слаженности работы, внедрения новых методов, способности мыслить в фокусе интересов наших клиентов зависит успешность процесса продаж. И обратная связь, непосредственное общение с руководством очень важно», — по-

делилась впечатлениями от встречи специалист Службы управления продажами **Елена Косенкова**.

Такие встречи не единственная возможность предложить свою идею для улучшения работы. В компании уже несколько лет действует онлайн-проект «Биржа идей», где любой специалист компании может подать заявку на рассмотрение проекта, и в случае его эффективности идея может быть тиражирована во всех филиалах. Победители конкурса инновационных идей получают материальную премию и возможность реализовать свою идею на практике. Проявить себя сотрудники сферы продаж заинтересованы и при выполнении ежедневных задач — новая система оплаты труда, внедренная в рамках программы трансформации «Ерлеу», позволяет увеличить доход, свою заработную плату в 2–3 раза за счет повышения собственной эффективности. Сдельная форма оплаты труда и новая мотивационная система обеспечивают четкий учет результатов работы и прозрачность системы вознаграждения.

В завершение встречи Куанышбек Есекеев ответил на вопросы специалистов, дал ряд соответствующих поручений топ-менеджменту и руководству филиала.

Вместе с тем в рамках визита топ-менеджмента компании в СКО проведена коммуникационная сессия для сотрудников Северо-Казхастанской и Костанайской ОДТ, посвященная долгосрочной Стратегии развития компании. В рамках вебинара разъяснены основные положения новой Стратегии, обсуждены идеи по совершенствованию бизнес-процессов, даны ответы на вопросы сотрудников.

Блогеров под контроль



<<< стр. 2

«Это традиционная практика наших чиновников, которые применяют ее во всех сегментах, начиная от экономики заканчивая в целом политикой. Пряник для тех, кто готов сотрудничать с ними, превращаясь в «квазигосударственных блогеров», и кнут для тех, кто с точки зрения государства играет не по правилам. Я думаю, то, что мы сейчас наблюдаем, с точки зрения законодательных инициатив является просто следствием тех трендов, которые мы наблюдали за последние несколько лет», — говорит он.

Однако, продолжает он, государство не может идти по пути Ирана или Китая, где блокируются социальные сети. Потому в отличие от этих стран руководство Казахстана все-таки старается думать о своем имидже в глазах международного сообщества. Тем более это будет противоречить государственной программе по созданию электронного правительства, то есть получается то, что активное увеличение интернет-пользователей в Казахстане в рамках государственных программ имеет и определенные проблемы для власти.

Популярный блогер Yvision **Темир Мысекеев** уверен, что это никак не повлияет на тех блогеров, которые пишут посты, не относящиеся к политике. А те, кто все-таки любит писать материалы, подрывающие репутацию государственных органов, по его мнению, все-таки попадут «под пресс».

Г-н Мысекеев заявляет, что для страны, которая занимает 160-е место из 180 в Индексе свободы прессы, взятие под контроль блогосферы не совсем хорошо, ведь блогеры, по его мнению, являются голосом народа. «С другой стороны, инициатива обособлена тем, чтобы авторы с большей аудиторией не вызвали волнения публикацией недостоверной информации», — считает он.

В свою очередь известный блогер **Жанна Ильичева** считает, что министр Даурен Абаев прав, когда говорит об информационном эффекте публикаций блогеров, так же как и об уровне доверия к таким публикациям, которое в последнее время выше, чем в некоторых СМИ.

«Представьте, бродит такая армия блогеров по стране, вооруженная телефонной видеокamerой, и строчит свои блоги как бог на душу положит, а не как велит редакторная политика, главный редактор и цензура. Вся редакция уместилась в одном человеке. Он свободен и совершенно непредсказуем», — говорит она.

Отметим, в России блогерам уже определили статус, но г-жа Ильичева заявляет, что лично она не видит, чтобы в российской виртуальной жизни произошли существенные изменения. Как критиковали власть, так и продолжают критиковать.

«Разговоры о том, что интернет-ресурсы надо приравнять к СМИ, ведутся уже давно, ведь на самом деле у некоторых блогеров аудитория намного шире, чем у некоторых

СМИ. Но как это будет выглядеть на самом деле, мне пока сложно представить. Также мне не совсем понятен принцип релевантности (критерий, использующийся поисковыми системами для определения важности цели. — «Къ»), по которому хотят определить статус блогера. И, самое главное, непонятно, будет ли учитываться желание самого блогера занимать или не занимать определенную нишу», — комментирует блогер.

Жанна Ильичева подчеркивает, что в концепции, изложенной Дауреном Абаевым, она не видит покушения на свободу слова: «С нами как будто играют в демократию, хочешь — регистрируешь, не хочешь — не надо. Но ведь пока это только видение, а не окончательное решение. Хотя вроде господин министр пригласил к обсуждению всех желающих. Так что, поживем — увидим и даже почувствуем на себе», — заключила г-жа Ильичева.

Напомним, 18 августа на заседании межведомственной комиссии по государственной информационной политике и формированию национального и регионального брендов заместитель премьер-министра РК **Дарига Назарбаева** заявила, что интернет и социальные сети реагируют на события быстрее, чем официальные органы власти. Она поручила центральный государственный орган, нацкомпаниям и акиматам областей изучить правила информационной работы и свои предложения направить в Министерство информации и коммуникаций РК.

Муниципальное такси

Авто

В преддверии выставки ЕХРО 2017 власти Астаны планируют создать городскую службу такси. Основу автопарка составят LADA Largus, чье производство планируют начать в Казахстане в ноябре текущего года. Об этом сообщает пресс-служба ОАО «АвтоВАЗ».

Арман ДЖАКУБ

В беседе с «Къ» президент ОАО «АвтоВАЗ» **Николай Мор**, прибывший в Казахстан для участия в XIII Форуме приграничного сотрудничества Казахстана и России, подтвердил соответствующие планы.

«Сейчас мы планируем расширить линейку локально собираемых автомобилей. В скором времени будет запущено производство моделей LADA Largus. Это универсал, который может быть привлекателен как для частных покупателей, так и для использования корпоративными игроками, например для такси», — заявил он.

Как уточнили в пресс-службе ОАО «АвтоВАЗ», производство новой модели планируется начать в ноябре текущего года на мощностях усть-каменогорского завода «Азия Авто». В акимате Астаны на момент написания материала получить комментарий не удалось.

товка к этому событию потребует

существенного обновления транспортного комплекса города. В частности, власти столицы Казахстана планируют сформировать городскую службу такси, которая будет отвечать высоким требованиям к комфорту и безопасности пассажиров. Главы двух крупнейших автомобильных компаний России и Казахстана заявили о готовности полностью удовлетворить потребности Астаны в закупке современных, экологически безопасных автомобилей с лучшей стоимостью продажи и показателями эксплуатационных расходов», — подчеркнули в российской компании.

По мнению президента «АвтоВАЗ», на текущий момент рынки России и Казахстана просели, и компания пересматривает планы в поиске наиболее интересных ниш. К слову, по данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики, объем импорта российских авто по итогам января — июля текущего года упал в денежном выражении в 4 раза к показателям годичной давности. В количественном и того больше — в 5 раз к году.

Согласно данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), продажи легковых и легковых коммерческих автомобилей в России в августе текущего года сократились на 18,0% по сравнению с августом 2015-го. Соответствующее падение продаж с начала года составило 14,9%.

«Объемы реализации снизились. Это связано с различными факторами, в том числе и макроэкономическими. Как и цена на нефть. И здесь нам придется корректировать наши объемы производства. Как вы знаете, на территории РФ у нас есть две производственные площадки: в Тольяти

и Ижевске. Они достаточно хорошо загружены, и производство на них идет пять дней в неделю в две смены. Надеемся, что в скором времени сможем запустить локальную сборку той же LADA Vesta и здесь, в Казахстане. Пока же мы сосредоточены на LADA Largus. Надеемся, мы увидим его в Астане уже в 2017 году», — рассказывает среднесрочные перспективы **Николай Мор**.

Сам строящийся завод в Усть-Каменогорске будет запущен к концу 2018 года, добавил глава «АвтоВАЗ». При этом, добавил он, уровень локализации будет 50% с дальнейшим наращиванием этого показателя.

По данным **Олега Алферова**, председателя правления Союза предприятий автомобильной индустрии Казахстана «КазАвтоПром», в неполный перечень планируемой к выпуску комплектующей продукции входят: крупногабаритные изделия из пластмасс (бамперы, панели приборов, обивка, автомобильные сиденья), системы выхлопа автомобиля, топливные баки, рулевые колеса, подголовники сидений и многое другое. Казахские мощности по производству компонентов будут созданы в партнерстве с российскими предприятиями.

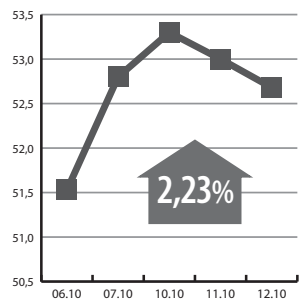
Ключевыми рынками сбыта продукции будущего производственного комплекса станут Сибирский, Уральский и Дальневосточный федеральные округа Российской Федерации. В течение последних 1,5–2 лет партнерами уже развернута сеть из 16 автоцентров в 12 городах России. В числе целевых рынков строящегося предприятия также страны Центральной Азии (Туркменистан, Кыргызстан, Таджикистан, Монголия) и Закавказья.

ИНВЕСТИЦИИ

ОФИЦИАЛЬНЫЕ КУРСЫ ВАЛЮТ НА 12/10/16

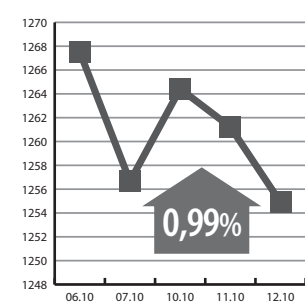
1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	249.46	1 ДИРХАМ ОАЭ	AED / KZT	89.95	1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN / KZT	85.88	1 ТАЙСКИЙ БАТ	THB / KZT	9.36	1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK / KZT	37.78
100 БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ	BYN / KZT	172.88	1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	333.52	1 РИЯЛ САУДСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	88.08	1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	107.2	1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	335.13
1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ	BRL / KZT	103.09	1 ЕВРО	EUR / KZT	330.37	1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	RUB / KZT	5.29	100 УЗБЕКСКИХ СУМОВ	UZS / KZT	10.85	1 ЮЖНО-АФРИКАНСКИЙ РАНД	ZAR / KZT	23.32
10 ВЕНГЕРСКИХ ФОРИНТОВ	HUF / KZT	12.06	1 ИНДИЙСКАЯ РУПИЯ	INR / KZT	4.96	1 СДР	XDR / KZT	457.93	1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	12.79	100 ЮЖНО-КОРЕЙСКИХ ВОН	KRW / KZT	29.44
1 ДАТСКАЯ КРОНА	DKK / KZT	49.32	1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	49.19	1 НОРВЕЖСКАЯ КРОНА	NOK / KZT	40.6	1 ЧЕХСКАЯ КРОНА	CZK / KZT	13.6	1 ЯПОНСКАЯ ИЕНА	JPY / KZT	3.18

BRENT (06.10 – 12.10)



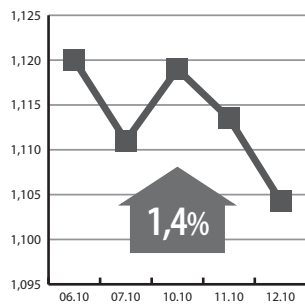
Рост нефти обусловлен поддержкой Владимира Путина в борьбе за стабилизацию рынка нефти.

GOLD (06.10 – 12.10)



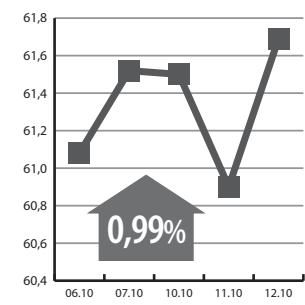
Золото продолжает оставаться под давлением после заседания ФРС.

EUR/USD (06.10 – 12.10)



Изменение котировки обусловлено возобновлением диалога о выходе Великобритании из ЕС.

USD/Rub (06.10 – 12.10)



Незначительное изменение котировки обусловлено боковым движением тренда.

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

Стабильный сырьевой индекс скрывает рост нефти

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

По значению индекса ситуация на сырьевых рынках почти не изменилась за неделю. Однако за кажущимся спокойствием скрываются некоторые сильные движения.

Цены на сырую нефть продолжили расти после того, как страны ОПЕК договорились о сокращении объемов добычи. Рынок драгоценных металлов, особенно серебро, понес серьезные потери под влиянием ликвидации длинных позиций на рынке золота, в результате которой цена металла опустилась ниже \$1300 за унцию.

За исключением энергетического сектора, где наблюдался существенный рост, в остальных отраслях цены снижались главным образом под давлением роста курса доллара. Американская валюта поднялась до самого высокого с июля значения против корзины валют, чему способствовали продажи фунта и иены в начале недели и евро — в конце недели, а также ожидаемый ежемесячный отчет о занятости в США.

Ранее был опубликован наш прогноз последнего квартала 2016 года. В нем мы изложили аргументы в пользу сохранения цены на нефть Brent в диапазоне от \$45 до чуть выше 50 за баррель, несмотря на сделку ОПЕК, а также объяснили, почему рост курса доллара может создать трудности для инвестиционных металлов, таких как золото и серебро, в предстоящем квартале.

Каким будет дальнейшее направление рынка сырой нефти?

После продолжавшегося неделю роста потенциал на рынке сырой нефти истощился, когда цена нефти Brent достигла максимума 2016 года на уровне \$52,86 за баррель, установленного 9 июня.

Внимание участников рынка по-прежнему приковано к Всемирному энергетическому конгрессу, который пройдет на следующей неделе в Стамбуле и на котором министры энергетики стран ОПЕК и России должны провести заседание, посвященное обсуждению сделки ОПЕК по сокращению добычи нефти. Министр энергетики России Александр Новак не думает, что на этой встрече будет достигнуто соглашение, но сказал, что она может стать важным шагом на пути к достижению договоренности об ограничении добычи до заседания ОПЕК, которое состоится 30 ноября.

Открытый интерес по нефти сорта WTI на бирже фьючерсов NYMEX достиг рекордного значения — яркое свидетельство того, что управляемые счета, а также производители и хедж-фонды увеличили активность на прошлой неделе.

Одноразовые опционные сделки типа strip по фьючерсам на нефть WTI (средняя цена 12-месячных контрактов) за 2017 и 2018 годы достигли значений, которые в последний раз наблюдались в июне. Как и тогда, это, безусловно, увеличило интерес к хеджированию и способствовало сужению спреда между контрактами с поставкой в декабре 2016 и в декабре 2017 года.

В течение какого-то времени улучшившаяся техническая картина будет привлекать на рынок покупателей, но значительное повышение цены на данном этапе рискует привести к обратным последствиям для рынка, так как внимание переключится с потенциального снижения добычи в странах ОПЕК на улучшившиеся возможности для производителей за пределами ОПЕК с высокими издержками производства.

Золото пользовалось поддержкой на уровне \$1250 за унцию до и после публикации отчета о занятости в США в пятницу. Этот уровень представляет собой минимум, установленный до скачка цен в связи с июньским голосованием Великобритании о выходе из ЕС, а также является уровнем коррекции 38,2%, построенным от восходящего движения размером \$328, длившейся с декабря по июль.

На прошлой неделе было зафиксировано много случаев ликвидации длинных позиций тактическими трейдерами, в частности хедж-фондами, в то время как инвесторы в биржевые индексные фонды сформировали небольшую группу чистых покупателей на спад.

Причинами распродажи послужили рост курса доллара и перспектива отказа центральных банков от щедрой программы количественного смягчения. В результате ликвидации длинных позиций на рынке золото показало свой худший недельный результат за 2016 год. В понедельник китайские инвесторы вернулись на рынок после праздничной «золотой недели» и обнаружат, что цена на золото сильно упала. Реакция Китая поможет сформировать краткосрочное направление на рынок, который все еще занимает оборонительную позицию. Мощь распродажи может означать, что цены еще немного понизятся, прежде чем начнется консолидация.

Рынок сельскохозяйственной продукции РК

В сентябре 2016 года на ЕТС в секции торговли сельхозпродукцией товарооборот в денежном выражении составил 3 млрд 088 млн тенге, или \$9,2 млн по курсу Национального банка РК на 30.09.2016 г. В сравнении с показателями августа 2016 года динамика спроса демонстрирует рост на 32,3%.

За девятый календарный месяц на ЕТС общий оборот зерновых (пшеница) составил 3 млрд 023 млн тенге. В натуральном выражении оборот в тоннах вырос в 5 раз, чем в сравнении за август текущего года.

Пшеница: средневзвешенные цены биржевых сделок по пшенице 3-го класса на базисе поставки EXW (на элеваторе) находятся в районе 38–43 тыс. тенге за 1 метрическую тонну. На 1 октября цена составила 43 017 тенге за 1 метрическую тонну, выросла на 11,3%. На Чикаго CBOT котировки пшеницы выросли на 7%, к концу месяца цена составила 49 472 тенге за 1 метрическую тонну.

Средневзвешенная цена биржевых сделок по пшенице 3-го класса на базисе поставки EXW (на элеваторе) составила 38 669 тенге, в сравнении, с предыдущим месяцем снизилась на 3,2%. За отчетный период на ЕТС оборот по пшенице 3-го класса вырос в 2 раза и в сумме составил свыше 1 млрд 989 млн тенге, оборот в тоннах вырос на 335%.

По пшенице 4-го класса оборот в сумме продемонстрировал рост в 4 раза и составил 1 млрд 033 млн тенге, в режиме двойного встречного анонимного аукциона товарооборот составил в сумме свыше 77 млн тенге. В натуральном выражении оборот в тоннах вырос на 544%. Средневзвешенные цены биржевых сделок на базисе поставки франко-элеватор находятся в коридоре от 34 до 35 тыс. тенге за 1 метрическую тонну.

