

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 38 (667)



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

# КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 38 (667), ЧЕТВЕРГ, 27 ОКТЯБРЯ 2016 г.

**БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:**  
ПОЧТИ ЧЕТВЕРТЬ  
ВВП

>>> [стр. 3]

**ИНВЕСТИЦИИ:**  
SALESFORCE:  
ПРИБЫЛЬНЫЙ И  
РАСТУЩИЙ БИЗНЕС

>>> [стр. 4]

**ИНВЕСТИЦИИ:**  
ВАЛЮТНЫЙ  
ОБЗОР

>>> [стр. 4]



**ТЕНДЕНЦИИ:**  
ЗАМЕДЛЕНИЕ  
КИТАЯ

>>> [стр. 6]

## \* Бриф-новости

### InDriver vs Uber: «подводные камни» закона

Скандал вокруг сервисов InDriver, Uber и Яндекс Такси набирает обороты. Власти приняли одного игрока, заблокировав другого. Однако юристы считают, что данное решение было незаконно. На лицо нарушение конкуренции, отмечают они, и Анти-монопольному органу здесь есть, где развернуться.

>>> [стр. 2]

### Всевидящее око для АПК

Изменение климата давно стало реальностью, с которой не могут не считаться жители разных стран планеты, и казахстанцы не являются исключением в списке сетующих на погодные капризы. Сегодняшним алматинским школьникам, в отличие от их родителей, трудно представить, что катки, которые заливали во дворах с наступлением первых холодов, держались до конца зимы, а не до первой январской оттепели.

>>> [стр. 3]

### Бизнес раздора

Военная ассоциация взаимопомощи (ВВВ или Военный пенсионный фонд) Республики Корея обвиняет TOO USKO International в неуплате кредитных обязательств в размере более \$40 млн. Об этом редакции «Къ» сообщила ВВВ в официальном письме. Однако представители TOO USKO International опровергают все обвинения корейских партнеров, назвав их «незаконными». Редакция «Къ» пыталась выяснить кто прав, а кто виноват в этой ситуации.

>>> [стр. 7]

### Подготовительный период

Согласно сообщению от управления государственных доходов до 1 января 2017 года предприниматели должны выбрать один из двух вариантов декларирования доходов: упрощенную декларацию либо общеустановленный порядок. Все, кто этого не сделает, органы госдоходов автоматически переведут на общеустановленный порядок. По мнению юристов, закон создает законодательную основу для внедрения в Казахстане всеобщего декларирования.

>>> [стр. 8]

### Обновленный Qazkom

20 октября 2016 года международное рейтинговое агентство Standard & Poor's повысило долгосрочный кредитный рейтинг Казкоммерцбанка с уровня «ССС+» до «В-». Прогноз «негативный». На следующий день банк объявил о начале ребрендинга и сменил название бренда с Kazkom на Qazkom.

>>> [стр. 9]

### В поисках компромисса

Консалтинговые компании отмечают растущее внимание налоговых органов к трансфертному ценообразованию сырьевых компаний в Казахстане, что увеличивает количество фискальных разночтений.

>>> [стр. 10]

### Гибкий бизнес

Производство полиуретановых запчастей для подвески и ходовой части автомобиля открылось в Алматы на базе мультибрендового автосервиса Vauler. Как сообщил один из его совладельцев Алексей Доля, это решение напрашивалось давно.

>>> [стр. 11]

## Дороже бензина

Почему в Казахстане дорожает дизтопливо?

### Топливо

**С 15 октября государство повысило акцизные сборы на летнее дизтопливо с 540 до 9300 тенге. Акциз будет занимать примерно 7,3–7,5 тенге в цене солярия с апреля по октябрь, по подсчетам экспертов. Основная финансовая нагрузка в виде растущих затрат может лечь на сельское хозяйство, железную дорогу и ГМК.**

Нурлан РЫСКУЛОВ

С 15 октября в Казахстане были введены новые оптовые ставки акцизов на дизельное топливо, поставленное с апреля по октябрь. Их размер увеличился более чем в 17 раз — с 540 до 9300 тенге за тонну, притом, как ни странно, акцизы на зимнее дизтопливо остались на старом уровне. По мнению отдельных специалистов, такой дифференцированный подход может увеличить финансовую нагрузку отдельных отраслей.

Так, председатель правления «BRB Invest» Галим Хусаинов обратил внимание общественности на своей страничке в Facebook, что дизельное топливо стало дороже бензина марки АИ-92. «Оказывается, с 15 октября изменили акцизы по дизельному топливу. Прочитал постановление по акцизам и совсем не понял логику правительства по поводу новой системы акциза по ДТ. Теперь с ноября по март акциз на ДТ составляет — 600 тенге, а с апреля по октябрь — 9360 тенге!!! Подняли с 600 до 9360. То есть сезонно поднимается цена на ДТ на 7,3 тенге на 1 литр», — рассчитал экономист.

По мнению Хусаинова, основными сезонными потребителями дизтоплива, которые достаточно уязвимы по цене, являются сельхозтоваропроизводители. «Основное потребление у сельхозников происходит в период посевной (апрель-июнь) и в период уборки (август-октябрь). То есть, основное подорожание ДТ происходит akurat для сельхозников. В зимнее время у нас в основном потребляют горнорудные компании, для которых как бы цены на ДТ не подняли. Это у нас таким образом происходит диверсификация экономики? Это мы таким образом боремся с инфляцией, путем увеличения себестоимости у сельхозтоваропроизводителей? Мы говорим о развитии сельского хозяйства, но все делаем, чтобы его убить. Кто у нас из нефтянки — помогите разобраться в логике действия нашего правительства, может я чего-то не знаю?», — задается вопросами аналитик.