По данным Комитета по статистике МНЭ РК, цены на реализованную продукцию сельского хозяйства в сентябре 2016 года по сравнению с предыдущим месяцем снизились на 1,2%. Индекс цен на реализованную продукцию сельского хозяйства в сентябре 2016 года по сравнению с предыдущим месяцем составил 98,8%. Повышение цен отмечено на рожь на 5%, овес — на 0,4%, а на рис необрушенный — снижение на 14,4%, пшеницу мягкую — на 2,6%, пшеницу твердую и ячмень — по 1,2%, гречиху — на 0,4%, кукурузу (маис) — на 0,3%, просо — на 0,1%, семена рапса — на 2,1%, семена льна-кудряша — 1,2%, семена подсолнечника — на 0,3%.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (06.10 – 12.10)

KASE

рост	изм. %	падение	изм. %
АО «Банк ЦентрКредит»	0,03%	АО «КЕБООС»	-0,55%
KAZ Minerals PLC	1,01%	АО «Казакстемекон»	-0,90%
АО «Народный сберегательный банк Казахстана»	0,90%	АО «КазТрансОйл»	1,20%
АО «Космет»	1,99%	АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз»	-3,18%

NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
Chevron Energy	32,09%	Hormat Int. Industries	1,55%
Southern Energy	30,66%	Deumont Mining	-1,10%
Platoron Oil	21,57%	Gap	1,45%
Murphy Oil	15,74%	Aurodesk	-1,51%
Range Resources	14,77%	Passdaq	3,20%
Transocean	14,68%	Skyuex Solutions	0,70%
ONEOK	11,78%	FS Plenauxis	2,30%
Freemart-Platfaran	8,50%	Starbucks	-0,82%
Allergan	7,14%	Allergan	3,34%
Devon Energy	2,03%	Micron Technology	-1,10%

MMB

рост	изм. %	падение	изм. %
Боштерей АНК	4,82%	ТРК	-4,44%
Норвель	4,39%	АРОСА	-0,90%
Нобатэк	4,19%	Сбербанк	-0,56%
АДК «Система»	4,09%	ФосАгро	-0,40%
Трансэнерджи (руб.)	2,74%	ПНК	-0,40%

PTC

рост	изм. %	падение	изм. %
Норвель	1,72%	ФосАгро	-2,69%
Боштерей АНК	-2,04%	ТРК	2,13%
Нобатэк	-1,64%	Росато	3,95%
ВТБ	0,99%	ПНК	-1,93%
СОВЕРС	-0,80%	Нобатэк	2,88%
АДК «Система»	4,72%	Сбербанк (руб.)	-1,79%
Боштерей АНК (руб.)	-0,44%	Polymint International	0,69%
Сургутнефтегаз	-0,23%	ПНК	-1,54%
Трансэнерджи (руб.)	0,16%	PL Вудко	0,52%
АККОРА	0,65%	Вернеоскопское НПО	-1,51%

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Deutsche Bank AG	0,49%	Deutsche Boerse AG	-5,87%
ThyssenKrupp AG	0,45%	Freemart (Medical Care) AG & Co KGaA	-1,81%
Volkswagen AG	0,36%	ProSiebenSat.1 Media SE	-1,30%
Commerzbank AG	1,20%	Vonovo SE	-1,09%
Boyerische Pfandbrief AG	-2,31%	Deutsche Lufthansa AG	-0,93%
Daimler AG	0,09%	Henkel AG & Co KGaA	-0,71%
Continental AG	0,07%	Bayer AG	-0,43%
BASF SE	1,10%	adidas AG	1,04%
Linde AG	0,04%	Freemart SE & Co KGaA	2,24%
Micron Technologies AG	-0,17%	Merck KGaA	0,45%

Dow Jones

рост	изм. %	падение	изм. %
Chevron Corp	-2,69%	McDonald's Corp	-2,97%
Wal-Mart Stores Inc	-2,13%	Cisco Systems Inc	-2,35%
Caterpillar Inc	-1,95%	Procter & Gamble Co/The	-1,75%
JPMorgan Chase & Co	-1,93%	Pfizer Inc	-1,75%
El du Pont de Nemours & Co	-1,88%	Int. Business Machines Corp	-1,70%
American Express Co	-1,79%	General Electric Co	-1,65%
Goldman Sachs Group Inc/The	-1,69%	Travelers Cos Inc/The	-1,29%
Apple Inc	-1,54%	UnitedHealth Group Inc	-1,22%
Exxon Mobil Corp	-1,52%	Coca-Cola Co/The	-0,98%
Boeing Co/The	-1,51%	Merck & Co Inc	-0,88%

FTSE 100

рост	изм. %	падение	изм. %
Anglo American PLC	3,52%	Ashford Group PLC	-2,12%
Standard Chartered PLC	1,45%	Whitbread PLC	-2,09%
Glencore PLC	1,39%	Parsons PLC	-0,97%
BHP Billiton PLC	0,73%	J Sainsbury PLC	-0,49%
Fraxio PLC	0,68%	Imu Properties PLC	-0,17%
Rio Tinto PLC	0,61%	Leant PLC	-0,09%
Prudential PLC	-0,06%	Waters & Spencer Group PLC	0,00%
Direct Line Insurance Group PLC	-0,17%	Taylor Wimpey PLC	0,61%
Altria PLC	-0,33%	Rolls-Royce Holdings PLC	0,73%
Road&Road Resources Ltd	-0,33%	Imperial Brands PLC	1,22%

Nikkei 225

рост	изм. %	падение	изм. %
Sanaco Corp	0,55%	MEIL Holdings Co Ltd	0,02%
Patumco Holdings Inc	-0,90%	Takami Holdings Inc	1,01%
Shinsei Bank Ltd	1,20%	Hokuriku Corp	0,90%
IHI Corp	-3,18%	KDDI Corp	1,99%
Fukuoka Financial Group Inc	2,10%	Asahi Corp	-4%
Daikin Industrial Ltd	6,10%	Nippon Yusen Kaisha Co Ltd	4,10%
Mitsumi Electric Co Ltd	-3,10%	Kashida Seihin Group Inc	-3%
Resona Holdings Inc	-0,30%	Ayamori Co Inc	-1,9%
Mitsui Osk Lines Ltd	-0,20%	Osaka Electric Railway Co Ltd	-4,10%

S&P 500

рост	изм. %	падение	изм. %
Chevron Energy	6,16%	Hormat Int. Industries	2,38%
Southern Energy	5,54%	Deumont Mining	2,08%
Platoron Oil	4,43%	Gap	1,97%
Murphy Oil	4,16%	Aurodesk	1,86%
Range Resources	3,81%	Passdaq	1,72%
Transocean	3,60%	Skyuex Solutions	1,49%
ONEOK	3,15%	FS Plenauxis	1,37%
Freemart-Platfaran	2,94%	Starbucks	2,30%
Allergan	2,88%	Allergan	1,24%
Devon Energy	2,57%	Alcoa	2,22%

EURO STOXX 50

рост	изм. %	падение	изм. %
Societe Generale SA	2,55%	Wendt	-2,42%
Deutsche Bank	0,76%	Frankonia	2,08%
BVP Paribas	0,17%	Orange	-1,67%
AXA	0,05%	Banco Santander Central Hispano	-1,23%
Volkswagen zc	-0,38%	Sonafit	-0,93%
LVTH (The Hennessy Louis Vuitton)	-0,41%	Telefonica	1,72%
BTU	0,12%	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria	-0,71%
ING Group NV	-0,62%	Indesat	2,63%
Schneider Electric	1,71%	Eni	-0,55%
Daimler	-0,73%	Iberdrola	-0,43%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

изм. %	
KASE	0,90%
Dow Jones	-0,21%
FTSE 100	1,14%
NASDAQ	-1,40%
Nikkei 225	0,45%
S&P500	-0,70%
PTC	0,70%
Hong Seng	-2,27%
ММББ	1,00%
IBOVESPA	0,21%

СЫРЬЕ

изм. %	
Light	16,00%
Natural Gas	10,00%
Алюминий	0,20%
Медь	1,98%
Никель	5%
Олово	-1%
Палладий	-4,20%
Платина	-4,32%
Серебро	-0,30%
Цинк	-4%

FOREX

изм. %	
Eur/Chf	1,30%
Eur/JPY	-1,60%
Eur/Kzt	-2,80%
Eur/Rub	-1,20%
Eur/Usd	0,70%
Usd/Chf	1,51%
Usd/JPY	0,20%
Usd/Kzt	-1,60%
Usd/Rub	-0,30%

ИНВЕСТИДЕЯ

Аналитический отдел компании FOREX CLUB предлагает консервативное инвестирование с фиксированной ставкой дохода, которую обеспечивают еврооблигации, номинированные в USD. По мнению аналитиков, еврооблигации могут являться аналогом депозита для людей, не любящих рисковать.

Андрей ШЕВЧИШИН, аналитик компании FOREX CLUB

— Расскажите, что такое еврооблигации.

— Рынок ценных бумаг не всегда бывает рисковым, существуют финансовые инструменты, которые могут заменить консервативному инвестору банковский кредит. Например, сегодня вполне интересны еврооблигации (как их еще называют — Eurobonds).

Еврооблигация — это долговые ценные бумаги, размещенные на финансовом рынке и выпускаемые в валюте, которая является иностранной для компании-эмитента, или это международные долговые обязательства, выпускаемые организациями, правительствами, местными органами власти или крупными корпорациями, заинтересованными в получении денежных средств на длительный срок — от 1 года до 40 лет.

Еврооблигации размещаются инвестиционными банками. Чаще всего основными покупателями таких ценных бумаг являются институциональные инвесторы — страховые и пенсионные фонды, инвестиционные компании, но также и простые физические лица.

Приставка «евро» в настоящее время — дань традиции, поскольку первые облигации появились в Европе, торговля ими осуществляется в основном там же.

— Почему стоит покупать еврооблигации?

ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

Анастасия ИГНАТЕНКО, аналитик ГК TeleTrade

Обвал фунта стерлингов по итогам минувшей недели (GBP/USD потерял 4,17%) не мог оставить биржевиков равнодушными, ибо взоры многих игроков сейчас обращены к этой когда-то стабильной валюте.

Последствия референдума еще имеют отголоски на рынке FOREX, и, как полагают многие эксперты, будет стоимости фунта к доллару падение спровоцирует и снижение единой европейской валюты против американской. А падение стоимости евро в свою очередь запустит механизм

Николай КУЗНЕЦОВ,**Региональный директор
NAS Broker**

Образование — Белгородский государственный университет. Государственно-правовая специализация.

Имеет успешный восьмилетний опыт работы на руководящих должностях.

2004–2011 гг. Работал в сфере инвестиционного консалтинга.

2012 г. Разработка проекта развития компании NAS Broker в регионе СНГ. Расчеты финансовой модели, защита проекта.

2013 г. Вывел на рынок СНГ продукт «Персональный Аналитик», направленный на физических лиц. Операционное управление компанией. Выполнил роль операционного директора.

2014 г. Идеолог автоматизации бизнес-процессов на базе платформ Microsoft Dynamics. Внедрение CRM Microsoft Dynamics и автоматизация бизнес-процесса, управление взаимоотно-

шений с клиентами. Разработка и внедрение стратегии переориентации бизнес-модели в Digital модель.

2015 г. Внедрение аудируемой финансовой системы ERP Microsoft Dynamics AX. Полная автоматизация всех финансовых бизнес-процессов. Достигнут уровень достаточности капитала компании 120%.

2016 г. Создание службы поддержки, обслуживающей клиентов 24/7. Создание отдела контроля качества. Повышение уровня NPS +20%.

Самообразование:

Курс Эдинбургской бизнес-школы (MBA): «Стратегическое планирование», «Организационное поведение», «Стратегический Маркетинг».

Курс МШБФУ Международная школа бизнеса по программе «Мастер делового администрирования», «Финансовый менеджмент», «Портфельное управление проектами».

Хобби:

Активная жизненная позиция, экстрим, Бейсджампинг (совершил прыжок в 2015 году с 207 метров со второй по величине вышки мира), профессиональный дайвинг, экзотические путешествия, любительский парашютный спорт, любительский бокс.

Награды:

Участвовал в создании продукта Tornado STP DMA, который был признан по версии China Forex Expo-2015 в Шанхае (Китай) лучшим инновационным продуктом на рынке Форекс.

Мы рассчитываем на долгосрочное сотрудничество с клиентами

На рынок ценных бумаг Казахстана выходит новый игрок — российская инвестиционная компания NAS Broker. На сегодняшний день в компании открыто более 50 тыс. счетов, из них порядка 12 тыс. счетов ежемесячно показывают активность. О стратегии выхода на рынок, планах развития и конкурентных преимуществах компании в интервью «КЪ» рассказал региональный директор NAS Broker Николай Кузнецов.**Михаил ЦОЙ****— Николай Викторович, расскажите, пожалуйста, почему NAS Broker решил выйти на рынок Казахстана?**

— На сегодняшний день компания NAS Broker считает интересными несколько моделей развития. Основной концепцией, которую мы несем в массы, является концепция развития онлайн-брокериджа. Фактически мы являемся технологической площадкой, которая позволяет любому жителю планеты, находящемуся в любой точке мира, использовать наш веб-сайт, нашу торговую платформу и продукты, связанные с аналитикой рынков, для торговли и заработка на финансовых рынках. NAS Broker как online-компания является достаточно интересной для профессиональных трейдеров, но для того чтобы работать с начинающими или уже профессиональными инвесторами необходимо иметь физические офисы с ответственным лицом, который бы понимал ментальность местного рынка и помог бы сформировать доверие к нам.

— С учетом всего этого Республика Казахстан интересна для нас благодаря следующей модели развития — это модель offline-представительства, которую мы развиваем посредством франчайзинга. В связи с тем, что у нас есть достаточный опыт и экспертиза в открытии собственных представительств с описанием точного бизнес-процесса, мы предлагаем франчайзи готовый бизнес с точными сроками окупаемости.

— В Казахстане мы нашли надежных партнеров, выбрали франчайзи из 6 поступивших заявок. Выбрали именно этого партнера, так как он обладает достаточным опытом и экспертизой в данном регионе и сможет быть центром ответственности и лицом NAS Broker. В свою очередь мы помогли нашему франчайзи просчитать бизнес-модель, которая позволит быть представительству NAS Broker в Казахстане прибыльной.

— Также важной целью открытия физического представительства является демонстрация клиенту надежности компании. Как показывает практика, людям необходимо увидеть в лицо своего партнера, чтобы доверить ему свои средства.

— Какова миссия вашей компании?

— Наша цель — сделать трейдинг и инвестиции новым источником дохода, а сама миссия содержит в себе два ключевых замысла.

— Первый замысел состоит из трейдинга, где человек сам мог бы заниматься управлением своими средствами, которого при необходимости мы бы могли научить работать в сфере финансовых рынков, дав ему необходимые навыки и предоставив готовую аналитику. А второй — это получение пассивного дохода, работая с профессиональными управляющими.

— Расскажите о ваших партнерах, разработках и продуктах

— Мы сотрудничаем с тремя крупными поставщиками ликвидности. Первый — брокерская компания LMAX, имеющая лондонскую лицензию FCA, следующий партнер — компания TOP FX с кипрской регуляцией CICEK (кипрский регулятор. — «КЪ»). Третий партнер — Swissquote BANK — банк, регулируемый Банком Швейцарии. Мы, как брокер, посредством нашей технологической разработки Bridge Aggregate 2.0 агрегируем по принципу best bid offer лучшую цену в момент времени, что позволяет нашим профессиональным трейдерам получить доступ к межбанковскому уровню цен за кратчайший промежуток времени — в среднем это 0,35 миллисекунды. Также такая скорость важна отдельному типу наших кли-

**Главным ключом успеха выхода на любой рынок является понимание ментальности и потребностей того региона, в котором ты начинаешь свою деятельность**

ентов, которые в трейдинге используют высокочастотные роботы, что позволяет любому роботу работать в рамках своего алгоритма.

— Нам удалось добиться такой высокой скорости благодаря тому, что мы установили торговые сервера там же, где стоят торговые сервера самих поставщиков ликвидности. Откровенно говоря, на рынке сегодня присутствует более 3000 брокеров, из них реально в полном объеме используют рыночную ликвидность только половина. Мы же заключили договор с лучшей ECN площадкой INTEGRAL, которая позволяет использовать ликвидность 21 банка, тем самым можем показать нашему клиенту у какого контрагента был исполнен его ордер.

— Еще мы встречаемся с профессиональными управляющими и аналитическими компаниями, из которых отбираем наиболее успешных для дальнейшего сотрудничества. Так, на постоянной основе с нами работают порядка десяти физических и трех юридических партнеров, которых мы рекламируем как профессиональных управляющих. Здесь необходимо понимать, что если клиент NAS Broker использует инвестиционную программу, работая через вышеуказанного управляющего, NAS Broker будет готов застраховать 80% денежных средств от рыночных рисков, подтверждая страхование дополнительным соглашением к основному договору.

— Относительно начинающих инвесторов: мы реализуем консалтинговые сервисы, связанные с повышением финансовой грамотности населения. Данные программы крайне важны, так как, по нашему мнению, уровень финансовой грамотности в странах СНГ находится на очень низком уровне. На семинарах мы концептуально доносим до населения все стороны торговли на финансовых рынках, где в первую очередь рассказываем о рисках, которые несет в себе любая доходность, получаемая от данной деятельности.

— Были примеры, когда в Казахстане работали иностранные брокеры — такие как БКС, Ренессанс Капитал, КИТ Фортис и другие. Все они по тем или иным причинам ушли с казахстанского рынка. Что вы считаете своим главным ключом, который откроет дверь к успешной деятельности в Казахстане?

— На мой взгляд, главным ключом успеха выхода на любой рынок является понимание ментальности и потребностей того региона, в котором ты начинаешь свою деятельность. Буду с вами честен, в 2015 году мы собственными ресурсами открывали представительство в Латиноамериканском регионе, но из-за отсутствия надежных партнеров, которые понимали бы рынок, нам пришлось закрыть этот проект. Именно поэтому, как я говорил ранее, NAS Broker выбрал для себя модель развития локальных регионов по франчайзингу. Наши партнеры — это люди, которые имеют опыт работы с финансовыми

продуктами на территории Казахстана, они понимают ключевую ментальность и помогают нам адаптировать наши продукты под регион.

— Расскажите подробнее, как вы будете повышать финансовую грамотность населения и зачем это вам необходимо?

— Заработок на финансовом рынке сопряжен с достаточно высоким уровнем риска, и без надлежащих навыков наши клиенты могут потерять свои кровные, а мы рассчитываем на долгосрочное сотрудничество с клиентами. Наши западные ориентиры связаны с принципами KIC (KNOW YOUR CLIENT) и за счет этой политики брокер понимает, насколько человек готов к тому или иному риску, так чтобы не квалифицированный инвестор не подверг риску жизненно необходимый капитал, из-за этого необходимо повышать финансовую грамотность населения и в будущем работать с осознанным инвестором.

— Также население стран СНГ не умеет управлять своими накоплениями, на наших семинарах мы будем учить, как правильно распоряжаться свободными средствами. Мы учим людей вкладывать 60% в собственное дело, если оно имеется, 30% в низкорисковые активы, т.е. в банковские депозиты или в долговые ценные бумаги, такие как облигации и 10% осознано инвестировать в высокорискованные инструменты в силу того, что эти инструменты могут обеспечить сверхдоход.