Стоит отметить, что акцизы на летнее дизтопливо вступили в силу в Казахстане через два месяца после дерегулирования цен на соляру в августе этого года. После либерализации ценообразования на дизель для разрешения проблемы его дефицита и противодействия его трансграничному оттоку в Россию, в бой вступили рыночные силы, которые подняли цены на стратегическое топливо для фермеров с 95 до 115–125 тенге на первоначальном этапе.

Сейчас цена на дизтопливо в Астане установилась на уровне 128–129 тенге за литр. По данным www.abctv.kz и АО «Информационно-аналитический центр нефти и газа», за последнюю неделю дизельное топливо подорожало на 1,2% — до 128,2 тенге за литр в среднем по Казахстану. При этом максимальная цена зафиксирована в приграничных с Россией областях: Павлодарской области (136,1 тнг/л), ВКО (133,9 тнг/л), СКО (133,3 тнг/л), ЗКО (132,4 тнг/л) и Астане (132,2 тнг/л). «Вышеперечисленное связано с тем, что средние цены за дизтопливо в РФ составляют 190 тенге за литр. Это создает экономические предпосылки для транзитных транспортных средств заправляться исключительно на территории РК, вынуждая местные АЗС повышать цены во



Повышение летних акцизов на дизтопливо может привести в сезонное равновесие его дефицитный рынок

избежание дефицита для местных потребителей», — поясняют в центре.

Согласно заявлению вице-министра энергетики Магаума Мирзагалиева, новостному агентству www.bnews.kz, три недели назад запас дизельного топлива в стране был на уровне 90 тыс. тонн. «На данный

момент риск устранен, наблюдается увеличение запасов. По состоянию на 21 октября объем запасов на нефтебазах составляет по бензину А-92, А-93—133 тыс. тонн, по дизтопливу — 126 тыс. тонн», — проинформировал вице-министр. Кроме того, он уточнил в комментарии СМИ, что

дефицита дизтоплива на ближайшее время не предвидится.

Между тем, казахстанские СМИ сообщили в середине октября, что дефицит дизтоплива наблюдается в Восточном Казахстане. Там некоторые фермеры не смогли получить свою долю из квоты льготной соляря-

ки, которую правительство выделяет ежегодно в период уборки урожая. По данным телеканала «24К3» на уборочные работы в начале августа было выделено около 400 тысяч тонн дизтоплива для последующего распределения отечественным сельхозпроизводителям по цене 92 тенге за литр. Однако не все крестьяне получили выделенное дизтопливо, о чем сообщали журналисты ВКО.

По данным веб-сайта Комитета по регулированию естественных монополий и защите конкуренции, его департамент по Восточному Казахстану в начале недели провел совещание в городе Усть-Каменогорске с субъектами рынка, осуществляющими реализацию дизельного топлива. «Участникам встречи были разъяснены принимаемые антимонопольным органом меры по пресечению нарушения норм законодательства Республики Казахстан в области защиты конкуренции. Кроме того, субъекты рынка были предупреждены о необходимости осуществления своей деятельности в строгом соответствии с действующим законодательством Республики Казахстан в области защиты конкуренции и недопущении необоснованного роста цен на дизельное топливо», — сообщается на интернет-ресурсе госоргана.

стр. 10 >>>

Форум поставщиков и подрядчиков

28 Октября 8:00 начало регистрации

г. Астана, Медиациентр "Қазмедиа орталығы" ул. Д. Конаева, 4.

## СОВМЕСТНОЕ РАЗВИТИЕ - ОСНОВА УСПЕХА

### ПРИХОДИ НА ФОРУМ - СТАНЬ ПАРТНЕРОМ BI GROUP!

Узнайте о перспективных планах Компании, частью которых вы можете стать

Получите ответы на волнующие вопросы от первых лиц Компании

Обсудите инновации в строительной сфере, внедряемые в Компании

Ознакомьтесь с условиями предквалификации контрагентов и способами конкурентного участия в тендерах

	<b>Рахимбаев Айдin</b> Председатель Совета директоров BI GROUP		<b>Исабаев Бауыржан</b> Председатель наблюдательного Совета холдинга BI GROUP CONSTRUCTION
	<b>Аманжолов Актan</b> Генеральный Директор дивизиона «Промышленно - гражданское строительство»		<b>Кожahметов Талгат</b> Председатель правления холдинга BI GROUP CONSTRUCTION
	<b>Жаненов Арман</b> Генеральный Директор дорожного дивизиона «Автодор-НС»		<b>Тулебаев Серик</b> Генеральный директор дорожного дивизиона «Казahдорстрой»
	<b>Жетписбаев Жамбыл</b> Генеральный директор дивизиона BI Civil Construction		<b>Тубекбаев Жомарт</b> Генеральный директор дивизиона «Инфраструктурное строительство»
			<b>Омаров Аскар</b> Председатель правления холдинга BI GROUP ENGINEERING
			<b>Палик Метин</b> Заместитель председателя правления BI GROUP ENGINEERING
			<b>Вайгорс Филип</b> Руководитель нефтегазового направления BI GROUP ENGINEERING
			<b>Кутербеков Дулат</b> Генеральный директор дивизиона KAZPACO

Регистрация предварительная.