— Сама программа по повышению финансовой грамотности сегодня только разрабатывается для казахстанского региона. Как только она будет готова, вы сможете ознакомиться с нею на официальном сайте NAS Broker. В общих чертах программа рассчитана на обучение заинтересованных людей, после которой человек приобрел бы базовые знания о финансовых рынках, научился простейшим аналитическим методам и смог бы по окончании курса самостоятельно зарабатывать, управляя своими средствами на финансовом рынке. Для тех, кто захочет заниматься торговлей производными финансовыми инструментами профессионально, мы также разработаем определенные программы, потому что понимаем, что наши государства сегодня не подготавливают специалистов в этой области.

— Кто будет являться вашей основной клиентской аудиторией в Казахстане?

— С точки зрения трейдинга, NAS Broker формирует условия для профессиональных трейдеров, так и для доверительных управляющих. Также целевой аудиторией являются физические лица, которые заинтересованы в размещении капитала под проценты.

— Сколько клиентских счетов открыто в NAS Broker на сегодняшний день?

— За последние 4 года мы уже заняли определенную нишу этого небольшого рынка. По миру у нас зарегистрировано более 50 тыс. счетов, из них порядка 12 тыс. ежемесячно показывают активность.

— Что особенного вы предлагаете своим клиентам?

— Помимо стандартного набора брокерских услуг, NAS Broker имеет в своем арсенале аналитическо-инвестиционные сервисы, которые помогут любому нашему клиенту начать безопасно зарабатывать. Любой наш клиент может начать применять программу TRIP FARE, по которой может попробовать свои знания на реальном рынке.

— Также несколько месяцев назад мы запустили революционный, на наш взгляд, проект с хэштэгом аналитиков. По данному проекту 15 аналитиков NAS Broker ежедневно отбирают 300 инвестиционных идей, из которых три — с точными точками входа — публикуются на сайте. Как вы, наверное, понимаете, аналитика не может быть всегда верна, но статистика показывает, что не менее 70% предоставляемой аналитики срабатывает и приносит прибыль. На самом деле мы бы не рекомендовали наши прогнозы, если бы не были сами в них уверены, поэтому наш старший аналитик NAS Broker **Олег Сергеев** озвучивает аналитические прогнозы от компании на канале РБК.

— Как отразится на развитии вашей компании экономический союз наших стран и какое будущее вы в этом видите?

— Мы считаем, что экономический союз должен объединить

союзные рынки воедино, что может участникам рынка создать единую платформу для работы, соответственно это должно отразиться положительно, но важно другое — чтобы был грамотный подход к единому регулированию данной отрасли. Например, сегодня производные финансовые инструменты регулируются в Беларуси, России и, насколько я знаю, только начали разрабатывать проект закона в Казахстане. Но подходы регулирования кардинально разные, на наш взгляд, законодательство по регулированию в данной отрасли является более привлекательным для участников рынка в Беларуси в отличие от России. Это связано с тем, что деятельность компаний нашей отрасли в России обусловлена только внутренним рынком, что не позволяет нам как компании использовать иных поставщиков ликвидности, у которых более привлекательные котировки. Из-за этого мы не хотим получать лицензию у Российского регулятора в силу того, что ограничения противоречат нашей бизнес-модели. С точки зрения законов Беларуси, они более прогрессивны и дают определенные возможности для игроков из этой отрасли, по этой причине сейчас мы ведем переговоры с регулятором Беларуси по получению лицензии от Белорусского регулятора.

— Если говорить про лицензирование на Украине, год назад проходил круглый стол по регулированию рынка производных финансовых инструментов на территории Украины, где NAS Broker, в частности, и я принимали активное участие. По последнему статусу закон был отправлен

Центральному банку Украины на разработку, и сейчас никакого принятия законопроекта не ожидается.

— Расскажите о главном успехе компании

— Основным достижением я считаю то, что не вкладывая больших инвестиций в маркетинг с целью привлечения клиентов, а вкладывая большую часть средств в технологию интернет-торговли и в инфраструктуру бизнеса, мы являемся прибыльной и успешной компанией.

— Насколько мы знаем, у вас есть офис в Украине. Расскажите, пожалуйста, насколько легко вести брокерский бизнес в этой стране? Не мешает ли политическая вражда Украины с Россией вашему бизнесу?

— Безусловно, мы можем сказать, что данная ситуация негативно повлияла на отношение клиентов к альтернативным источникам дохода. Экономическо-политические процессы повлияли на падение уровня доходов населения, люди больше стали сберегать, чем инвестировать.

— Здесь необходимо упомянуть о девальвации валюты этих стран, помимо общих причин падения цен на валюту, политическая вражда Украины с Россией тоже является фактором девальвации. Сама девальвация Украинской и Российской валюты отразилась на объемах инвестирования в долларовой эквиваленте, средний чек на пополнение счета существенно снизился.

— Какой средний размер счета у вашего клиента и как долго клиенты сотрудничают с вами?

— Средний размер счета трейдера, занимающегося самостоятельным управлением денег — \$15 тыс. Если говорить про инвестора, который отдает деньги в доверительное управление, в среднем \$30 тыс. Начинаящие клиенты начинают работать от порядка \$3,5 тыс. на депозите.

— С точки зрения жизненного цикла работы наших клиентов, NAS Broker делает все возможное, чтобы клиент работал через компанию не менее полугода.

— Какие торговые инструменты вы предоставляете своим клиентам?

— На сегодняшний день NAS Broker предоставляет 1250 акций американских компаний, доступны 84 валютные пары и порядка 12 сырьевых инструментов.

— Какие у вас планы по развитию казахстанского офиса в ближайшее время?

— Алматыскому представительству в течение трех месяцев необходимо привлечь клиентов с общим объемом средств на депозитах не менее \$400 тыс., с условием, что деньги клиентов будут активны и будут выполняться нормы ежемесячных торговых объемов. После того, как в представительстве появится клиентская база, дела у компании начнут улучшаться в геометрической прогрессии. Сегодня мы тратим свои основные силы для наращивания клиентской базы.

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

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

И-ПОЛУГОДИЕ 2017

HI-TECH

Телеком не станет прежним



Ценовое дно достигнуто, операторы уже начали отказываться от безлимитных предложений

Тенденции

Основной источник дохода мобильных операторов — голосовые услуги — не приносит значительного дохода, компании сегментируют бизнес и расширяют список предоставляемых услуг, переходя от привычной модели бизнеса к развитию IT-решений. При этом участники рынка подчеркивают, что развитие других ниш не отразится на основной деятельности и качестве связи.

Богдан ЕЛАГИН

По данным аналитического портала fipromt.kz, компании телекоммуникационного сектора снизили объем услуг. «Объем услуг в телекоммуникационном секторе в текущем году снижается, несмотря на рост тарифов. За январь-июль 2016 года совокупный объем услуг связи в Казахстане составил 387 млрд тенге, что на 2% ниже уровня за аналогичный период прошлого года», — говорится в обзоре портала.

При этом производительность в телекоммуникационном секторе не увеличивается, даже несмотря на рост цен на услуги связи в Казахстане, который фиксируется с 2015 года. Представители мобильных операторов рассказали о том, как будет развиваться и перестраиваться отрасль в части услуг сотовой связи.

Директор по корпоративным коммуникациям Beeline Казахстан Алексей Бендыш рассказал об объемах прироста в отрасли, отметив, что снижение рынка стало происходить еще до прошлогодней девальвации, летом 2015 года.

«Телеком-рынок с момента своего основания всегда рос и развивался более активно, чем другие отрасли в разные периоды. Однако ряд факторов, таких как девальвация, гипервысокая конкуренция, ценовые войны привели к тому, что рынок идет вниз второй год подряд», — поясняет он.

«Ценовое дно достигнуто, операторы уже начали отказываться от безлимитных предложений, тарифы для потребителей в нижнем ценовом сегменте тоже постепенно повышаются. Появились и новые предложения, ориентированные на высокодоходных клиентов», — отмечает руководитель отдела коммуникаций АО «Кселл» Наталья Еськова.

Прощание с традициями

Для того, чтобы оставаться на плаву в сложившейся ситуации, компании переходят от привычной модели бизнеса к расширению услуг. Кроме этого, большой упор компании делают на развитие цифровых услуг и IT-решений для бизнеса.

«Старая парадигма телеком-оператора себя изживает, потому что услуги сильно дешевле. Если мы сравним стоимость услуг три года назад и сейчас, то увидим совершенно разные наборы услуг и разные цены», — поясняет г-н Бендыш.

Основной источник дохода мобильных операторов — голосовые услуги — сокращается, сейчас это уже не приносит значительной прибыли, но тянет компании вниз. Однако операторы подчеркивают, что развитие других ниш не отразится на основной деятельности и качестве связи.

«Качество услуг всегда было и остается в фокусе нашей компании вне зависимости от сегментации бизнеса», — говорит г-жа Еськова. «Поскольку деятельность опе-

Интернет

10 млн казахстанцев как минимум полчаса в день проводят в интернете — порядка 7 млн общаются в социальных сетях, более 6,5 млн смотрят онлайн-видео, при этом 6,2 млн казахстанцев заходят в интернет, используя мобильный доступ. По прогнозам экспертов, к 2019 году рынок мобильной рекламы вырастет втрое — до \$200 млрд, вдвое вырастет рынок электронной коммерции, а использование смартфонов к 2019 году увеличатся вдвое. Такие данные озвучили участники прошедшего на минувшей неделе в Алматы Kazakhstan Media Summit.

Анна ШАТЕРНИКОВА

Казнет в разрезе статистики

В этом году центральной темой дискуссии стали медиа цифровая экономика, тенденции и вызовы, которые несет новая цифровая среда. Согласно данным компании TNS Central Asia, 81% казахстанцев старше 15 лет, проживающих в населенных пунктах с численностью жителей свыше 100 тыс. человек, заходят в Сеть раз в месяц, 47% заходит в интернет каждый день. При этом, если проанализировать все то время, которое люди проводят в медийном пространстве, то выяснится, что расклад неоднороден.

Среднестатистический казахстанец 57% времени посвящает просмотру ТВ, 26% времени проводит в интернете, 15% — слушает радио, и лишь 2% уходит на чтение прессы. При этом представители более старшего поколения закономерно предпочитают ТВ. В возрастной аудитории старше 55 лет соотношение телевидения и интернета составляет 76% и 8% соответственно, среди аудитории в возрасте 35–54 лет — 57% и 22%, а среди тех, кому от 15 до 24 лет — 40% и 46%.

Почти 1 млн казахстанцев, в основном жители населенных пунктов с численностью свыше 100 тыс. человек, сегодня предпочитают выходить в интернет с мобильных устройств, и доля приверженцев мобильного интернета будет расти.

Медиапространство: традиции и современность



По словам генерального директора TNS Central Asia Татьяны Старцевой, сегодня практически во всех возрастных аудиториях уровень проникновения интернета приближается к 100% исключение составляет аудитория «45+», за счет которой, собственно, и может вырасти число интернет-пользователей в Казахстане.

Год от года происходит не только количественный рост интернет-аудитории. Пользователи Сети взрослеют, по мнению участников рынка, с новой, более взрослой и серьезной аудиторией, надо работать по-новому. Один из трендов последнего времени заключается в том, что традиционные СМИ и интернет не могут существовать в отрыве друг от друга, и рынок интернета оказывает все более значительное влияние на трансформацию традиционных форматов. С одной стороны, ни телевидение, ни радио, ни печатная пресса не исчезли с рынка, хотя о сдаче позиций, и по некоторым пунктам существенной, все же говорить можно и нужно. С другой стороны, смартфоны, планшеты, доступ к безлимитному интернету заставили средства массовой информации пересмотреть стоицие перед ними задачи. В частности, если газеты или телеканалы содержали свои сайты как электронную версию бумажного носителя, то сегодня они существуют как отдельные СМИ, задача которых заключается в том, чтобы производить качественный контент и зарабатывать на нем в интернете.

Говоря о тенденциях развития Казнета, нельзя обойти стороной вопрос рекламных бюджетов. По данным TNS Central Asia, к концу нынешнего года общий объем рекламных бюджетов составит ориентировочно 33,1 млрд тенге, тогда как в прошлом году эта цифра составила 37,1 млрд тенге. Самая большая доля рекламных бюджетов, порядка 65%, по-прежнему приходится на долю ТВ, хотя по сравнению с прошлым годом рынок

телеканалов. Отступил ли телевидение под натиском интернета — таким вопросом задались участники саммита. Как отмечают российские эксперты, на рынке соседней страны подобный расклад уже намечался. В частности, отметила руководитель группы по работе с СНГ компании «Яндекс» Мария Колесникова, «Яндекс» в нынешнем году обошел два крупнейших российских канала по объему заработанных денег и по охвату аудитории. В Казахстане в этом году суммарная доля аудиторий Mail.ru Group превисила по охвату национальные телевизионные каналы. И все же трудно прогнозировать, какое направление в дальнейшем будет развиваться более высокими темпами, а которое сдаст позиции.

Так что, по мнению большинства экспертов, более целесообразно говорить все же не о вытеснении, а о взаимопроникновении, — сегодня контент большинства сайтов не обходится без использования телевидения продукта, а телеканалы все активнее осваивают интернет-пространство.

Рынок рекламы

Говоря о тенденциях развития Казнета, нельзя обойти стороной вопрос рекламных бюджетов. По данным TNS Central Asia, к концу нынешнего года общий объем рекламных бюджетов составит ориентировочно 33,1 млрд тенге, тогда как в прошлом году эта цифра составила 37,1 млрд тенге. Самая большая доля рекламных бюджетов, порядка 65%, по-прежнему приходится на долю ТВ, хотя по сравнению с прошлым годом рынок

телевизионной рекламы сократился на 12%. На 18% до 10% от общего объема бюджетов сократились объемы рекламы в прессе, реклама на радио «просела» на 2%. Лишь наружная реклама и интернет прибавили по 3% до 14% и 6% от общего объема рекламных бюджетов.

При этом по сравнению с прошлым годом количество рекламодателей в Казнете сократилось на 21%, но оставшиеся игроки используют возможности для продвижения своей продукции в течение большего количества дней, чем годом ранее. В первом полугодии первую тройку сайтов по количеству рекламодателей составили zakon.kz, Kolesa.kz, Nur.kz, а TOP-3 рекламодателей в интернете составили Lamoda.kz, «Базис А», Alser Computers.

Что касается самых рекламируемых товарных категорий, то, по словам Татьяны Старцевой, они не изменились по сравнению с прошлым годом. Первое место занимает продукты питания (21,9% от совокупного бюджета), на второй и третьей позициях с небольшим разрывом (18,4% и 18,2%) находятся услуги, а также парфюмерия, косметика и средства личной гигиены. На четвертой позиции с долей 11,8% — медицина и фармацевтика, а на пятом месте (7,9% от совокупного бюджета) — безалкогольные напитки. В десятке также оказались такие категории, как культурно-зрелищные мероприятия, бытовая и промышленная химия, СМИ, полиграфия, средства ТВ, радио, кино и фото, а также товары культурно-бытового назначения.

Интернет или ТВ?

Самые оживленные дискуссии разразились вокруг дальнейшей судьбы

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ФИНАНСОВЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ КАК ГАРАНТ
БЕЗОПАСНОСТИ

»» [стр. 8]

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
STEP BY STEP
НА РЫНКЕ АКЦИЙ

»» [стр. 9]

ИНДУСТРИЯ:
ВЫСТАВОЧНЫЕ
СТРАСТИ

»» [стр. 10]

НЕДВИЖИМОСТЬ:
ПРОКАТ
КВАРТИР

»» [стр. 11]

Быть или не быть микрокредитованию в Казахстане?

Кредиты

В течение последних нескольких месяцев Холдинг «Байтерек» через свою дочернюю структуру — Фонд «Даму» — внедрил новые программы. Одна из них — финансирование МСБ через микрофинансовые организации. Эксперты фонда уверяют, опыт нарабатывается со временем, следовательно, и программа кредитования через МФО тоже разовьется, надо только идти в правильном направлении.

Мадия ТОРЕБАЕВА

«В этой сфере мы пока новички по сравнению с агрокредитными организациями и Фондом финансовой поддержки сельского хозяйства». Мы обосновали нашему Совету Директоров и акционеру — Холдингу «Байтерек», что именно микро- и малые предприятия, особенно на селе, имеют ограниченный доступ к банковскому кредитованию и такан программа, конечно, альтернативный источник финансирования для них. И этим должны заняться микрофинансовые организации в силу своих небольших размеров, индивидуального подхода и мобильности. Для начала мы утвердили нашу программу по развитию микробизнеса в городах, районах и сельских округах. На сегодня был размещен один миллиард тенге в четырех микрокредитных организациях КМФ, Агрюн-кредит, ToyotaFinancial, а четвертая организация пока у нас находится на рассмотрении — это



Д. Абilkairov: «Программа действует без отраслевых ограничений»

МФО «Береке», — рассказал заместитель Председателя правления Фонда «Даму» Даулет Абilkairov. По его словам, основной целью программы фонда «Даму» является поддержка сельских предпринимателей, которые находятся вдали от областных центров, и которые нуждаются в доступном кредитовании своего небольшого бизнеса.

Предполагается, что до 2020 года общая сумма ресурсов, направленных на сектор микрофинансирования Казахстана, достигнет порядка 15 млрд тенге. Ожидаемый экономический эффект к 2020 году от реализации программы кредитования микрофинансовых организаций составит порядка 27 тыс. заемщиков, которые предположительно создадут 1755 новых рабочих мест. Однако пока данная программа

а фиксированная ставка, сводит на нет мечту МФО о большой марже.

«Вообще, программа действует без отраслевых ограничений. Но мы всели фиксированную ставку в 16%. Если говорить по срокам, то кредитование предусмотрено до 36 месяцев — на пополнение оборотных средств, и до 60 месяцев — на инвестиционные цели. Лыготный период не более 6 месяцев. Максимальная сумма — 16 млн тенге», — подчеркнул в комментарии «К» Даулет Абilkairov. В обязательном порядке, по его словам, заемщик намеривающийся получить лыготный кредит по программе должен быть юридическим лицом или, в крайнем случае, индивидуальным предпринимателем. «У заемщика должна быть налоговая отчетность, и в этом вопросе МФО с нами согласились, поскольку такой подход снижает риски и для нас, как фонда, и для МФО», — говорит г-н Абilkairov.

Однако следующие пункты обязательных условий фонда вызвали среди МФО некторые недоумение. Согласно действующим законодательным нормам, с 1 января текущего года все МФО страны должны стать субъектами надзора Нацбанка РК, в обязательном порядке в территориальных филиалах финрегулятора пройти чистую регистрацию и иметь уставной капитал не менее 30 млн тенге. «Для нас эти требования стали большим плюсом. Мы знаем, что у них есть и фичнотность, и там проводится аудит. В настоящее время в РК 120 МФО, которые получили разрешение в Нацбанке РК. В принципе, все МФО заинтересованы работать с фондом «Даму», но их основное пожелание, чтобы мы в рамках действующей программы снизили наши условия, потому что они предусматривают уставной капитал МФО не менее

150 млн тенге. Кроме того, у МФО должна быть аудированная отчетность 20 компаний, аккредитованных при ЕБРР и, наконец, они должны действовать не менее года», — рассказал Даулет Абilkairov. Есть и еще один момент, который представители фонда намеревались оговорить с участниками программы. Дело в том, что основная проблема заемщиков на селе заключается в нехватке или просто в отсутствии залога. В данном случае фонд готов выступить гарантом заемщика, при нехватке залога — 85% для начинающих предпринимателей, 50% для действующих предпринимателей. При этом «Даму» предлагает МФО ограничивать сумму кредита, имея гарантом фонд «Даму».

По словам эксперта, при Министерстве экономики была создана рабочая группа, которая будет обсуждать все возникшие вопросы. «Думаю, что в конечном итоге мы придем к консенсусу, потому что основная цель заключается в том, чтобы программа работала эффективно, и госструктура не разошлась на потребительские нужды. Сейчас МФО мы ведем открытый диалог, узнаем, какие условия им нужны. К концу октября у Министерства экономики будет уже четкое видение по условиям сотрудничества с МФО. В принципе, наша программа выгодна для всех участников рынка. В этом году мы в рамках программы обехали районы, встретились с МФО и их заинтересованы работать с фондом «Даму», но их основное пожелание, чтобы мы в рамках действующей программы снизили наши условия, потому что они предусматривают уставной капитал МФО не менее

№ 36 (665), ЧЕТВЕРГ, 13 ОКТЯБРЯ 2016 г.



Вот так и развиваются», — рассказал зампред «Даму».

Между тем, по словам предпринимателей — заемщиков, условия по новой программе достаточно удобны. «Я с 1988 года занимаюсь бизнесом. Вначале торговала на базаре, теперь открыла бутик. Езжу в Бухару и Бишкек, там закупку национальную одежду (чапаны, камзолы, национальные костюмы), а в Шамкенте реализовываю. Раньше я брала кредиты в Альфа-Банке под 45% годовых, а теперь в КМФ взяла в кредит 1 млн тенге под 16%, сроком на 1 год и 8 мес. На мой взгляд, это очень удобно. Думаю, как распахнусь с кредитом, открою вторую торговую точку», — рассказала «К» предпринимательница из ЮКО Жанылыс Алтбай.

По словам другой предпринимательницы Саиды Маминкожаевой, торгующей халатами на базаре «Базар» в Таразе, новые условия для ее бизнеса тоже вполне приемлемы. «Я не обращалась в банки, но работала с МФО. Конечно, у них высокие ставки, но зато можно быстро получить кредит и не нужно собирать много документов. Являясь в «Казимикрофинансе» кредит 1 млн 200 тыс. тенге на 3 года. Посмотрю, как это будет работать», — говорит Саида Маминкожаева.

«Эксперты «Даму» в свою очередь отмечают, что на сегодня финансовая грамотность казахстанцев находится на достаточно высоком уровне. Они просчитывают окупаемость каждого затраченного тенге и знают, как можно взять правильные кредиты. Ну, а те, кто в бизнесе не разбирается, могут обратиться за помощью в филиалы фонда «Даму», которые находятся во все 16 областях республики.

www.damu.kz

Фермерский продукт выходит в город

Сельское хозяйство

Сельхозпроизводители Алматинской области этим летом вышли со своей продукцией в торговые сети южной столицы, а также внедрили технологии, позволившие повысить урожайность овощных культур и увеличить период, на протяжении которого можно собирать хороший урожай. Все перечисленное выше пока удалось реализовать в ходе отдельно взятого пилотного проекта, но его участники считают, что и аграрного сектора, и у бизнеса достаточно ресурсов, чтобы распространить этот опыт в масштабах региона и за его пределами.

Анна ШАТЕРНИКОВА

Проект «Фермеры Чилика» реализуется в Енбекшиказахском районе Алматинской области с 2014 года силами общественной организации «Фонд местных сообществ Енбекшиказахского района» при поддержке компании «Филип Моррис Казахстан». Целевой аудиторией проекта являются мелкие фермеры, а задачи, которые поставили перед собой и участниками организаторы, связаны с повышением урожайности овощей, улучшением их потребительских качеств, а также поиском новых каналов сбыта.

Сезонная индустрия На производстве овощей в Казахстане специализируются главным образом Алматинская, Жамбылская, Южно-Казахстанская и Восточно-Казахстанская области — регионы, климатические условия которых лучше всего подходят для выращивания овощей. Как отмечают эксперты, одной из отличительных особенностей казахстанского производства является выраженный сезонный характер — ранние овощи на алматинские прилавки, например, привозят либо из даль-

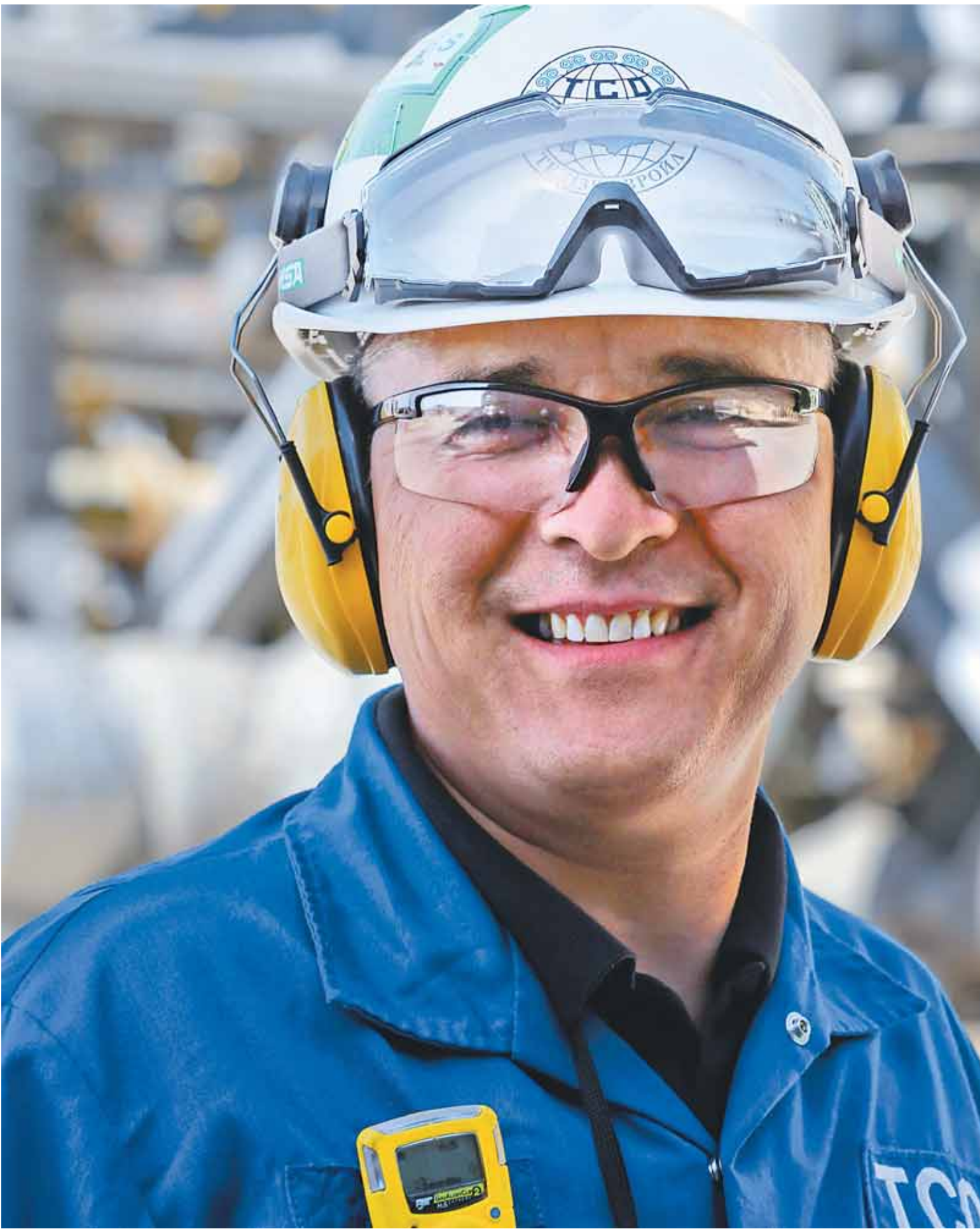
него и ближнего зарубежья, либо из Южного Казахстана, соответственно, и цены на огурцы, помидоры и прочие дары природы держатся вплоть до той поры, когда наступает время местных овощей. На эту особенность обратили внимание эксперты, курирующие проект «Фермеры Чилика».

«Мы проанализировали график ценообразования за год и увидели, что цены на помидоры, например, держатся на высоком уровне до конца июля. В конце июля все фермеры одновременно собирают урожай, и цены снижаются. А примерно с 1 октября, когда урожай собран, цены опять идут вверх. Поэтому мы определили две цели. Первая заключалась в том, чтобы научить сельхозпроизводителей, участвовавших в проекте, получать в течение сезона не один урожай, а несколько, чтобы люди могли продавать овощи в сезон высоких цен и получать дополнительный заработок. Вторая цель касалась увеличения урожайности в целом», — рассказал профессор университета Флориды Стивен Сноуксон.

В рамках проекта на полях у фермеров и на демонстрац агробиосектора были внедрены такие методики, как правильная посадка овощей на поле, испытания перспективных сортов овощей, правильное применение удобрений, выращивание рассады в сассетах, использование капельного орошения. В результате удалось получить более ранний и высокий урожай.

По мнению экспертов, для того, чтобы закрыть дефицит овощей в межсезонье, казахстанским производителям овощей следует осваивать современные тепличные технологии. На мировом рынке тренд к переходу с выращивания овощей в открытом грунте на выращивание в теплицах достаточно давно наблюдается даже в странах с жарким климатом, поэтому развитие тепличного производства позволяет увеличить объемы продукции. В масштабах рынка в целом индустрия реализуется при поддержке государства.

стр. 10 >>>



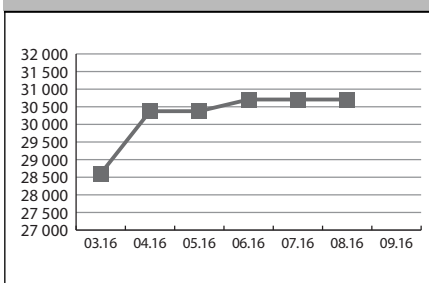
Четверть века назад Республика Казахстан обрела независимость, и компания Шеврон стала одной из первых международных компаний, установивших партнёрство с подающим большие надежды молодым государством. Миллиардные инвестиции в местную экономику. Создание тысяч новых рабочих мест. И совместные усилия для обеспечения дальнейшего прогресса Казахстана. Узнайте больше на сайте Chevronkazakhstan.com.



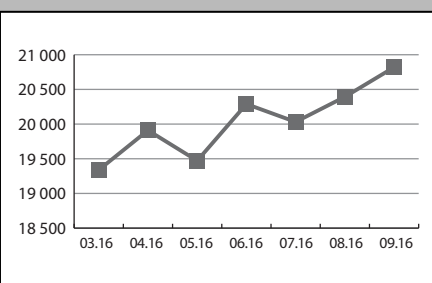
CHEVRON, CHEVRON Экоэнерджи и HUMAN ENERGY являются зарегистрированными торговыми знаками Chevron Intellectual Property LLC. © 2014 Chevron U.S.A. Inc. Все права защищены.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

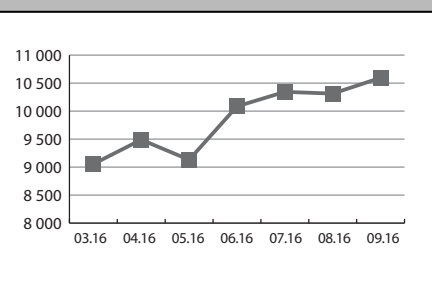
ВАЛОВЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



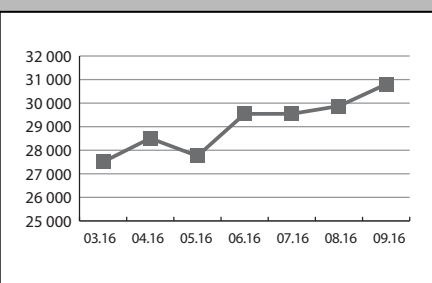
АКТИВЫ В СКВ, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



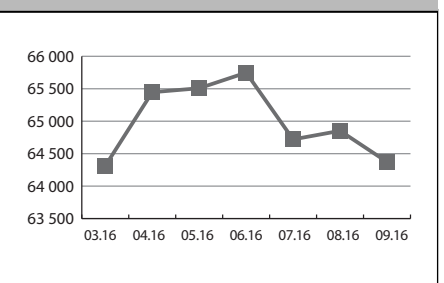
ЗОЛОТО, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



ЧИСТЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



АКТИВЫ НАЦИОНАЛЬНОГО ФОНДА РК, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



Осторожный ОПТИМИЗМ



До конца года базовая ставка Нацбанка может понизиться еще на 0,5%

Макроэкономика

Нацбанк РК в текущей декаде снизил базовую ставку на 0,5 процентного пункта. Регулятор также прогнозирует снижение инфляции до конца года в коридоре 6–8%. В свою очередь казахстанские финаналистики в своих макроэкономических прогнозах предполагают рост цен на нефть и не исключают, что к концу года базовая ставка регулятора может понизиться еще на 0,5 п. п.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Третий квартал текущего года подходит к концу, в связи с чем многие финансовые организации взялись за составление макроэкономических отчетов. Некоторые из наиболее оперативных уже успели не только подбить баланс, но и ознакомить общественность с показателями рынка.

Анализируя ситуацию на нефтяном и валютно-денежном рынках страны, отдельные эксперты отмечают, что цены на нефть обновили годовые максимумы, а тенге продолжает активно укрепляться. «Мы полагаем, что цены на нефть продолжат свой рост в долгосрочной перспективе. Сейчас же они как минимум закрепятся в области около \$53 за баррель. Летом мы наблюдали, что такой стоимости барреля соответствовал курс 328 тенге за доллар. Именно к этой отметке пока и ждем укрепления тенге. Хотя если черное золото продолжит и дальше дорожать таким темпами, то это тоже будет не предел», — отмечает аналитик ГК FOREX CLUB Валерий Полховский.

Эксперты BCC Invest подчеркивают, что корреляция на нефтяном рынке была связана с публикацией доклада Международного энергетического агентства (IEA), в котором сообщалось о рекордном увеличении добычи нефти нефтяным картелем ОПЕК в сентябре.

По итогам торгов на международных рынках нефть марки Brent подешевела на 1,37%, а марки Light — на 1,09%. Что касается позиций нашей национальной валюты, то на сегодняшний день укрепление казахстанского тенге связано с ростом цен на нефть, которые только за минувшую неделю прибавили 3,5%. Кроме того, согласно анализу экспертов BCC Invest причиной роста нефтяных котировок является также продолжающееся снижение запасов нефти в США и сообщение со стороны Саудовской Аравии о возможном снижении уровня добычи нефти. Вместе с тем по итогам утренних торгов 12 октября национальная валюта укрепилась по отношению к доллару на 1,77 тенге, достигнув трехмесячного минимума.

В свою очередь аналитическая группа Halyk Finance в «Макроэкономическом отчете за III квартал 2016 года» резюмирует, что текущий уровень реального обменного курса также очень близок к значению, достигнутому по итогам предыдущей девальвации тенге в 2014 году. Эксперты группы не исключают, что после перехода к плавающему обменному курсу Нацбанк РК стремится обеспечить определенный

уровень конкурентоспособности отечественных товаров посредством поддержания благоприятного паритета обменного курса тенге к рублю. Дополнительными факторами в пользу относительно слабого тенге для регулятора могут выступать значительный дефицит текущего счета (–2,4% ВВП в I полугодии 2016) и давление правительства с точки зрения поддержки бизнеса. Кроме того, считают эксперты Halyk, ключевой проблемой является неразвитая рыночная среда и перекос в структуре экономики в сторону сырьевого сектора, которые ведут к уязвимости экономики перед негативным внешним влиянием.

Вместе с тем, несмотря на волатильность ценовых котировок на нефть, группа Halyk все же пересмотрела свое базовое предположение по среднегодовой цене на черное золото в 2016 году с \$41 до 43 за баррель. Соответственно, претерпели изменения и сценарные прогнозы основных макроэкономических индикаторов.

Как отмечают аналитики Halyk Finance, базовый сценарий предполагает рост среднегодовой цены на нефть до \$50 за баррель в 2017 году; пессимистичный — падение среднегодовой цены до \$40 за баррель в 2017 году; оптимистичный — повышение среднегодовой цены на нефть до \$60 за баррель в следующем году.

При базовом сценарии, с точки зрения экспертов, ВВП в реальном выражении вырастет на 0,4% г/г в 2016 году, с ускорением до 1,4% в следующем году. Повысившись цены на минеральное сырье и расширение нефтедобывающих мощностей будут способствовать умеренному росту инвестиционной активности. Власти страны уже высказывали мнение относительно более осторожного использования средств Национального фонда, в этой связи аналитики Halyk Finance полагают, что фискальное стимулирование внутреннего спроса будет менее выраженным в сравнении с пиковым за последние годы уровнем в 26% от ВВП по итогам прошлого года.

Хотя надо признать, что все еще повышенное инфляционное давление обуславливает жесткость денежно-кредитной политики. При оптимистичном сценарии развития предполагается, что повышение и стабилизация цены на нефть на относительно высоком уровне будет выступать серьезным стимулом для умеренного экономического роста. Кредитная активность начнет расширяться по мере снижения базовой ставки и возрождения спроса со стороны бизнеса и населения.

Вместе с тем, выступая на днях в сенате парламента с докладом по законопроекту «О внесении изменений и дополнений в Закон РК «О республиканском бюджете на 2016–2018 годы», заместитель председателя Нацбанка РК Олег Смоляков подчеркивал, что регулятор продолжит проведение политики инфляционного таргетирования и режима свободно плавающего обменного курса тенге. «Основной целью НБ РК является достижение уровня инфляции на конец 2016 года в пределах коридора, установленно-го правительством и Национальным банком на 2016 год, то есть 6–8%. Национальный банк предпримет все усилия в сфере денежно-кредитной политики, чтобы обеспечить достижение таргетируемого уровня. Мы рассчитываем на усиление совместных действий правительства и местных исполнительных органов по контролю за инфляцией», — сказал, в частности, г-н Смоляков.