Более подробно на сайте:

construction.bi-group.kz



# InDriver vs Uber: «подводные камни» закона

## ❖ Конфликт

**Скандал вокруг сервисов InDriver, Uber и Яндекс. Такси набирает обороты. Власти приняли одного игрока, заблокировав другого. Однако юристы считают, что данное решение было незаконно. На лицо нарушение конкуренции, отмечают они, и антимонопольному органу здесь есть где развернуться.**

Олеся БАССАРОВА

Сервис inDriver был запущен в 2013 году, головной офис компании находится в Якутске. Уже в конце 2014 года inDriver вышел на рынок пассажирских перевозок Казахстана и стал одним из самых популярных сервисов в стране.

## Варварство по казахстански

Казахстанские власти несколько раз обвиняли компанию в нарушении налогового законодательства, правил оформления водителей и монополизации рынка.

«У нас, например, есть лица, которые получают доходы из Казахстана, и они перетекают в Россию, у нас есть вопрос к ним. Кто-то должен прийти и заплатить налог», — заявил в 2015 году председатель Комитета госдоходов Министерства финансов РК **Даулет Ержоланов**.

А осенью того же года Казахстанская ассоциация предпринимателей пожаловалась на сервис в Генпрокуратуру. «Водители, зарегистрированные в этом приложении, не имеют лицензии, лишены всякого надзора, фактически являются «бомбилами», получившими доступ к безналоговому рынку», — заявил тогда президент ассоциации **Ермек Абилядин**.

По словам Гендиректора inDriver **Арсения Томского**, это классические обвинения, за которыми стоят традиционные такси, считающие, что мы «захватываем их рынки». «На самом деле, основной рынок, на который мы вышли, — это уличные «бомбилы», никем не контролируемые, не платящие налогов и небезопасные. У нас они постепенно все пройдут оформление и будут введены в правовое поле», — заверил тогда он. — Мы всегда настроены на сотрудничество, диалог. Предлагали представителям курирующей отрасли госкомитета выйти на совместный план действий. В ответ пока докатываются только действия лоббистов такси. Если есть



претензии у любой стороны — пусть подадут в суд, в нормальном порядке разберемся. То, что сейчас делается, я не могу описать, кроме как варварство», — заявил vs.ru г-н Томский. 18 апреля текущего года в Казахстане перестало работать мобильное приложение по вызову такси inDriver. Доступ к приложению был ограничен по решению Министерства по инвестициям и развитию.

## Правила не для всех?

В этот же месяц на рынок страны пришел новый мобильный сервис Uber. Позже стало известно и о встрече министра по инвестициям и развитию **Асета Исекешева** с данной компанией.

Казахстанская сторона, как сообщили в МИР РК, интересовалась принципами работы услуг Uber. В свою очередь представители сервиса поделились своим опытом реализации проектов в таких городах как Минск, Сан-Франциско.

«Представители компании Uber отметили, что пользование их услуг показывает положительный эффект во многих странах — снижение теневого оборота частных извозчиков, повышение качества и безопасности перевозок, а также мультипликативный эффект в виде привития культуры безналичной оплаты и развития электронной коммерции. Например, Uber Лондона показателен снижением уровня безработицы — треть водителей-партнеров живут в районах с очень высокой степенью безработицы», — сообщил Forbes.kz со ссылкой на МИР РК.

Все бы хорошо, но ни тогда, когда вопрос решается исключением одного из игроков рынка. Постоянные разговоры об этом привели к тому, что уже в мае Асет Исекешев, внес, как ему казалось, ясность в вопрос. «По поводу Uber, InDriver, Арау:

многие просят прояснить ситуацию. Никаких подводных камней. Лично я за конкуренцию. Все компании могут работать в Казахстане при условии соблюдения законодательства», — написал на своей странице в Facebook Исекешев.

«Приказом министра по инвестициям и развитию утверждены правила перевозок пассажиров. Там есть требования в части наличия медицинских освидетельствованных водителей и техосмотра транспорта. Все это сделано в интересах пассажиров. Приказ опубликован и давно действует. С другой стороны, работа таких компаний позволит вывести из тени эту сферу и получать государству налоги. Снизит преступность, поскольку будет видно, какой таксист кого везет. Ну и конечно, для иностранных туристов тот же Uber хорошо знаком. Конечно, был бы рад, если и отечественные компании такие, как Арау смогут конкурировать и развиваться. Они, кстати, могут получить поддержку в рамках программы поддержки стартапов, как отечественный продукт», — добавил министр.

## Ограничение конкуренции

Что же касается InDriver, то Комитет связи, информатизации и информации Министерства по инвестициям и развитию РК распространил весной следующего сообщения:

«В результате проверки деятельности сервиса «inDriver» Комитетом транспорта МИР РК было установлено нарушение пункта 4 статьи 26 Закона РК «Об автомобильном транспорте». Согласно данной норме, информационно-диспетчерская служба такси, создаваемая лицом, не являющимся перевозчиком такси, должна заключить договор по

информационно-диспетчерскому обслуживанию с перевозчиками такси, включенными в Реестр перевозчиков такси».

Именно это сообщение и не дает покоя юристам, так как похожий на inDriver сервис Uber прекрасно работает в стране, в отличие от первого.