Напомним, 3 октября 2016 года Национальным банком было принято решение снизить базовую ставку до уровня 12,5% с коридором отклонений плюс-минус 1%. По информации BCC Invest, в связи с решением Нацбанка РК снизить базовую ставку на 0,5% ставки на рынке репо тоже демонстрируют снижение. Так, ставка на однодневные репо (TONIA) на прошлой неделе находилась в диапазоне 11,5–12,3%, а ставка на недельные репо (TWINA) варьировалась в диапазоне 11,56–12,3%.

В сентябре текущего года месячный уровень инфляции составил 0,2%, в годовом выражении — 16,6%, снизившись с 17,6% в августе. В своем выступлении Олег Смоляков подчеркивал, что снижение базовой ставки стало результатом позитивной динамики параметров внешнего и внутреннего рынка. Однако аналитики группы Halyk Finance отмечают, что, несмотря на огромный навес избыточной ликвидности, ставки на денежном рынке сконцентрированы у нижней границы ставок НБ РК и пока не пошли ниже, что отчасти может свидетельствовать об осторожности участников рынка, полагающихся пока на ориентиры, устанавливаемые регулятором. Свою роль играют и максимальные рекомендуемые ставки вознаграждения по депозитам физлиц на уровне 14%, действующие с начала года. Кроме того, по мнению аналитиков, низкий текущий инфляционный фон, укладываемый в целевой диапазон 6–8%, и давление на Нацбанк РК со стороны правительства и бизнеса могут способствовать снижению базовой ставки еще на 0,5 процентного пункта до конца года.

Прогноз МВФ

Как сообщалось ранее, в своем октябрьском отчете World Economic Outlook Международный валютный фонд (МВФ) снизил прогнозы по динамике ВВП Казахстана. Аналитики ожидают падения ВВП Казахстана в 2016 году на 0,8%, в 2017 году — роста экономики страны на 0,6%.

По мнению аналитиков фонда, экономика Казахстана в 2016 году сократится на фоне снижения экспортных доходов. Они считают, что экономика постепенно возобновит рост в 2017 году, в частности, благодаря увеличению добычи углеводородов, повышению цен на нефть.

Ранее в своем апрельском отчете МВФ прогнозировал рост ВВП Казахстана в 2016 году на уровне 0,1%, в 2017 году — на уровне 1%.

«Сейчас мы прогнозируем некоторое замедление роста экономики в связи с тем, что добыча нефти снизилась больше ожидаемого, увеличилось влияние шоков на кредитование, потребительские расходы и оптово-розничную торговлю. Ожидается, что добыча нефти снизится на 2,5–3%, уменьшится добыча и других природных ресурсов и нефтяной ВВП значительно снизится», — пояснил руководитель миссии МВФ в Казахстане Марк Хортон.

Финансовые технологии как гарант безопасности

Мошенничество

Новые финансовые сервисы, активно развивающиеся на базе интернет-технологий, по словам экспертов, уже сегодня определяют будущую финансовую архитектуру в сфере кредитования, платежных систем, инвестирувания. Пионерами в этом направлении стали компании, предоставляющие потребительские онлайн-кредиты. Компании ориентированы на развитие современного и цивилизованного рынка, в том числе максимально защищающего потребителей, инвесторов, сотрудников от действий мошенников.

Михаил ЦОЙ

Как отмечают эксперты, рынок онлайн-кредитования находится в фазе активного роста. По данным ПКБ, среднемесячный темп прироста портфеля в 2016 году — 10–15%. С начала деятельности пионеров рынка в 2014 году по состоянию на 1 сентября 2016 года отечественными компаниями, предоставляющими онлайн-займы до зарплаты, оформлено в интернете более 350 тыс. кредитных контрактов (доля от общего рыночного розничного портфеля — 0,6%), кредитный портфель компаний — более 12 млрд тенге, что составляет 0,3% от доли от общего рыночного розничного портфеля.

На рынке работают порядка 10 компаний, еще 20 планируют свой выход на рынок. Вместе с ростом рынка, по словам экспертов, актуализируются и риски, в первую очередь связанные с мошенничеством. Эта тенденция характерна в целом для всех стран мира и для Казахстана.

По словам портфельного риск-менеджера международной финтех-компании ID Finance Алексея Сныткина, основой бизнеса в сфере онлайн-кредитования служит комплексная система риск-менеджмента. В этом ключе глобальными решениями должны стать в первую очередь изучение кредитной истории клиента и его платежное поведение. Также используются анализ использованного устройства (мобильного или стационарного) и идентичности, поведение клиента в социальных сетях. Противодействием мошенничеству осуществляется с помощью кросс-сверки информации с внутренней базой данных, сверки данных с кредитной историей и другими внешними источниками, внутреннего и внешнего черных списков, идентификации для мобильных устройств и ПК.



Средний возраст мошенников составляет 22–23 года, обычно это студенты и выпускники вузов

Генеральный директор казахстанской финтех-компании Zaimer Индира Кенесарина рассказала о бизнес-модели сервиса «Робот Займер», которая используется в деятельности организации. Первый фильтр — это заполнение заявки клиентом. Уже этот шаг — один из важнейших этапов, так как при заполнении заявки видно много интересной и нужной информации. По словам генерального директора, видео- или фотоидентификация позволяет определить, есть ли клиент в блэк-листах компаний, и в случае отсутствия его проверяет скоринг. «Скоринг способен распознать мошенника, который имеет «красную географию»: прописка в одном городе, сим-карта зарегистрирована в другом городе, а IP-адрес — в третьем месте. Скорее всего, орудует мошенник», — сказала Индира Кенесарина.

«Если в начале нашей деятельности в августе 2015 года заявок с пометкой «не брал заем» было 32 штуки (но объем выдачи тогда был в сто раз меньше), то за сентябрь 2016 года — 9 заявок», — дополнила директор.

Президент Ассоциации казахстанского интернет-бизнеса и мобильной коммерции Константин Горожанкин назвал основные причины роста мошеннических операций в среде e-commerce. Так, по его словам, увеличение количества активных банковских карт, выход на рынок e-commerce предприятий сервиса, предоставляющих высоколиквидные услуги, в том числе и финтех-компаний, привлекают для мошенников. Кроме того, ухудшению криминальной обстановки способствует экономический фон — средний возраст мошенника

составляет 22–23 года, это студенты и выпускники вузов.

Генеральный директор Первого кредитного бюро (ПКБ) Руслан Омаров презентовал системное инфраструктурное решение по онлайн-верификации и идентификации клиента «ИНТЕРНЕТ-ПАСПОРТ» — портал, на котором клиент заводит свой интернет-паспорт с персональными данными и осуществляет в защищенном режиме все коммуникации с компаниями при оформлении онлайн-кредита.

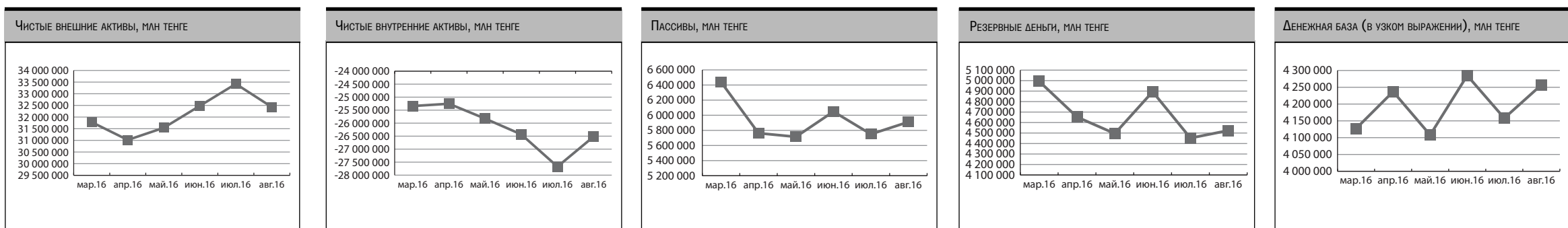
Директор департамента по работе с клиентами ПКБ Райхан Латыпова видит еще одним решением в сфере управления рисками практическое использование финтех-компаниями коэффициента долговой нагрузки заемщика. Так, по ее словам, финансовые технологии помогут существенно снизить риски как для домохозяйств заемщиков, так и для компаний. «Компании — лидеры рынка в своей практике используют этот инструмент», — сказала Райхан Латыпова.

Подводя итоги секции, исполнительный директор ОЮЛ «Казахстанская ассоциация финтех» Ерлан Смаилов отметил, что для финтех-компаний рынка безусловную ценность представляет профессиональный обмен идеями и мнениями, поиск, обсуждение и внедрение новых высокотехнологичных решений, направленных на управление рисками, борьбу с мошенничеством, обеспечение защиты потребителей и компаний, стабильность финансового сектора страны. Компании — члены ассоциации считают приоритетом номер один развитие ответственно, цивилизованного и профессионального рынка в Казахстане.

SCAT AIRLINES
АЛУАН ТУРЛІ, БАРАҚ ӨТЕ УҚАС | ТАКИЕ РАЗНЫЕ, НО ТАКИЕ ПОХОЖИЕ
жаңа тікелей рейсі | новый прямой рейс

Алматы → Сиань

SCAT.KZ



Медстрахование приказало жить долго

Страхование

Обращения в клиники от клиентов, имеющих страховку по классу добровольного медицинского страхования, значительно участились, кроме этого некоторые компании в посткризисный период отказались от расходов на добровольный медстрах, отмечают страховщики. Однако, несмотря на это, ситуация по данному классу не столь критичная.

Богдан ЕЛАГИН

По данным информационного портала finprom.kz, темпы роста медицинского страхования в Казахстане в текущем году замедлились до минимального уровня за последние 7 лет. За январь — июль 2016 года общий сбор премий по добровольному личному страхованию на случай болезни составил 17,5 млрд тенге, что всего на 2% больше объема премий за аналогичный период в 2015 году.

В абсолютном выражении сумма годового прироста составила 349 млн тенге, при этом в 2010–2015 годах среднегодовой рост сбора премий составил 2 млрд тенге.

Примечательно, что казахстанские предприятия начали все меньше вкладывать в страхование рисков, связанных с потерей временной трудоспособности своих сотрудников по причине нездоровья, начиная с 2014 года, когда наметилась явная тенденция к ухудшению ситуации



Многие клиенты не будут уверены, оставят ли работодатели ДМС в качестве одной из составляющих социального пакета в 2017 году

в экономике и падению доходов, говорится в обзоре портала.

Пострадал лишь малый бизнес

Исполнительный директор страховой компании «Евразия» Шакир Иминов рассказал, что давление кризиса в части медстрахования ощутил в большей степени малый и средний бизнес, в меньшей — крупные корпорации, в наименьшей степени это коснулось больших международных компаний.

По данным начальника управления PR и интернет-продаж департамента маркетинга АО «Страховая компания «Коммекс-Эмир» (СК «Коммекс-Эмир») Юлии Шведковой, сбор премий по добровольному страхованию показывает прирост в 5% по отношению к аналогичному периоду 2015 года.

По состоянию на 1 сентября 2016 года страховые организации Казахстана собрали страховых премий по добровольному медицинскому страхованию на сумму 19

млрд тенге (за аналогичный период прошлого года компаниям удалось собрать 18,1 млрд тенге). «Исходя из объема страховых премий, рынок ДМС сузился совсем незначительно. Однако зафиксирована высокая обращаемость застрахованных в клиники, так как многие клиенты не будут уверены, оставят ли работодатели ДМС в качестве одной из составляющих социального пакета в 2017 году, в том числе с этим связан рост страховых выплат», — поясняет г-жа Шведкова.

В результате рост количества услуг на каждого пациента, а также рост цен на импортные медикаменты, оборудование и лечение вливают на повышение убыточности добровольного медицинского страхования.

В страховой компании Amanat рассказали, что среди клиентов есть предприятия, отказавшиеся от добровольного страхования по причине введения обязательного медицинского страхования в 2017 году. Однако это только частные случаи, не оказывающие значительного влияния на портфель компании. В целом в Amanat не прогнозируют радикальных изменений общего объема рынка.

«Если брать статистические данные по Национальному банку на 01.09.2016, мы не видим никаких ухудшений на страховом рынке Казахстана с точки зрения динамики по продажам страховых полисов», — также отметил Шакир Иминов.

Особенность «джентльменского набора»

Г-н Иминов пояснил, что основную долю рынка составляют корпоративные программы ДМС. «Полисы медстрахования стали привычной частью соцпакетов в крупных и средних компаниях, и работники явно хотят видеть их, даже если практически не пользуются медицинскими услугами. Крупные работодатели понимают, что наличие ДМС в их соцпакете является неотъемлемой частью «джентльменского набора» для ведения бизнеса в современном мире. Молодое население при выборе места работы в условиях кризиса стало чаще обращать внимание на неденежные бонусы. Оставшаяся часть — это розничное ДМС, приобретаемое частными кли-

ентами. В основном это дети или родственники клиентов, застрахованных по корпоративным программам», — рассказал г-н Иминов.

Шакир Иминов также отметил повышение стоимости медикаментов, лекарств и медицинских услуг и рост обращений застрахованных в клиники, что делает страхование на случай болезни очень убыточным видом.

«Рост рынка услуг по добровольному медицинскому страхованию по итогам 2016 года, на наш взгляд, составит 8–10%. Мы не думаем, что рынок будет сильно расти. Эти цифры свидетельствуют о том, что предприятия оптимизируют соцпакеты для своих сотрудников. В то же время, анализируя наш портфель, повторюсь, мы не наблюдаем отказа от ДМС крупными предприятиями, что очень важно. Крупные компании стараются оптимизировать расходы на страхование, могут исключить дорогостоящие услуги, сократить перечень клиник, но они продолжают страховать своих сотрудников. Ситуация с добровольным медицинским страхованием действительно меняется, но все же пугающей ее не назовешь», — подчеркнул он.

Как указано в обзоре Finprom, индекс человеческого развития Программы развития ООН фиксирует довольно скромные показатели Казахстана в области здравоохранения. Согласно последним данным, ожидаемая продолжительность жизни в нашей стране составляет примерно 69,4 года, это почти на 15 лет ниже продолжительности жизни жителей Гонконга — лидера рейтинга. Казахстан отстает по этому показателю не только от развитых стран мира, но и от своих соседей по ЕАЭС — Армении (74,7 года), Беларуси (71,3), Кыргызстана (70,6) и России (70,1).

Step by step на рынке акций

Биржа

По словам представителей KASE, Казахстанская фондовая биржа по итогам 9 месяцев в целом показала хорошую динамику своих основных показателей. Так, объем биржевых торгов по итогам 9 месяцев 2016 года составил 73,2 трлн тенге, что выше прошлогоднего результата (66,5 трлн тенге) на 6,7 трлн тенге, или на 10,0%. Рост, по словам заместителя председателя правления АО «Казахстанская фондовая биржа» Андрея Цалюка, в основном достигнут благодаря рынку репо, объем торгов на котором утроился.

Сергей КИМ

Андрей Цалюк отмечает рост объема торгов на KASE по итогам 9 месяцев, который вырос относительно соответствующего периода прошлого года на 10% и достиг 73,2 трлн тенге. Также наблюдается рост капитализации рынка акций — на 7,1%. Причиной роста является проведение первичных размещений акций АО «БАСТ» и АО «АЗМ». Благодаря этим IPO бирже удалось повысить ликвидность в этом сегменте и увеличить количество счетов.

На сегодняшний день к обращению на KASE допущены акции 119 наименований 100 эмитентов, что является максимальным значением в истории существования биржи. Число лицевого счетов, открытых физическими лицами в инвестиционных компаниях, также достигло нового максимума в количестве 104 447.

С начала года индекс KASE вырос на 38,7%, или в годовом выражении на 51,5%, лидером роста в 2016 году являются акции компании KAZ Minerals PLC с 99%-ным ростом акций с начала года.

Несмотря на рост на рынке акций и репо, в секторе облигаций наблюдается снижение активности. Так, за 9 месяцев 2016 года объем торгов корпоративными облигациями на KASE составил 381,5 млрд тенге, снизившись относительно соответствующего периода 2015 года на 54,6%.

На сегодня в списке KASE включены долговые инструменты 270 наименований 70 эмитентов. За 9 месяцев 2016 года процедуру листинга прошли облигации 22 наименований от АО «Национальная компания «Казахстан темір жолы», АО ForteBank, АО «Банк развития



Казахстана», ДБ АО «Банк ВТБ», АО «Казинвестбанк», АО Qazaq Banki, АО KEGOC, АО Magnum Cash & Carry, АО «Банк «Bank RBK», ТОО «Бузгул Аурум», ТОО ARLAN WAGONS, АО «Алатау Жарык Компаниясы», АО «ПАВЛОДАРЭНЕРГО», АО Altyn Bank, АО «Фридом Финанс».

Снижение активности торгов на рынке корпоративных облигаций Андрей Цалюк объясняет значительным удорожанием фондирования. Такие крупные квазигосударственные компании, как АО «Национальная компания «Казақстан темір жолы» и АО KEGOC, размещая свои облигации в этой году под 16,9 и 18,6% годовых соответственно. Для банков такое финансирование является дорогим, а в 2015 году именно банки разместили на KASE основной объем корпоративных облигаций.

Представители KASE отметили, что с 5 сентября создан новый сектор «Коммерческие облигации» официального списка KASE, который предназначен для быстрого привлечения листинговыми компаниями краткосрочного финансирования через выпуск и размещение на KASE облигаций со сроком обращения не более 12 месяцев. По их мнению, это позволит увеличить активность на этом рынке и будет способствовать привлечению эмитентов и инвесторов на биржу.

На валютном рынке также наблюдается снижение торгов: совокупный объем торгов составил 27,3 трлн тенге, снизившись на 22,1 трлн тенге, или 44,7%, по сравнению с результатом 2015 года. Как объясняют представители KASE, причины кроются в падении интереса участников рынка к доллару США, который вылился в снижение объема торгов на спот-рынке (–21,9 трлн тенге, или 53,0%) и на спот-рынке (–242,8 млрд тенге, или 3,0%). На фоне благоприятных в сравнении с прошлым годом тенденций спот-рынка, а также вследствие имплементации денеж-

но-кредитной политики Национального банка ставки по однодневным валютным свопам снизились с 79,6% годовых на 1 января 2016 года до 12,7% годовых на конец сентября.

По словам председателя правления KASE Алины Алдамберген, стратегия Казахстанской фондовой биржи включает задачи, направленные на техническую модернизацию, которая в комплексе с маркетинговой активностью, открытой информационной политикой и повышенным вниманием к интересам инвесторов и эмитентов ценных бумаг будет способствовать росту объема и ликвидности биржевого рынка, повышению его привлекательности для привлечения финансирования субъектами казахстанской экономики.

Одной из ключевых задач глава KASE отметила стратегию по повышению клиентоориентированности KASE и улучшение ее имиджа. В рамках реализации этой задачи KASE провела ребрендинг.

«Предыдущий бренд KASE имел более чем 20-летнюю историю. Под этим брендом формировался биржевой рынок Казахстана, являющийся одним из основных элементов инфраструктуры финансового рынка Казахстана. Развитие KASE и поставленные в рамках стратегии задачи обусловили необходимость обновления бренда», — сказала председатель правления KASE.

«Обновленный бренд демонстрирует преемственность накопленного опыта KASE и ее высокий профессионализм. Визуальное воплощение нового бренда символизирует динамичность, открытость к инновациям и стремление к повышению технологичности», — отметила Алина Алдамберген.

В поддержку обновленного бренда KASE запланировано ряд мероприятий, в том числе модернизацию интернет-сайта биржи, который, по словам представителей, будет представлен в скором времени.

Человеческий фактор: почему социальные инвестиции выгодны

Госхолдинг «Самрук-Қазына» объявил о старте масштабной программы «Менім елім». Ожидается, что это поможет повысить качество жизни в регионах, где представлены дочерние компании холдинга.

С момента своего образования в 2008 году «Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына», управляющий основными государственными активами, стремился к повышению конкурентоспособности своих дочерних компаний. Главным образом все они заняты добычей и переработкой природных ископаемых в удаленных и малонаселенных районах, а потому вопросам мотивации работников традиционно уделялось большое внимание.

В результате сотрудники добывающих компаний в социальной сфере могут ощущать себя достаточно защищенными, однако члены их семей такой поддержки могли и не получать, что в холдинге сочли нарушением и намерены это исправить.

Ежегодно в рамках программы «Менім елім», приуроченной к 25-летию независимости РК, размер социальных инвестиций составил три миллиарда тенге. Как рассказал управляющий директор по коммуникациям АО «Самрук-Қазына» Дархан Калетаев, одной из инициатив в рамках программы станет обновление имеющейся в сельских школах спортивной инфраструктуры, включая спортзалы, прилегающие стадионы и футбольные поля. Кроме того, проект охватит и социальные учреждения, в частности школы для детей-инвалидов.

«Вся работа будет проходить в тесном контакте с местными органами, то есть они будут помогать определять приоритетные объекты и в последующем будут за ними смотреть. То есть весь инвентарь будет передаваться на баланс акиматов», — заявил г-н Калетаев, отметив, что в ближайшее время работы начнутся на девяти объектах в Павлодарской области и на семи — в Мангистауской.

Примером того, как на практике будут выглядеть плоды «Менім елім», может служить поселок Аршалы Акмолинской области, где и был дан старт программе. Так, в поселковой школе полностью преобразился спортзал, в нем появился современный спортивный инвентарь и пло-



щадка для занятий Street Workout. Кроме того, спортивные объекты были установлены и в парке поселка Аршалы: площадки Street Workout, детская и спортивная площадки, а также площадка для триатлона и универсальное спортивное поле.

Этот проект программы «Менім елім» сильно отличает ее от других инициатив, ведь речь идет о проектах в удаленных районах, где редко бывают высокие комиссии. По словам Дархана Калетаева, все другие проекты социальных инвестиций будут аналогичного формата, что и проект в Аршалы, бюджет которого составил почти 100 млн тенге. Основной упор при этом будет также сделан на детские учреждения, где спартанские условия для занятий спортом — застарелая проблема.

По мнению экспертов, такие проекты полезны и могут иметь важные социальные последствия. Об этом, в частности, говорил член экспертно-консультативного совета Фонда развития социальных проектов Samruk-Kazyna Trust Мурат Абенев, отметив, что благодаря программе «Менім елім» пользу получат все население регионов, где работают дочерние компании холдинга, и не только в виде налогов, как это обычно бывает, но и в виде такой социальной помощи.

«Для участия в программе выбираются сельские районы, аулы, где раньше подобная социальная поддержка не оказывалась. А такая помощь, вот эти новые современные спортплощадки в селах очень нужны», — говорит г-н Абенев. В частности, речь идет о том, что спорт может выступать своеобразным социальным лифтом, позволяющим одаренным ребятам из села выходить на республиканскую, а возможно, и на мировую спортивную арену. И даже если в каком-то конкретном поселке свой чемпион так и не появится, сама возможность заниматься спортом в таких же комфортных условиях, какие доступны их городским сверстникам, будет

положительно влиять на формирование у сельских ребят здорового интереса к спорту, веру в свои силы, а также желание трудиться на предприятиях в родных краях.

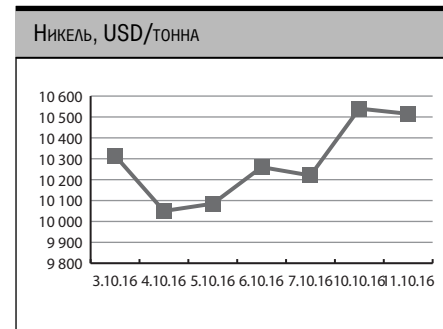
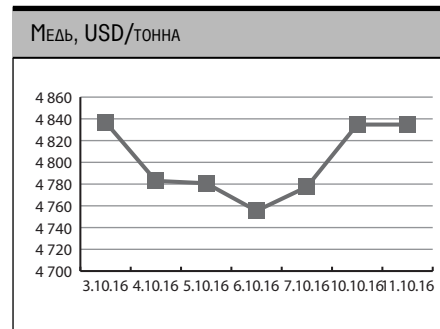
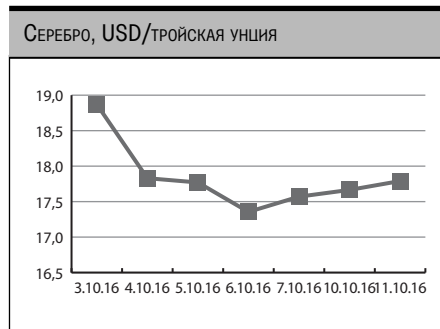
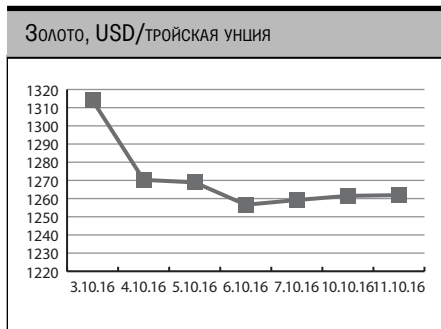
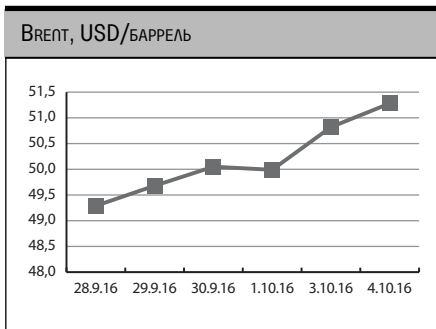
Развитие социальной инфраструктуры способно оказывать серьезное влияние и на такой важный показатель, как качество жизни. По словам Лимы Диас, официального представителя Samruk-Kazyna Trust, выступающего оператором программы «Менім елім», социальное инвестирование в регионы нацелено на это и в долгосрочном плане, несомненно, будет иметь положительный эффект.

«Наша основная цель — сделать так, чтобы сотрудники компании и члены их семей были здоровы, счастливы, чтобы они гордились своей страной и компанией, в которой работают», — говорит она.

Сама программа при этом будет сфокусирована на местных сообществах и охватит не только вопросы формирования здорового образа жизни, но и культурно-историческое направление, поддержку гражданских инициатив, а также развитие социальной инфраструктуры. Важно, что эта помощь не будет оказываться «под одну гребенку», а станет адресной с учетом мнения местного актива и исполнительных органов в каждом из регионов.

«Везде существуют свои особенности. К примеру, наши первые пилотные регионы — это Павлодарская и Мангистауская области, и там мы создаем рабочую группу, в которую войдут гражданский актив, представители акимата, наших дочерних компаний. Также мы будем проводить социальные замеры, делать срезы, чтобы лучше понимать, в чем именно нуждается данный регион», — комментирует Лима Диас. При этом ожидается, что все проекты будут корректироваться в зависимости от ситуации, потребностей и результатов обратной связи, в том числе и в режиме публичных слушаний.

ИНДУСТРИЯ



Необходимые инвестиции



Канат Бозумбаев: «Необходимо стимулировать привлечение инвестиций в сферу недропользования»

Нефтесервис

В ходе заседания Правительства РК 12 октября министр энергетики РК Канат Бозумбаев сообщил, что ряд мер по снижению налоговой нагрузки, принимаемых в Казахстане, поможет дальнейшему развитию нефтесервиса, сообщает сайт премьер-министра.

Ернар КАПАРОВ

«Для активизации нефтесервисных работ необходимо стимулировать привлечение инвестиций в сферу недропользования. С этой целью министерством в составе рабочей группы при МНЭ РК проводится работа по оптимизации налоговой нагрузки морских проектов, рассмотрению возможности механизма «размытия» налоговых границ между контрактами на разведку и добычу в рамках одного юридического лица. Кроме того, работа проводится по стимулированию увеличения объемов добычи действующих контрактов по существующим месторождениям и стимулированию геологоразведочной деятельности по новым месторождениям», — сообщил Бозумбаев.

Министр отметил, что данные меры по снижению налоговой нагрузки дадут толчок к развитию нефтесервиса.

Канат Бозумбаев подчеркнул, что, несмотря на спад в отрасли, министерством продолжается работа по вовлечению отечественных нефтесервисных компаний в крупные проекты нефтегазовой отрасли, что позволит обеспечить занятость казахстанских работников, привлечение инвестиций в республику, участие казахстанских сервисных компаний на всех этапах освоения месторождений и создание пула

конкурентоспособных казахстанских нефтесервисных компаний.

Также министр энергетики рассказал о мерах, принимаемых на вовлечение отечественных нефтесервисных компаний в крупные проекты нефтегазовой отрасли.

«Для рассмотрения проблемных вопросов нефтесервиса в Казахстане создана рабочая группа по выработке предложений по вовлечению отечественных нефтесервисных компаний в крупные проекты нефтегазовой отрасли», — сообщил чиновник.

Министр отметил, что рабочей группой были подняты и обсуждены текущие проблемы и возможные пути их решения.

«Так, можно отметить, что у казахстанских компаний отсутствует опыт в сложных видах работ, что вызывает беспокойство операторов относительно соответствия их требованиям. Данную проблему мы решаем путем создания консорциумов между зарубежными и местными компаниями», — подчеркнул Бозумбаев.

Он также сообщил, что компании сталкиваются с установлением повышенных требований при проведении закупок и нареканиями на закупки нефтегазовых компаний с иностранным участием. В этой связи министерством проводится соответствующая работа.

Кроме того, по его словам, существуют жалобы поставщиков на длительные процедуры прохождения предквалификации в закупочных процедурах крупных операторов. В этой связи по инициативе министерства создана единая база данных «Алаш», которая со временем заменит базы данных операторов, а на начальном этапе позволит отечественным предприятиям проходить регистрацию трех операторов через «одно окно».

«В целях поставки конкурентоспособных казахстанских товаров, работ и услуг на крупные проекты министерством продолжается

работа по внедрению практики «ранних тендеров» и пробных заказов. Это означает, что контракт выигрывает казахстанская компания, которая берет на себя обязательство наладить производство необходимой продукции в стране. После запуска производства есть гарантированный рынок сбыта», — добавил министр.

К тому же Канат Бозумбаев рассказал о перечне наиболее востребованных товаров и услуг в нефтедобывающей отрасли, которые целесообразно развивать в Казахстане.

«В настоящее время на нефтесервисном рынке Казахстана работают более тысячи различных компаний общей численностью сотрудников порядка 160 тыс. человек. Дополнительно к этой цифре можно прибавить 76 тыс. сотрудников 150 компаний-недропользователей. По результатам анализа, на долю нефтесервиса приходится около 40% от общего объема закупок недропользователей, или порядка 1,3 трлн тенге ежегодно. Основные направления сервисных услуг — это бурение и ремонт скважин, строительство, геофизика, проектирование, техобслуживание и экспертиза», — сообщил он.

Министр отметил, что развитие нефтесервисного сектора напрямую зависит от темпов развития нефтедобывающей отрасли.

«Министерством в целях поддержки развития казахстанского производства ведется работа, в частности, совместно с тремя крупными операторами по результатам анализа сформирован перечень наиболее востребованных товаров и услуг, так называемый топ-10, которые целесообразно развивать в Казахстане. В рамках данной инициативы уже созданы предприятия для изготовления модульных конструкций, производству фланцевых и фитинговых соединений, ремонту машиностроительного оборудования и т.д.», — добавил Бозумбаев.

Выставочные страсти

Делегаты из 25 стран обсудили проблемы нефтегазовой отрасли на выставке KIOGE-2016

Промышленность

В рамках прошедшей на прошлой неделе в Алматы 24-й Казахстанской Международной выставки и конференции «Нефть и Газ» — KIOGE-2016 представители нефтегазовой промышленности смогли плодотворно обсудить проблемную составляющую повседневной работы отрасли.

Светлана МАЛАХОВА

Особое внимание спикеров и делегатов выставки было уделено вопросам инвестиционной привлекательности казахстанского нефтегазового сектора. На посвященном им пленарном заседании проявился конфликт мнений и интересов в отрасли, заключающийся в том, что борьба с кризисом на правительственном уровне помогает одним участникам рынка, ослабляя позиции других. Вице-министр энергетики РК Мағзұм Мирзағалиев в ходе заседания подчеркнул, что в приоритете на финансовые вливания находятся основные операторы страны, в то время как отрасль геологоразведки получит законодательные и налоговые послабления. Для этого в министерстве ведется активная работа по совершенствованию нормативно-правовой базы, торгово-экономического сотрудничества, приведению национального законодательства в соответствие с международными правовыми нормами и стандартами. Также Минэнерго совместно с компанией «КазМунайГаз» был разработан проект налоговых поправок для нового кодекса.

Примечательно, что по мнению генерального директора ТОО «BRB INVEST» Галима Хусаинова, направленная на поддержку, модернизацию и расширение проектов трех основных месторождений — Тенгиза, Карачаганака и Кашагана — политика Министерства энергетики РК привела к снижению объемов добычи нефти в Казахстане. Причем, падение объемов (с 82 млн тонн до планируемых в этом году 75–77 млн тонн) наблюдается только в Республике Казахстан, хотя падение цен на нефть 2015 года сильно ударило по всем нефтедобывающим странам.

Говоря о политике Минэнерго, в пример можно привести проект будущего расширения Тенгизского месторождения. Согласно отчету



министерства, в течение ближайших пяти лет в него планируется вложить \$37 млрд — это один из самых крупномасштабных капитальных проектов, реализуемых в настоящее время в мировой энергетической отрасли. Но во всем мире подобные капиталоемкие проекты в настоящее время заморожены. Мелкие и средние нефтедобытчики и разведчики на этом фоне остались без финансирования и ощущают на себе кризис в полной мере.

«Однако такой перекоп в сторону гигантов отрасли помогает пережить кризис многочисленным нефтесервисным компаниям Казахстана», — отмечают в пресс-службе KIOGE-2016.

Председатель президиума Союза нефтесервисных компаний KazService Рашид Жаксылыков отметил в своем докладе, что в 2015 году из-за расходов на модернизацию общая сумма сделок по компаниям-подрядчикам выросла на 71% (по сравнению с 2014 годом). Однако тот же фактор косвенно подействовал на снижение затрат на буровые и разведывательные работы — на 41%.

«Обсуждаемые на конференции вопросы дают возможность консолидировать процессы в нефтяном

сообществе и внутри Казахстана, и за его пределами. Так, внутроотраслевые планы Минэнерго основаны на евразийских тенденциях и особенностях сбыта», — считают организаторы выставки. Поясняя слова о евразийских тенденциях и особенностях сбыта, стоит отметить, что, по словам Октавиана Стамате, ответственного по вопросам энергетической политики Отдела по вопросам торговли Представительства Европейского Союза в Республике Казахстан, в Германии каждый третий литр бензина, который покупают автолюбители, произведен из казахстанской нефти. Казахстан является третьим крупнейшим поставщиком нефти, не входящим в ОПЕК, после России и Норвегии.

В заключение отметим, что в выставке KIOGE-2016 приняли участие более 200 компаний из 25 стран мира. «Сегодня у нас есть площадка, где мы можем встретиться, обсудить проблемы и понять, какие новые вызовы стоят перед нефтегазовым сектором. За все эти годы KIOGE собрала больше ста тысяч человек, практически каждый второй участник посещает выставку из года в год, и каждый находит здесь для себя что-то важное», — отметил Ерлан Аукунов, заместитель акима Алматы.

O KIOGE

Выставки KIOGE проводятся в Казахстане уже на протяжении 24 лет. За годы своей работы выставка стала традиционным местом встречи для специалистов нефтегазовой отрасли Казахстана и всего мирового нефтегазового сообщества. В этом году вниманию посетителей выставки были предложены продукты и услуги 200 компаний из США, России, Италии, Китая, Австрии, Германии, Великобритании, Польши, Норвегии, Азербайджана, Аргентины, Чехии, Турции, Украины, Франции, Ирана, Индии, Испании, Беларуси, Кореи, Узбекистана и других стран. В работе выставки и конференции KIOGE-2016 приняли участие ключевые операторы отрасли — Тенгизшеероул (ТШО), North Caspian Operating Company (NCO), Karachaganak Petroleum Operating (KPO).

Фермерский продукт выходит в город

<<< стр. 7

Один из участников проекта, Ролан Ибрагимов из крестьянского хозяйства «Расул» рассказал о собственном опыте. «В прошлом году мы высадили томаты на 30 сотках на полях, а в этом — в теплице возле дома, на двух сотках. В результате получили более высокий урожай, и поскольку первые овощи собрали раньше, чем обычно, то и продали их дороже. А последний урожай собираем в конце ноября. На следующий год расширим площадь под теплицы, поставим еще одну на шесть соток», — сообщил фермер.

Логистическая цепочка

Традиционно одним из самых болезненных для отечественных фермеров был вопрос логистики. Участники аграрного проекта смогли решить его, наладив поставки овощей в одну из розничных сетей, но этот опыт — скорее исключение, хотя исполнительный директор «Фонда местных сообществ Енбекшиказахского района» Бакытгуль Ельчибаева считает, что сети могли бы поддержать местных фермеров, а последние своими силами успешно могут наладить логистику.