Так, на днях на своей странице в Фейсбук известный юрист **Амир Бегдесенов** заметил, что «... в Казахстане госорганы заблокировали доступ к InDriver. При этом у нас процветают Uber и Яндекс.Такси, не говоря уже о Арау, EST и других интернет-агрегаторов меньшего размера, некоторые наши госорганы даже заключили с ними меморандумы».

«Я не вижу каких-то принципиальных различий между этими сервисами. Для интереса в Алматы знакомые заказывали обе службы — ни у одного из приехавших водителей Uber и Яндекс не было государственной регистрации, обозначений такси, единой цветовой гаммы, контрольно-кассовых аппаратов, таксометров. Деньги принимаются наличными.

Если запрещать один сервис, то логично запрещать и другие. Такой разный подход регуляторов потенциально может являться антиконкурентными действиями госорганов, — такие действия запрещаются согласно пункту 1 статьи 194 Предпринимательского кодекса, если они привели или могут привести к ограничению или устранению конкуренции. В свою очередь, невозможность работы сервиса InDriver свидетельствует об ограничении конкуренции, — блокировки ведут к уменьшению количества игроков на рынке», — считает г-н Бегдесенов.

К слову, президент Ассоциации казахстанского интернет-бизнеса **Константин Горожанкин** в интервью Kapital.kz отмечает: «У людей складывается ощущение, что с приходом Яндекс.Такси и Uber кто-то из людей, которые находятся наверху, получил какую-то долю и начинает просто нечестными методами убирать конкурентов».

## Юристы «жгут» буквы Закона

Если подойти к вопросу с юридической точки зрения, то в данном вопросе все оказывается еще более интересным. «Наше законодательство регламентирует подобные услуги, если они оказываются через таксопарки. Водители должны работать в таксопарках, либо являться индивидуальным предпринимателем (ИП)», — говорит юрист **Александр**

**Каплан**. Однако после он отмечает, что «в Законе «Об автомобильном транспорте РК» есть как понятие «такси», так и другое понятие — «перевозчик такси». Это индивидуальный предприниматель или юридическое лицо. То есть, по сути, перевозчиком такси может быть ИП. Не обязательно быть представителем юрлица. Поэтому запрет на InDriver незаконен, да и принципы работы у него практически такие же, как у Uber. Различия есть, но они не существенны. Сервисы очень похожи».

Если вспомнить пункт 4 ст. 26 Закона «Об автомобильном транспорте», на основании которого и прикрыли деятельность InDriver, то юрист **Амир Бегдесенов** разобрал его буквально по полочкам.

«4. Информационно-диспетчерская служба такси, создаваемая иным лицом, не являющимся перевозчиком такси, заключает договор по информационно-диспетчерскому обслуживанию с перевозчиками такси, включенными в реестр перевозчиков такси, и оказывает свои услуги при условии выполнения перевозчиком такси требований подпунктов 3), 5) и 8) пункта 2 настоящей статьи». «9-1) информационно-диспетчерская служба такси — служба, создаваемая перевозчиком или иным лицом для обработки заказов клиентов и их передачи водителю такси, в том числе с применением аппаратно-программного комплекса», — цитирует он пункты статьи данного Закона.

«Является ли InDriver, Uber или Яндекс.Такси информационно-диспетчерской службой такси? — задает вопрос юрист и сразу на него отвечает. — Нет. Клиент размещает свой заказ, который выдает ВСЕ водители того или иного сервиса. Заказ конкретному водителю НЕ ПЕРЕДАЕТСЯ, — он сам на него откликается! То есть, здесь исключен человеческий фактор — нет операторов или операторов, которые создаются с клиентом и водителем. Сервисы — лишь платформа для прямого взаимодействия клиентом и водителем. ВЫВОД: если InDriver, Uber или Яндекс.Такси не являются информационно-диспетчерскими службами такси, то пункт 4 статьи 26 Закона РК «Об автомобильном транспорте» они даже теоретически нарушить не могут!»

Как видно, в указанной ситуации блокировки популярного сервиса очень много вопросов. Они носят явно неправоподобный, волюнтаристский и предвзятый характер. **Амир Бегдесенов** надеется, что антимонопольный орган обратит внимание на нестыковки и довольно странные

позиции вовлеченных в блокировку госорганов.

«Не хотелось бы, чтобы тот или иной госорган своим запретом определял наш выбор — выбор пассажиров и водителей. По мне, так пусть все сервисы работают в Казахстане. Очевидно, что технологии делают жизнь людей лучше, сдерживают рост цен в сфере перевозок. Вместо выборочных запретов лучше использовать их популярность для приведения на его рынок рынка такси в Казахстане, где преобладает «бордюрный» паттерн, в цивилизованный вид, приносящий пользу государству и обществу. А конкуренция выберет лучших», — написал в заключении юрист.

## Звончек для других...

Кстати, возможно, не за горами тот день, когда «придут», так сказать, и за другими похожими сервисами. Первый звонок прозвенел месяц назад, когда председатель Ассоциации транспортников г. Астаны **Медеет Курманов** в ходе заседания Совета по защите прав предпринимателей столицы заявил, что мобильные приложения «inDriver» и «Uber» осуществляют свою деятельность в Казахстане незаконно.

«Такие диспетчерские службы по вызову людей мобильных приложений «inDriver» и «Uber» в законе не имеют никакого статуса, но выполняют диспетчерские службы. Соответственно, они предоставляют свои услуги незаконно. Нужно их регламентировать и предусмотреть ответственность за их нарушения, то есть они должны передавать заказы только официальным перевозчикам. На сегодня данные диспетчерские службы обслуживают порядка 60% заказов в городе», — сообщил М. Курманов.

Однако, как сообщил **«Къ»** Александр Каплан, «inDriver» недавно заявил, что согласно п. 4 ст. 26 Закона «Об автомобильном транспорте РК» уже заключает соглашения с диспетчерскими службами. То есть, они пытаются оформить все официально, чтобы вопросов к ним больше не было».

В свою очередь **«Къ»** пытается выяснить простой вопрос в Комитете госконтроля в области связи МИР РК и Комитете транспорта МИР РК: в чем же, собственно, разница между мобильными сервисами inDriver и Uber, раз одним можно работать, а другим — нет.

Обещаем раскрыть эту тайну для читателя, как только вышеназванные госорганы ответят на запрос редакции.

# Эпоха перемен: Казатомпром перешел к активной фазе трансформации

**До конца 2018 года Казатомпрому предстоит реализовать 26 проектов в рамках трансформации. Ожидается, что по ее итогам компания получит совокупный экономический эффект на сумму более 130 млрд тенге к 2025 году.**

Одна из крупнейших уранодобывающих компаний в мире АО «НАК «Казатомпром» переходит к активной фазе процесса трансформации. 21 октября председатель правления компании **Аскар Жумагалиев** и руководитель АО «Самрук-Казына» **Умирзак Шукеев** дали старт новым инициативам, которые были определены внутри компании и оформлены в конкретный портфель из 26 проектов.

Как рассказал председатель правления национальной атомной компании **Аскар Жумагалиев**, в этом году в компании проводился бенчмаркинг. Сравнил себя с конкурентами, в Казатомпроме выявили слабые стороны, после чего был сформирован портфель проектов, который направлен на то, чтобы их усилить. Все проекты планируется реализовать до конца 2018 года. А это означает, что уже в ближайшее время Казатомпром ожидают серьезные изменения в части управления инвестициями и закупками, усиления коммерческой функции, перемены организационной структуре, автоматизации процессов и др.

К примеру, в компании уже приступили к внедрению новой модели закупок, чтобы обеспечить централизацию и прозрачность поставок товаров, работ и услуг. Это один из портфеля проектов, благодаря реализации которого планируется в ближайшие годы сэкономить более 34 млрд тенге.



«Если говорить в целом, то задача трансформации АО «Казатомпром» — это повышение эффективности бизнеса. Другими словами, мы должны научиться больше зарабатывать и меньше тратить. Меньше тратить — это значит оптимизировать все наши процессы — закупочные, производственные. Больше зарабатывать — это усиливать маркетинговые функции. Также предусмотрено решение такой важной задачи, как диверсификация производства. Мы планируем новые направления деятельности, т.е. не только добывать, но и выпускать продукцию более высоких переделов, с более высокой добавленной стоимостью», — говорит

главный директор по трансформации и кадровой политике АО «НАК «Казатомпром» **Руслан Енсебаев**, подчеркнув, что реализация этой амбициозной программы позволит компании стать еще более эффективной и прозрачной.

За каждым из 26 проектов трансформации в Казатомпроме закрепили по одному ответственному на уровне заместителей председателя правления и управляющих директоров. Это должно обеспечить своевременное решение различных вопросов по срокам и бюджетам проектов. При этом каждому ответственному за проект председателю Казатомпрома вручили Планы личного участия в трансформации на 2017 год.

Несмотря на то, что полноценно реализовать проекты трансформации в компании должны приступить только сейчас, в Казатомпроме уже провели большую подготовительную работу. 13 дочерних предприятий, офисы которых раньше находились в Алматы, были передислоцированы в уранодобывающие регионы, то есть в Шымкент и Кызылорду, чтобы усилить контроль за производственным процессом. Председатель национальной атомной компании также сообщил, что уже зарегистрирована трейдинговая компания, которая будет продавать отечественный уран на международном рынке. При этом зарубеж-

ные представительства компании, находящиеся в Китае и России, были оптимизированы. Количество дочерних предприятий Казатомпрома, кстати, тоже сократилось на 25 объектов: их либо вывели на приватизацию, либо провели реструктуризацию, объединив друг с другом, а некоторые, убыточные, и вовсе закрыли.

Кстати, до конца года в Казатомпроме планируют вывести из состава еще 8 объектов. Среди них — Редкомметальная компания (51% доля участия Казатомпрома), основная деятельность которой сосредоточена в области возобновляемых источников энергии. А также ТОО «СКЗ-Казатомпром» с 9,89% долей участия Казатомпрома, которое занимается производством и реализацией серной кислоты, используемой уранодобывающими предприятиями холдинга.

Рассказал руководитель атомной компании и о таком большом проекте, как строительство завода по производству тепловыделяющих сборок на базе АО «Ульбинский металлургический завод». Это стало возможным благодаря историческому соглашению между Казатомпромом и китайской корпорацией CGNPC, которое заключили в прошлом году. «Почти все подготовительные этапы мы прошли, уже приступили к изготовлению оборудования и ожидаем, что торжественная церемония закладки капсулы собственноручно на месте строительства завода состоится уже в этом году», — отметил г-н Жумагалиев.