«Так получилось, что сеть «Арзан» оказалась единственной, предложившей нам свою площадку, а мы сначала не были готовы охватить большие объемы реализации. В этом году мы удвоили продажи в данной сети, расширили ассортимент и при этом реализовали только треть собранных овощей. Так что теоретически сейчас есть возможность организовать еще одну логистиче-



Традиционно одним из самых болезненных для отечественных фермеров был вопрос логистики

скую цепочку, но другие розничные сети пока не выходят на контакт. Возможно, есть нюансы, которые пока не позволяют сделать это. Все-таки торговые сети работают с поставщиками, которые возят большие объемы продукции, в том числе из-за рубежа, и она может лежать неделями и месяцами. А свежая фермерская продукция должна быть поставлена и реализована день в день, она лежать не будет», — говорит Бакытгуль Ельчибаева.

Что касается возможности расширения опыта «Фермеров Чилика» на другие регионы, то с одной стороны очевидно, что участники проекта находились в более выгодных условиях, в том числе и потому, что получили бесплатную поддержку экспертов и компаний,

чья деятельность завязана на аграрный сектор. Большинству фермеров такой помощи ждать неоткуда. С другой стороны, утверждают представители «Фонда местных сообществ Енбекшиказахского района», многие поставщики удобрений и семян на первых порах готовы оказывать бесплатную спонсорскую помощь, чтобы апробировать свою продукцию, но мелкие фермеры не знают об этом. Получается, что фермеры живут своей жизнью, а структуры, связанные с агропромышленным комплексом, — своей. Если государство и бизнес дадут возможность заинтересованным сторонам встретиться друг с другом и начать совместную работу, в выигрыше окажется как отрасль, так и потребители.

www.kursiv.kz

Успешные люди в курсе

Застройщикам усложнили «долевые схемы»



Новый закон четко прописывает три основных способа привлечения средств дольщиков и направлен на минимизацию рисков для них

Строительство

С 10 октября в Казахстане вступил в силу новый закон «О долевом участии в жилищном строительстве». Нормативный акт устанавливает три законных способа привлечения средств дольщиков, поставив вне закона нынешние схемы привлечения средств застройщиками. Представители рынка считают заложенные в законе требования жесткими. Сильнее всего может пострадать строительный бизнес в регионах.

Арман ДЖАКУБ

Новый закон четко прописывает три основных способа привлечения средств дольщиков и направлен на минимизацию рисков для них. Прежний закон не выполнял поставленных задач, считает директор департамента развития инфраструктуры Министерства национальной экономики (МНЭ) Улан Жазылбек.

«В сфере долевого участия в жилищном строительстве с 2010 года была выдана только одна лицензия на привлечение средств дольщиков. Застройщики имели возможность привлекать деньги дольщиков в строительство объектов жилого назначения в обход норм законодательства путем заключения иных сделок, форма и содержание которых не подпадали под регулятивную сферу», — пояснил он на пресс-конференции.

По данным Ассоциации застройщиков Казахстана, на конец 2014 года только в Астане 61 застройщик осуществлял строительство 120 жилых объектов. Из них 40% — долгострой, вызванные присутствием на рынке «сомнительных компаний». И как будут достраиваться эти проблемные объекты — пока остается непонятно: закон, по идее, не имеет обратной силы.

Новый закон, подчеркивает представитель МНЭ, предусматривает механизмы защиты средств дольщиков, которые заложены в прописанных способах организации долевого жилищного строительства. Всего предусматривается три варианта организации такого финансирования: через гарантию от АО «Казахстанский фонд гарантирования ипотечных кредитов», через участие в проекте банка второго уровня (БВУ) или после возведения каркаса жилого дома.

Держи карман шире

Если говорить о первом способе, то, как рассказали «Къ» в МНЭ, для получения гарантии застройщик и созданная под проект уполномоченная компания должны обратиться с заявкой в Фонд гарантирования жилищного строительства. К слову, согласно постановлению правительства № 479 от 26 августа 2016 года, эти функции будут переданы АО «Казахстанский фонд гарантирования ипотечных кредитов» (дочерняя организация АО «НУХ «Байтерек»).

После поступления заявки менеджмент фонда проводит проверку полноты предоставленных документов, в числе которых наличие земельного участка, деньги или незавершенное строительство, ПСД (прошедшее комплексную госэкспертизу), включая смету расходов, а также подключение инженерных коммуникаций.

После рассмотрения Фондом принимается решение о предоставлении

или отказе в гарантии. В первом случае с фондом дополнительно заключается договор об оказании инженеринговых услуг, залога земельного участка с уполномоченной организацией, а также договор залога голосующих акций уполномоченной компании в купе с договором доверительного управления голосующими акциями уполномоченной компании с застройщиком.

В случае наступления гарантийного случая, а им по закону признается нарушение срока ввода в эксплуатацию, нецелевое использование средств или несостоятельность застройщика, по решению суда обязательства по завершению строительства переходят к Фонду. Другими словами, ответственность за строительство будет нести государство.

«14 сентября 2016 года осуществлена капитализация АО «Казахстанский фонд гарантирования ипотечных кредитов» путем зачисления средств на контрольный счет наличности Министерства финансов РК 10 млрд тенге, что позволит в соответствии с нормативом достаточности капитала (не менее 0,5) гарантировать строительство жилых объектов на сумму не более 200 млрд тенге», — подчеркнули в МНЭ.

Стоит отметить и тот факт, что сама гарантия будет стоить немалую сумму. В профильном министерстве отмечают, что расходы целиком лягут на застройщика. В соответствии с договором о предоставлении гарантии, уполномоченной компанией уплачивается взнос, который в соответствии с методикой будет составлять от 2 до 6% от проектной стоимости строительства объекта, подчеркивают в МНЭ. Однако не исключено, что конечным плательщиком гарантии де-факто станут простые дольщики.

Банк VS Каркас

Альтернативой гарантии Фонда для привлечения дольщиков будет финансирование через БВУ, где также предусмотрены квалификационные требования, после которых застройщик и уполномоченная компания обращаются в местный исполнительный орган за разрешением на привлечение денег дольщиков. Однако, подчеркивают в МНЭ, использовать эти средства можно будет только по решению банка после возведения каркаса жилого здания.

Третий вариант привлечения предусматривает возможность привлечение средств дольщиков после возведения за счет собственных средств застройщика и уполномоченной компании. Однако важным моментом является наличие разрешения со стороны акимата.

«Особая роль отводится инженеринговым компаниям, которые будут вести мониторинг за ходом строительства, целевым использованием денег дольщиков, проверку объемов выполненных работ и определять гарантийные случаи. Инженеринговые компании будут ежемесячно предоставлять отчет о ходе строительства объектов в Фонд гарантирования, БВУ или местный исполнительный орган», — говорится в распространенном сообщении министерства.

Кто останется за бортом?

«В текущей версии закон не в полной мере отражает интересы МСБ, работающего в строительстве в части завышенных требований», — рассказывает «Къ» исполнительный директор Союза строителей Казахстана Ринат Рамазанов.

«Там есть три способа привлечения дольщиков. Например, по каркасу (третий способ; привлечение дольщиков после строительства каркаса дома за собственный счет. —

«Къ») нужен стаж работы не менее 5-ти лет, и построенные площади должны быть от 30 тыс. м². В прошлом году все компании Северо-Казахстанской области построили около 12 тыс. м². А тут требование к каждой компании — 30 тыс. м²», — рассказывает г-н Рамазанов.

Это требование, по расчетам Союза строителей РК, отсекает от участия в долевом строительстве до половины региональных строительных компаний. Что касается механизма посредством Фонда гарантирования, то, по словам собеседника, необходимо посмотреть, как покажет себя механизм, нарабатывать практику, чтобы говорить о плюсах и минусах.

Закон сложный, и, конечно, он ограничит количество компаний, которые смогут участвовать в привлечении дольщиков, соглашается зампредправления Национальной палаты предпринимателей «Атамекен» (НПП) Юлия Якумбаева.

«За счет того, что установлены достаточно жесткие критерии по количеству построенных площадей, по безубыточной деятельности. Последние годы для строительных компаний были достаточно непростым временем. И самый главный вопрос связан с отсутствием обременений на земельные участки. У многих компаний участки обременены залогами в банках. Эти вопросы поднимались и на стадии разработки. И поднимаются сейчас. Был определенный период, когда компании должны были подготовиться. И мы знаем, что не все подготовились», — рассказывает она «Къ».

«Отдельным пунктом повестки стоит вопрос о том, будет ли новый закон распространяться на правоотношения, которые были заключены ранее», — добавляет зампред НПП.

«Сама процедура и то, что в законе предусмотрено три механизма вместо одного — уже плюс. Предлагалась изначально только вариант через Фонд гарантирования. Потом с участием застройщиков и банков добавили еще два механизма. У нас на следующей неделе намечено проведение большого круглого стола. Думаю, там каждый сможет высказаться по тому, что устраивает, а что нет. Но в принципе, все участники рынка напрямую или через ассоциацию участвовали в процессе создания закона», — подчеркивает Юлия Якумбаева.

«У нас, — продолжает она, — был накоплен опыт, когда часть компаний не смогла исполнить свои обязательства, поэтому мы должны ответственно подходить к вопросу привлечения дольщиков».

«Для средних компаний, которые занимались малыми подрядами, объемы сейчас снизились. И они более активно смотрят на рынок жилищного строительства в силу того, что механизм позволяет им существенно удешевить этот вопрос. Вопросы по оптимизации критериев внесли и будем обсуждать. На мой взгляд, больше всего отсечь от долевого строительства может пункт по безубыточной деятельности за последние годы, а не объемы построенного жилья», — резюмировала Юлия Якумбаева.

Вместо заключения

10 октября пресс-служба АО «НУХ «Байтерек» уведомила общественность о старте приема заявок на получение гарантии от застройщика. В свою очередь, на 13 октября запланировано обращение Генерального прокурора РК Жакипа Асанова, в котором предполагается дать правовое разъяснение и предостережение покупателям жилья от деятельности недобросовестных строительных компаний.

Прокат квартир

Аренда

В Казахстане полным ходом идет работа над реализацией арендного жилья по программе «Нурлы Жол». Ранее президент Казахстана Нурсултан Назарбаев предложил изменить механизмы предоставления жилья, сдавая его жильцам без возможности права выкупа. По мнению экспертов, это решение может привести к ряду проблем со съемщиками квартир.

Ербол КАЗИСТАЕВ

Напомним, что арендное жилье с последующим правом выкупа в Казахстане осуществляется в рамках программ «Доступное жилье-2020» и «Нурлы Жол». Такие услуги сегодня предоставляют три оператора: это АО «Жилстройсбербанк Казахстана», АО Фонд недвижимости «Самрук Казына» и АО «Казахстанская ипотечная компания». «Жилстройсбербанк» предлагает арендное жилье молодым семьям, КИК — тем, кто стоит в очереди акимата на жилье от государства, а «Самрук Казына» строит многоэтажки для сдачи их в аренду.

В августе АО «КИК» отчиталась о том, что были подписаны договора на строительство арендного жилья на сумму 22 млрд тенге. Этого хватит на постройку 2008 квартир, из них 148 квартир уже сданы.

Ранее президент Казахстана Нурсултан Назарбаев предложил изменить механизмы предоставления жилья.

«В будущем нам надо арендное жилье сделать без покупки, не может покупать гражданин. Это надо, чтобы мобильность передвижения рабочей силы могла быть. Он может переехать в другой город, другую область, получить себе арендное жилье. Мы должны такую сеть создавать по Казахстану», — заявил Нурсултан Назарбаев.

Эксперты, опрошенные «Къ», считают, что подобный механизм

был бы актуален лишь в Астане и Алматы, где «текучесть» населения очень высока, а в регионах следовало бы оставить нынешние правила аренды жилья.

Риэлтор из Алматы Артур Маратов считает, что если в договоре аренды квартиры не будет опции ее последующего выкупа, то могут возникнуть некоторые проблемы с жильцами, которые не станут достаточно следить за жильем.

«Я все так же считаю, что в крупных городах арендное жилье должно быть с правом выкупа, но вышесказанное предложение имеет место. То есть, нужно над этим хорошо подумать, как можно решить потенциальную проблему», — заявил собеседник «Къ».

«Президент предлагает создать сеть арендного жилья без права выкупа, — продолжает Артур Маратов. — Велика вероятность, что проживание в таких квартирах будет сопровождаться большим количеством ограничений. Чуть ли не каждый месяц будут появляться новые соседи. Все это будет напоминать общежитие».

«Сегодня в Астане и в Алматы арендное жилье очень популярно за счет студентов и мигрантов, приехавших на заработки. Наиболее популярными являются однокомнатные квартиры. Разница в цене между однокомнатной квартирой и двухкомнатной не такая большая, как между двухкомнатной и трехкомнатной. В региональной ситуации несколько иная. Там из контингента, арендующих квартиру, всех понемногу. Есть студенты, есть мигранты, но также туда едут госслужащие. Это те, кто приезжает, чтобы получить опыт работы на региональном уровне для повышения должности в центральных исполнительных органах», — добавил эксперт.

Риэлтор из Астаны Данияр Абдраймов сообщил, что в Астане спрос на жилье растет с каждым днем, несмотря на активную застройку столицы. «В Астане не бывает мало людей, а количество квартир растет. И каждый день спрос все больше и больше. В основном квартиры в аренду берут молодые семейные пары. Самые популярные в Астане — двухком-

натные квартиры. Квартиры сдаются всегда, с таким потоком людей спрос кажется бесконечным. «Золотым» периодом является лето и начало осени».

В свою очередь Национальный банк РК предлагает создать фонд арендного жилья из квартир, оформленных в залог по проблемным займам. Начальник управления по защите прав потребителей финансовых услуг и внешних коммуникаций Нацбанка Александр Терентьев заявил, что такой ход мог бы стать дополнительным механизмом поддержки социально уязвимых слоев населения.

«Мы рассматриваем предложения по созданию фонда арендного жилья. Выкупать его будет государство у банков, на балансах которых оно числится в качестве залога по проблемным займам. Фонд может быть создан на базе акиматов либо госхолдинга «Байтерек». Он будет выдавать жилье в долгосрочную аренду с последующим выкупом. Для социально уязвимых граждан составят график выплат, и по его завершении жилье перейдет в собственность арендаторов», — заявил спикер.

Не так давно во время правительственного часа министр национальной экономики РК Куандык Бишимбаев заявил, что на строительство арендного, кредитного и коммерческого жилья в 2015–2016 годах выделено 444 млрд тенге, из них 321 млрд — в нынешнем году.

«По указанным направлениям в 2015–2017 годах запланирован ввод свыше 3,1 млн квадратных метров жилья, из них в 2015 году и за январь-август этого года введено 860 тысяч квадратных метров. До конца этого года будет дополнительно введено 488,7 тысяч квадратных метров жилья или порядка 8 тысяч квартир и в 2017 году будет введено 1,9 миллиона квадратных метров. В 2015 году выделено 122,5 млрд тенге, из них 92,5 млрд тенге — на строительство арендного жилья через АО «КИК» и 30 млрд тенге — на завершение ранее начатых объектов кредитного жилья через МИО для вкладчиков «Жилстройсбербанка», — сообщил министр.

Как заработать на ЭКСПО

Цены

Проведения известной выставки ЭКСПО-2017 ждут не только политики, иностранные инвесторы и предприниматели, но и риэлторы, а также владельцы недвижимости в Астане, поскольку это событие в разы повысит их доходы вследствие роста цен на аренду и продажу столичной недвижимости, особенно вокруг территории выставки. Риэлторы рассказали «Къ», какие у них ожидания в этой области на 2017 год.

Салтанат АБДРАХМАНОВА

В начале 2016 года был скорректирован Генеральный план Астаны. К слову, в действующем проекте Генерального плана, утвержденном постановлением Правительства Республики Казахстан 30 июля 2011 года, была зарезервирована определенная территория для размещения выставочного комплекса «ЭКСПО-2017», которая затем в 2013 году была пересмотрена и перенесена с учетом оптимизации предстоящих расходов на обустройство инфраструктуры и наиболее рационального послевыставочного использования объектов ЭКСПО-2017.

По словам главного архитектора ТОО «НИПИ «Астанагенплан» Бахтыбая Тайталиева, принципы Генерального плана и основные градообразующие показатели остались без изменений. То есть, корректировкой Генплана изменения административных границ столицы не предусмотрены, территория города Астаны до 2030 года сохраняется на уровне 71 тыс. га, и прогноз численности населения к 2030 году остается на уровне прежних прогнозов — 1 220 тысяч человек. Однако г-н Тайталиев заявил, что изменилось местоположение выставочного комплекса «ЭКСПО-2017» — «размещение на левом берегу напротив комплекса зданий АО «Назарбаев Университет» имеет под собой ряд преимуществ, так как после завершения ЭКСПО-2017 выставочные павильоны будут переданы в «Назарбаев Университет» для дальнейшего использования в качестве научных лабораторий и исследовательских институтов. Кроме того, сохранятся бизнес-центры, гостиничные и выставочные комплексы, которые продолжат свою работу после завершения выставки. Они в свою очередь органично впишутся в городскую инфраструктуру». Таким образом, выставка ЭКСПО-2017 теперь будет находиться в квартале улиц и проспектов Кабангая батыра, Хусейн бен Талал, Орынбор и Рыскулова.

Сама выставка стартует в июне следующего года и продлится три месяца. К сегодняшнему дню 102 страны подтвердили свое участие, работа по заключению договоров завершится к концу этого года.

Что касается того, какие цены на недвижимость предлагают риэлторы Астаны вокруг ЭКСПО-городка, рассказал руководитель агентства недвижимости Ramazan Real Estate, член Объединенной ассоциации риэлторов Казахстана Галым Исакаков. На сегодня цена недвижимости за 1 кв. м. в районе выставки ЭКСПО-2017 в среднем составляет около 350 тыс. тенге. По сравнению с прошлым годом цена повысилась на 20–25% по причине того, что район новый, и цены повышаются поэтапно по ходу строительства. По окончании стройки стоимость квадратного метра может увеличиться еще на 9–15% в связи с активным спросом именно на этот район.

Он отметил, что арендовать двухкомнатную квартиру рядом с главным павильоном ЭКСПО-2017 можно будет от 130 тыс. тенге до 200 тыс. тенге в месяц, добавив, что с приближением выставки цены будут расти, и большую часть квартир будут занимать иностранцы.

Напомним, что наиболее дорогое жилье рядом с ЭКСПО-2017 представлено ЖК «Арман кала», расположенном на пересечении улиц Орынбор и Хусейн бен Талала. В среднем квадратный метр там стоит порядка 390 тысяч тенге. Это уже введенный объект, однако многие квартиры продаются без отделки. Варианты с более низкой стоимостью на пересечении улиц Кабангая батыра и Хусейн бен Талала представлены в ЖК Expro Plaza, где единица площади оценивается примерно в 339 тысяч тенге. Квартиры в Promenade EXPO и EXPO Boulevard стоят в пределах 369–381 тысяч тенге за квадрат по улице Орынбор.

По словам Галыма Исакакова, сегодня наблюдается такая тенденция, как покупка квартиры с целью сдачи в аренду в момент проведения ЭКСПО-2017 по наиболее выгодной цене. То есть, клиенты планируют получить пассивный доход с максимальной наценкой для этого района. Также люди приобретают недвижимость на

начальном этапе или сейчас, чтобы продать в преддверии ЭКСПО-2017 с максимальной маржой при активном спросе.

Отметим, что в список значимых объектов вокруг ЭКСПО-2017 включены административно-жилой комплекс «Абу-Даби Плаза», состоящий из 75 этажей, новый железнодорожный вокзал, линейный парк с ботаническим садом, гребной канал, центр космических исследований, «Зеленый квартал», Триумфальная арка с центральной площадью и т.д. Все эти сооружения и жилые комплексы сформируют законченный архитектурный облик левого бережья столицы.

По информации руководителя агентства недвижимости Ramazan Real Estate, активным спросом пользуются квартиры в домах, расположенных именно с выходом на Левый берег, средней стоимостью за квадратный метр 330 тыс. тенге, а также квартиры в «Золотом квартале» — 340 тыс. тенге за квадратный метр.

Как известно, для иностранных делегаций, которые посетят Всемирную выставку ЭКСПО-2017, на строительство 1 300 квартир было выделено 23 млрд тенге из Национального фонда. «В течение года эти квартиры будут предоставляться гражданам страны в рамках программы «Доступное жилье-2020» или на основе таких же условий в рамках аренды с выкупом», — об этом сообщил министр национальной экономики Куандык Бишимбаев.

В целом тенговые цены на вторичном рынке жилой недвижимости в Астане с начала текущего года сократились в среднем на 22%, по сравнению с сентябрем прошлого года — на 17%, об этом рассказала руководитель аналитической службы портала kn.kz Анна Шацкая. Однако на рынке арендного жилья с начала года средняя ставка аренды выросла на 30%. Эксперт пояснила, что «данный рост обусловлен традиционным сезонным фактором». Ожидается, что в ближайшие месяцы ставки аренды будут снижаться.

Об ЭКСПО

Выставка ЭКСПО-2017 пройдет в Астане с 10 июня по 10 сентября 2017 года под лозунгом «Энергия будущего», где примут участие около 100 стран и 10 международных организаций. На всемирной специализированной выставке 2017 года странам-участницами будут продемонстрированы достижения и перспективы в сфере использования возобновляемых источников энергии, и такие их преимущества, как экологическая чистота, низкая стоимость эксплуатации и безвредность для окружающей среды. В целом, ожидается более 2 млн посетителей, каждый из которых, по прогнозам, посетит выставку 2 раза и более. Таким образом, предварительно общее число посетителей составит 5 млн. К слову, 85% от общего числа посетителей составят казахстанцы, а 15% — граждане иностранных государств. Большинство из них приедут из стран СНГ и Китая. Значительное количество туристов также ожидается из Европы, Японии и США. На проведение ЭКСПО-2017 из республиканского бюджета Казахстана было выделено 283 млн евро.

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Апокалипсис глазами ребенка



Кино

Чего можно ожидать от фильма на модную нынче тему Зомби-Апокалипсис? Разумеется, того, что группа отважных людей будет душевно и с огоньком крошить кровожадных монстров, отвоёвывать Землю для человечества. И обычно, весьма успешно. А если все отвоёвать и не успеют, значит, это намет на продолжение. Но в целом человечество — forever. В этом плане фильм шотландца Колла МакКарти оказался полным разочарованием. Правда, разочарованием из серии приятных.

Елена ШТРИТЕР

Начнем, пожалуй, с того, что господин МакКарти («Доктор Кто», «Шерлок», «Тюдоры») не стал акцентировать внимание собственно на противостоянии. Оно здесь не более чем фон. Основное же внимание досталось очаровательнейшей девочке Мелани (Сенниа Нануа) — ребенку Z. Это, образно говоря второе поколение зомби — дети, которые заразились спорами грибка, делающего из человека кровожадную тварь, ведомую исключительно голодом, еще в материнской утробе. И в отличие от старшего поколения, они сохранили интеллект. Правда, проголодавшись,

подобно родителям, могут вполне себе закусить человечинкой. Да кошками-птичками-собачками не побрезгуют. Главное, чтобы еда была... живой.

Так вот, Мелани вместе с подобными ей детшками живет в бункере, где их обучают, исследуют, а из их мозга пытаются создать вакцину. И вот перед нами милейший ребенок. Умный, вежливый. И, как любой ребенок, тянущийся к теплу. К обычной нехитрой ласке.

Оказавшись за пределами базы, Мелани искренне помогает своим невольным компаньонам — учительнице Элен (Джемма Артертон), сержанту Парксу (Пэдди Консидан) и доктору Колдуэл (Гленн Клоуз) — выжить среди ей подобных. И при том этот милейший ребенок не поморщившись лакомится пробегающим мимо котиком, защищая Элен, перегрызает горло паре солдат (правда, потом рефлексирует по этому поводу) и совершенно спокойно выпускает на воздух споры грибка, не оставив человечеству шанса. «Я же тоже живая, почему я должна умирать ради вас?» — говорит она доктору Колдуэл, отказываясь принести свой мозг на алтарь науки.

И это все не столько шокирует, сколько... Знаете, вид десятилетней девочки с огромными серьезными глазами на симпатичной мордашке и окровавленным подбородком вызывает некий диссонанс.

Вообще, весь фильм — это некое философское размышление на тему того, кто достоин жить. Кто вообще может решать, кому жить, а кому —

нет. В сущности, вся вина поколения Z заключается в том, что оно отличается от обычных людей, таких, как мы с вами, но ведь это не значит, что они недостойны жить. Что касается того, что человек теперь далеко не вершина пищевой цепочки, так это всего лишь эволюция — выживает сильнейший...

Да, это скорее драма, нежели чем триллер. Причем, еще раз повторюсь, ставка здесь делается не на зрелищность и навороченные спецэффекты (их в фильме практически нет), а на сюжет и актерскую игру, которая, к слову, оказалась на уровне. А исполнительнице роли Мелани Сенниа Нануа так и вовсе хочется поаплодировать.

Помимо нетипичной для подобного рода фильмов философичности, хочется отметить пронзительный саундтрек Кристофала Таппи де Веера, который придает фильму еще больше драматизма.

Сценарий к фильму написал известный английский автор комиксов, писатель и киносценарист — Майк Кэри. А основой для него послужила книга самого Майкла «Дары Пандоры». И это тоже стопроцентное попадание: фильм нигде не провисает, держа зрителя в напряжении от первого и до последнего кадра. Да, здесь вы не увидите длинных предисторий, о том, как все было до дня Z, так же как и не увидите слезных сцен и исполненных печали о прошедшем монологов.

В общем, на фоне собравшейся жанру фильм, несомненно, порадовал. И он определенно стоит потраченного на него времени.

Азиатская Мона Лиза в «Степных историях» Зорикто Доржиева

Выставка

В Алматы открылась выставка бурятского художника Зорикто Доржиева, посвященная 25-летию Независимости, на которой представлено 50 живописных и графических работ художника за последние 10 лет. Персональные выставки Зорикто с успехом проходят по всему миру, его картины продают на аукционе Christie's, а среди поклонников его таланта известные политики, актеры и общественные деятели.

Анна ЭМИХ

Пройдя академическое обучение, Зорикто выработал свой собственный стиль, отойдя от реалистичности и «документализма», утверждая, что настоящая живопись должна быть «живописной». И его картины привлекают необычными лицами, пропорциями и своеобразной красотой.

Да-да, несмотря на то, что написаны они иронично и с юмором, и никоим образом не соответствуют классическим канонам, женщины на картинах Зорикто все равно красивы. А мужчины — воины. Порой трогательные и несурзные. Но воины. И именно в этой несурзости их очарование. Кроме того, каждая картина просто переполнена эмоциями.

Причем, говоря о своих картинах, Зорикто считает, что зритель должен не быть пассивным при знакомстве с его картинами, а додумывать то, что хотел сказать автор, выстраивать определенные логические цепочки, связи, интерпретировать образы, домысливать и договаривать недосказанное: «То, что я вкладываю в свои картины, не обязательно совпадает с эмоциями зрителей. Меня спрашивают: «Что вы хотели этим сказать»? Да ничего не хотел! Просто была необходимость написать именно такую картину, и я написал.

Это как дышать и употреблять пищу. Просто жизненная необходимость. Да собственно, любой творческий человек, — художник, поэт, музыкант, писатель — когда творит, вряд ли задумывается о таких вопросах. Я очень сомневаюсь, что 95% творческих людей вообще понимают, что они делают. И это правильно и искренне. Мы не можем ощущать время, пока находимся в нем. Момент счастья мы всегда ощущаем только спустя какое-то время. К примеру,



вчера я был счастлив или 5 минут назад, все было прекрасно».

И конечно же, нет ничего удивительного в том, что его работы по достоинству оценили многие коллекционеры, включая Владимира Путина, Жозе Мануэля Баррозу, Дилму Русеф, Уму Турман, Андрея Макаревича, Сосо Павлиашвили и многие другие.

Впрочем, сам художник не считает этот факт хоть сколько-нибудь значимым: «Это на самом деле скучные истории... В свое время — это было давно в 2008 или 2009 году — глава республики Бурятия подарил президенту работу, которая называлась... забыл уже... «Поединок», по-моему. Потом на Саммите БРИКС в Уфе мои работы выбрали для оформления — боюсь соврать — по-моему, неформального ужина. В общем, главы пяти государств ужинали на фоне моих картин. Нашему президенту понравилась одна работа, и я ее ему подарил. Две другие работы понравились президенту — или правильнее говорить: президентше? — Бразилии Дилме Русеф. Ей от лица государства их подарил господин Путин.

Что касается Умы Турман, то там совсем длинная история. Я уже много лет работаю с одной из московских галерей. Так вот мы с галеристом и продюсером Константином Николаевым очень дружны с Tibet House. Это такой оплот буддизма в Союзных Штатах. А, как вы знаете, Бурятия — буддистский регион, и вся эта тема нам очень близка. И как-то раз Tibet House предложил провести у них выставку, где мы познакомились с его президентом, профессором буддологии и буддистской философии, а по совместительству отцом Умы Турман Робертом Турманом. Ума периодически бывала на наших выставках. Одну картину я ей подарил лично буквально на съемочной площадке». Проект «Степные истории» длится

уже очень долго, с 2006 года. И все это время он менялся. Какие-то картины оседали в городах, где бывала выставка, на их месте появлялись новые работы. И сейчас от первоначальной «Степной истории» практически ничего не осталось. Конечно же, за исключением концепции.

И образа кочевника, которого художник видит прежде всего созерцателем. Не туристом, который ищет новых ощущений, и не искателем лучшей жизни, а скорее поэтом-художником, поэтом-философом. Основным же художественным приемом Зорикто выбрал гротеск, создавая особый мир жизни бурят на земле.

Любимые сюжеты Доржиева: воины, кочевники, пастухи, лучники, восточные женщины и богатыри. И это закономерно, ведь истоки его семьи уходят в мир народа Бурятия с его древними народными сказаниями, легендами и мифами. Но это взгляд на древний уклад жизни и обычаи своего народа художника XXI века. И он слегка ироничен: «Я не этнограф и не говорю об истории, я говорю о сегодняшнем дне. Я человек современный и современно-городской. Просто тогда я учился в Красноярске и 8 лет прожил далеко от дома. И думаю, что в этих полтора на национальную тему просто выплеснул тоску по родине... А национальные костюмы — это инструмент. Вообще, лет 10 назад я бы, возможно, выстроил какую-то концепцию и предложил какое-то сложное объяснение. Сейчас на все смотрю проще».

К примеру, картина «Куча-мала» — это некие впечатления художника от восточных единоборств после посещения турнира по тхэквондо.

А «Джоконда-Хатун» и «Девушка с коралловой сережкой» — некое переосмысление классики. «Ремейк каких-то классических произведений — тема достаточно популярная для XX–XXI веков. Мне, например, тоже захотелось встать в одну пледу с любителями пошутить, поиграть с классикой. А вообще это, пожалуй, песь женской красоте. Пусть немного стилизованной. С иронией, с юмором, но это именно восхищение женской красотой, живописным символом которой считается «Джоконда». А вообще, то, что я сейчас говорю, это мыслю меня сегодняшнего. А в 2007 году, когда писалась эта картина, ничего подобного у меня в голове не было».

Стати, на данный момент Зорикто Доржиев считается одним из самых востребованных и дорогих художников России. На благотворительном аукционе в Нью-Йорке его произведение было продано за \$40 тыс., причем, представляла работу художника сама Ума Турман.

Лоран Турондель: «Вы счастливы, что можете есть натуральные продукты!»

Стиль жизни

Шеф-повар Лоран Турондель, бренд-шеф ресторана LT Bar&Grill известен как в Казахстане, так и далеко за его пределами. Под брендом LT открыто 41 заведение в разных уголках мира, которые славятся авторской кухней с использованием местных сезонных продуктов. Во время очередного визита шефа Лорана в Алматы мы поговорили с ним о новом меню, Зеленом базаре и... самсе.

Лина СОЛОВЬЕВА

— В своих рецептах Вы часто используете местные продукты — это уже стало своеобразной фишкой ресторана. Так же как и Ваши визиты на Зеленый базар. Что Вы там выбрали на этот раз?

— Ваш Зеленый базар просто уникален. Каждый раз, бывая там, я мечтаю, чтобы что-то подобное



было и в Нью-Йорке, но, увы — там такого нет.

— Что именно Вас так привлекает на Зеленом базаре?

— Мне там нравится все: мясо, сыры, хлеб, овощи... У вас вкус продуктов остался естественным. Такой клубники как здесь нет больше нигде в мире. Вы должны быть абсолютно счастливы, что можете есть настоя-

щие, натуральные продукты, которые выросли в положенный срок и в естественных условиях. В них гораздо больше витаминов и полезных веществ. И они элементарно вкуснее.

— Но давайте вернемся к меню и местным продуктам...

— Я фокусируюсь на местных продуктах, потому что они всегда лучше привозных. Правда, здесь мы не используем местное мясо и рыбу,

но это не из-за того, что они плохого качества, а из-за наших стандартов. В остальном, да, я стараюсь интегрировать местные продукты в меню. В Алматы я их выбираю на Зеленом базаре. Это овощи, зелень, специи, сухофрукты, орехи, мед. К примеру, из приобретенных накануне продуктов мы уже сделали суфле с арахисовой пастой, медом, орехами и сухофруктами.

— Вы не используете местное мясо, а откуда его привозят?

— LT — американский бренд, поэтому мы используем американское мясо. Но — еще раз повторюсь — это не значит, что местное мясо хуже. Я бы даже сказал, что местная говядина более здоровая. Но есть определенные правила, которым мы обязаны следовать. Впрочем, мы всегда стараемся предоставить выбор нашим гостям.

— Чем Вы руководствуетесь при подборе меню? Учитываете местные предпочтения или ориентируетесь на свой вкус?

— И то, и другое. Но в первую очередь я, конечно же, смотрю на то, что пользуется популярностью.

К примеру, сейчас люди с большой охотой заказывают семгу или лосося, поэтому эта рыба появится в обновленном меню ресторана. Это будет жареный на сковороде шотландский лосось с карамелизированной цветной капустой, лаймом и маслом из лесного ореха.

— Кулинарные пристрастия казахстанцев чем-то отличаются от других?

— Сложно сказать... Знаете, здесь, пожалуй, все зависит от культуры питания. К примеру, нью-йоркцы, очень любят бургеры, а китайцы не воспринимают ланч без бургета с большим выбором блюд. Кроме того, из мяса они предпочитают свинину, а из птицы — утку. В Казахстане же больше всего любят и едят говядину. Соответственно, подбирая меню, мы руководствуемся этими критериями.

— Вы знакомы с казахской национальной кухней?

— За последние пару лет я очень многое попробовал. Мне, к примеру, нравится самса, которую продают на Зеленом базаре. Это очень вкусно. И еще мне нравится бешбармак, которые готовят местные повара отеля

для торжественных мероприятий. Это потрясающее блюдо.

— Используете какие-то приемы национальной кухни в своих рецептах?

— Нет. Только продукты. Были попытки внедрить что-нибудь национальное в Китае, но когда люди приходят в ресторан Лорана Туронделя, они не приходят за национальной кухней — за уткой по-пекински они пойдут в традиционный китайский ресторан.

— Театральные критики считают, что у зрителя хороший вкус надо воспитывать. Как вы считаете, хороший вкус к еде поддается воспитанию?

— Если говорить о моей нью-йоркской аудитории, то это достаточно искусственные люди в плане кулинарии, и я не думаю, что могу их чему-нибудь научить. Но я стараюсь.

— Что изменилось в алматинском LT Bar&Grill с момента его открытия?

— Первое, что приходит в голову... За это время мы завоевали репутацию самого романтического места в городе — у нас часто делают предложения руки и сердца. Кроме того, за это время мы, как мне кажется, задали гастрономический тренд для ресторанов города, — ежегодно мы обновляем и совершенствуем меню ресторана, стремимся подарить нашим гостям незабываемый гастрономический опыт, который они не смогут получить нигде.

— А какой из ресторанов бренда LT Ваш любимый? Где работаете лучше всего?

— Они все успешны и любимы мной! Отлично, когда вы можете сделать узнаваемый зонтичный бренд, но прежде у вас в копилке должен быть один очень успешный ресторан. У меня нет цели — сделать бренд LT. Моя цель — готовить хорошую и вкусную еду. И получаю одинаковое удовольствие, как от приготовления бургеров, так и от блюд высокой кухни. И я это делаю. В целом, я люблю все рестораны, куда я приезжаю. Вот если я не приезжаю, значит, надо что-то менять.

— В свободное время в каких местах предпочитаете ужинать сами?

— Я никогда не хожу в один и тот же ресторан. Я живу в Нью-Йорке, где каждый день открываются новые рестораны, а у меня есть возможность ужинать всегда в разных местах и огромное поле для исследований.

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

В СЕУЛ ВМЕСТЕ С «ЭЙР АСТАНОЙ»

Побалуйте себя поездкой в Южную Корею, страну утренней свежести и вечной молодости. Бронируйте удобные рейсы с «Эйр Астаной» из Алматы в Сеул 5 раз и из Астаны в Сеул 2 раза в неделю на воздушных судах «Боинг 757».

airastana.com

air astana