В тестовую эксплуатацию запущены информационные системы «Ситуационный центр», которые позволяют в онлайн режиме контролировать производственные и финансовые показатели всех дочерних предприятий Казатомпрома

и «Цифровой рудник», благодаря которому осуществляется полный контроль за добычей урана.

«Мы видим серьезную работу, которую проводит компания и сегодня нам очень приятно взаимодействовать с Казатомпромом. Это первая компания, которая сегодня стартует с реальными работами по реализации. Это новый этап, новый виток, и то, что сегодня происходит — подписание плана действий на 2017 год, показывает полное взаимопонимание по целям, куда компания должна двигаться, какие задачи должна решать. И что весьма не мало важно, мы видим энергию и целенаправленность руководства состава Казатомпрома, это дает нам чувство комфорта, мы видим, что эта команда способна справиться с поставленными задачами», — заявил управляющий директор по трансформации и спецпроектам АО «Самрук-Казына» **Адамас Ильквичус**.

Остался довольным услышанным на совещании и председатель правления фонда **Умирзак Шукеев**. Поблагодарив коллектив Казатомпрома за проделанную работу, он отметил, что в компании существует хорошая динамика, создана соответствующая атмосфера для работы людей, а сами они открыты и готовы к переменам.

Завершилось заседание Совета по модернизации и трансформации торжественным подписанием главой АО «Самрук-Казына» **Умирзаком Шукеевым** и руководителем АО «НАК «Казатомпром» **Аскарком Жумагалиевым** Дорожной карты операционной трансформации на 2017 год.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВЪ**

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Altos 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: Аиша 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» Эльна ГРИНШТЕРЯН «Культура и стиль» Елена ШТРИТЕР

Служба распространения: Рамзан БАЙРАМОВ, g.bairamov@kursiv.kz

Технический редактор: Ольга ТРИТЕНКО

Корректорское бюро: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО, Евсения ТРЫШКОВА

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

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

Корреспонденты в г. Астане: Ербол КАЗИСТАЕВ

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

Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан.

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

Отпечатано в типографии РПНК «Азур». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

# Всевидающее око для АПК

Геопортал космического мониторинга засухи запущен в Казахстане



## Проекты

**Изменение климата давно стало реальностью, с которой не могут не считаться жители разных стран планеты, и казахстанцы не являются исключением в списке сетующих на погодные капризы. Сегодняшним алматинским школьникам, в отличие от их родителей, трудно представить, что катки, которые заливали во дворах с наступлением первых холодов, держались до конца зимы, а не до первой январской оттепели. Старожилы южной столицы утверждают, что летние ураганы, регулярно повторяющиеся в последние годы, раньше были редкостью, но даже на пике жары вечерний ветер приносил в город горную прохладу.**

Анна ШАТЕРНИКОВА

### Климатические вызовы

В опубликованном в 2013 году Национальном сообщении РК по Рамочной конвенции ООН об изменении климата специалисты пришли к выводу, что на протяжении последних 70 лет на всей территории Казахстана наблюдалось повышение средней годовой и сезонной температур приземного воздуха. Особенно быстро процесс пошел с 1980-х годов, что привело к большой повторяемости теплых лет. А вот количество осадков с 1940-х по 2011 год практически не изменилось.

В XXI веке, согласно расчетам синоптиков, на всей территории Казахстана следует ожидать потепления, при этом наибольшее повышение температуры в среднем по территории Казахстана ожидается в зимний и летний сезоны (на 2–4 градуса до конца столетия), при этом значительного увеличения осадков эксперты не прогнозируют, что повышает вероятность засухи и продвижения пустынных земель к северу.

С этим фактом нельзя не считаться при планировании развития отраслей, напрямую связанных с климатическими условиями, в первую очередь сельского хозяйства. По оценкам экспертов, изменения климата сказываются на состоянии лесов, водных ресурсов, пастбищных угодий (а значит, на положении дел в животноводстве) и, конечно, на производстве зерна — пожалуй, самом значимом сегменте для отечественного аграрного сектора. Большинство зерносеющих регионов республики исторически находится в зоне рискованного земледелия, и с риском потери значительной части урожая в излишне дождливый или чересчур засушливый год местным аграриям приходилось считаться всегда, так что фактор влияния глобального изменения климата усугубил и без того непростую ситуацию. Необходимость внедрения передовых технологий, которые существенно повысят устойчивость сельскохозяйственной отрасли к воздействию климатических изменений и производительность культур, сегодня не ставится под сомнение как на уровне решений компетентных ведомств, так и на уровне международных проектов.

### Хлебное место

По данным экспертов проекта ЮСАИД «Повышение устойчивости сектора производства пшеницы в Казахстане к изменению климата

для обеспечения продовольственной безопасности в Центральной Азии», Казахстан на сегодняшний день является седьмым крупнейшим в мире экспортером пшеницы. Говоря о потенциале казахстанских производителей пшеницы в рамках региона, эксперты отмечают, что Афганистан, например, ежегодно импортирует порядка 2–2,5 млн тонн пшеницы, Таджикистан — 1–1,8 млн тонн, Узбекистан — 1,5–2 млн тонн, а Кыргызстан — 0,8–1,2 млн тонн. Это означает, что у казахстанской зерновой индустрии буквально под боком достаточно крупный рынок сбыта. В настоящее время на долю Центральной Азии приходится 45% зернового экспорта Казахстана, а оставшиеся 55% казахстанского зерна поступает на рынки Европы, ОАЭ и других стран. Вместе с тем беспоконье специалистов вызывает то обстоятельство, что за последние 10 лет общее производство пшеницы в Казахстане сократилось на 15–20%, что негативно сказывается, во-первых, на экспортном потенциале Казахстана, а во-вторых, на продовольственной безопасности региона.

«Когда мы 4 года назад запустили «пшеничный» проект, мы имели в виду в первую очередь вопрос продовольственной безопасности, в решении которого в рамках Центрально-Азиатского региона большое значение имеет казахстанская пшеница», — рассказывает специалист по управлению проектами отдела экономического развития ЮСАИД **Гульзада Ажетова**. В рамках проекта были заложены экспериментальные пилотные участки, на которых аграрии смогли опробовать новые технологии выращивания пшеницы, устойчивой к климатическим шокам и стрессам, разработаны обучающие международный опыт рекомендации по внедрению новых схем агрострахования.

По словам инициаторов, важное место отводилось образовательной составляющей — свыше 2000 фермеров прошли обучение по вопросам влияния климатических изменений на сельское хозяйство, а 1500 сельхозпроизводителей в период с 2013 по 2016 год смогли получить хороший урожай, применив на практике рекомендации специалистов зерновых научно-исследовательских институтов и РПГ «Казгидромет», в то время как значительная часть фермеров зернопроизводящих регионов Казахстана пострадала от капризов погоды. При содействии экспертов проекта ведутся работы по выведению засухоустойчивых сортов пшеницы, диверсификации структуры посевов (по мнению экспертов, такой шаг позволяет не только улучшить плодородие почв, но и получить стабильный доход от выращивания таких культур, как лен, рапс и подсолнечник). Что касается экспортной составляющей, то удалось наладить поставки казахстанской пшеницы в Афганистан (с 2012 года объем зернового экспорта в эту страну достиг 5 млн тонн).

### Земля и космос

Важным компонентом проекта стала разработка геопортала космических исследований засухи, выполненная совместными усилиями сотрудников АО «Национальный центр космических исследований и технологий» (НЦКИТ) при поддержке ЮСАИД и Программы развития ООН (ПРООН). Главная цель данного решения заключается в том, чтобы предоставить акиматам регионов, специалистам, задействованным в сфере обслуживания сельского хозяйства, и фермерам инструмент, позволяющий получить в удобном и понятном для восприятия виде данные мониторинга и анализа за-

сух. Для республики это уникальный опыт, хотя в других странах соответствующие решения функционируют достаточно успешно. Казахстан же, обладая большой территорией и являясь одним из крупнейших производителей зерна, до сих пор не мог похвастаться наличием современной системы мониторинга с использованием космических технологий.

По словам **Азамата Кауазова**, представляющего отдел технологического мониторинга АО «НЦКИТ», такое явление, как засуха, традиционно определялось по данным наземного мониторинга — наблюдения за осадками, температурой, по данным метеостанций. С развитием космического мониторинга появились новые возможности. Космические данные позволяют фиксировать отражение от растительности, полученное в разных спектрах электромагнитного излучения, и на основании полученных данных специалисты могут сделать вывод о том, находится тот или иной район в зоне засухи или же местным фермерам пока не угрожает «бич» человечества. Зайдя на портал [www.zasuhi.gzi.kz](http://www.zasuhi.gzi.kz) (или на его мобильную версию [mobile.gzi.kz](http://mobile.gzi.kz)), пользователи могут просматривать и анализировать данные, полученные методом дистанционного зондирования Земли, сопоставлять результаты разных лет и данные, полученные с разных полей, строить таблицы и графики, искать необходимую информацию. «Полученные на портале данные напомнили нам, что 2006, 2008 и 2012 годы, например, выдалась очень засушливыми. Мы также убедились в том, что площадь засушливых территорий растет, климат меняется, становится менее стабильным, возникают резкие температурные колебания», — рассказал Азамат Кауазов.

Представленные на портале данные будут обновляться один раз в 10 дней — такой стандарт является общепринятым, поскольку растение представляет собой довольно инертную систему, которая не меняется ежедневно. По словам разработчиков, в процессе создания портала они учитывали то обстоятельство, что во многих сельских регионах РК отсутствует интернет-соединение, оставляя желать лучшего, и геопортал не перегружен «фишками», замедляющими пользование. «Доступ к данным портала можно получить с любого компьютера, для этого не требуются специальные программы. Мы понимаем, что значительную часть пользователей портала будут составлять фермеры, люди занятые и оперирующие конкретными данными. Возможно, им ничего не скажут представленные на портале значения индексов, но очень поможет такая опция, как сравнение данных за нынешний год с данными за год предыдущий, сопоставление ситуации по разным полям, возможность получить данные в пределах района», — считает Азамат Кауазов.

В перспективе разработчики портала планируют установить разные уровни доступа к информации для разной целевой аудитории, ведь очевидно, что если для фермеров большую ценность представляет информация о ситуации на полях в отдельном взятом районе, то для чиновников Минсельхоза актуальна картина в целом по стране. Впоследствии при доработке геопортала планируются учитывать пожелания фермеров. Пока геопортал работает в пилотном режиме, и поскольку данный продукт с полным основанием можно назвать сезонным, рабочий запуск планируется осуществить ближе к лету, когда для фермеров и ведомств станут актуальны данные об угрозе засухи.

# В одном чате

## Телеком

**Ведущий оператор связи готов общаться с клиентами через популярный онлайн-мессенджер. В конце минувшей недели в Атырау «Казахтелеком» презентовал новый канал продаж через приложение WhatsApp, реализуемый пока в пилотном режиме. Это не только еще раз подтвердит реноме компании как клиентоориентированного бизнеса, но и ускорит обработку клиентских запросов.**

Арман БУРХАНОВ

Теперь для того, чтобы оставить заявку, скажем, на подключение или решить другие вопросы, не нужно приходить в сервис-центр, не требуется даже звонить — достаточно обратиться в «Казахтелеком» через WhatsApp. Пилотный проект был запущен в сентябре в 6 филиалах АО «Казахтелеком», в том числе и в Атырауской области. По результатам первого месяца с момента внедрения канала операторами в 6 регионах республики принято свыше 700 обращений, свыше 300 обращений — из Атырауской области. Сегодня, отмечая не только телефон и интернет, здесь внедряют современные технологии, чтобы не остаться для абонентов всего лишь оператором фиксированных линий связи.

«Компания выходит на новый уровень взаимодействия с клиентами. Структура общения в офлайне нашего call-центра не всегда является комфортной для наших клиентов. Одна из новых технологий, которые мы сегодня внедряем, — это использование WhatsApp», — рассказал Председатель правления АО «Казахтелеком» **Куанышбек Есекеев**. Новый канал продаж, наряду с интерактивным порталом [telecom.kz](http://telecom.kz), широкой сетью пунктов сервиса, контакт-центрами, позволит действующим и потенциальным клиентам компании получать всю необходимую информацию оперативно и в удобное время. «В силу глобальных тенденций по развитию онлайн-приложений и применению их в качестве дополнительных каналов коммуникации, мы, ставя в приоритет удобство клиентов, также апробировали этот тренд в действии. Первые результаты указывают на интерес со стороны пользователей, работа по расширению каналов коммуникации будет продолжена, до конца текущего года данный канал будет внедрен во всех региональных филиалах», — отметил Куанышбек Есекеев.

Подать заявку посредством приложения WhatsApp на подключение к услугам телекоммуникаций, получить консультацию могут как физические, так и юридические лица. При приеме обращений по-



средством приложения операторы передают все заявки специалистам центров продаж, которые выезжают к клиенту для заключения договора на предоставление услуг и соблюдение всех необходимых процедур по подключению, что позволяет клиентам существенно экономить время. Заявку на WhatsApp может оставить не только клиент, но и тот, кто только собирается стать клиентом. В ходе проекта были организованы рабочие места в центрах по обслуживанию физических и юридических лиц. Информация о проекте была размещена в социальных сетях, в пунктах сервиса, а также рассылалась абонентам по электронной почте. Сообщения поступают на двух языках. Система позволяет получать не только текстовые сообщения, но и голосовые, аудиообращения. Были разработаны речевые конструкции, подготовлены стандартные фразы начала диалога, и в зависимости от характера запроса оператор обрабатывает каждое заявление. Количество обращений в WhatsApp очень большое и позволяет разгрузить call-центр и в то же время получить клиентам ответы на вопросы. Сейчас в компании работают над тем, чтобы организовать круглосуточную работу.

На презентации присутствовавшие имели возможность увидеть рабочий процесс своими глазами на экране, когда оператор в онлайн-режиме обрабатывал поступившие заявления. На запрос одного из абонентов Председатель правления АО «Казахтелеком» Куанышбек Есекеев ответил сам. В ходе демонстрации работы операторов поступил вопрос от абонента, касающийся подключения услуги широкополосного доступа, на который руководитель компании дал подробный ответ.

«Данный канал очень удобен для абонентов и потенциальных клиентов. Теперь клиент не будет приходить в наш сервис, а может в любом месте через WhatsApp подать заявку. Из 300 поступивших обращений 40% — это заявки на подключение, остальные справочные запросы. Цифры впечатляющие, людям нравится, такой канал коммуникации их устраивает. Компания будет корректировать свои планы в зависимости от предпочтений абонентов. Макси-

мально ближе к клиенту, превосходящая их желания», — рассказала **Алия Оразова**, заместитель коммерческого директора Атырауской ОДТ.

«Мы анализируем потребности наших клиентов, чтобы стать как можно ближе. Внедрили новый канал продаж, все эти каналы являются достаточно востребованными, и мы будем продолжать эту систему в соответствии с потребностями клиентов. Мы прилагаем много усилий для автоматизации наших процессов», — говорит **Александр Богданов**, управляющий директор по розничным продажам. — Мобильные телефоны есть практически у каждого. WhatsApp почти всегда под рукой, в любой момент клиент может обратиться к нам. WhatsApp доступен 24 часа в сутки, соответственно мы постараемся обеспечить уровень качества приема сообщений. В современном мире от 10 до 30% продаж идут через новые интерактивные каналы. Мы только начинаем внедрять эту систему, но считаем, что за ними будущее».

В заключение мероприятия представители топ-менеджмента компании ответили на вопросы сотрудников филиала. «Трансформация — непростой процесс, по сути программа трансформации — это не столько программа переобучения, это изменения в самой компании, выстраивание процесса, постоянное непрерывное улучшение», — подчеркнул Куанышбек Есекеев.

Во второй половине дня в Атырауской области также была проведена коммуникационная сессия для сотрудников филиала Атырауской и Мангистауской ОДТ, посвященная долгосрочной стратегии развития компании. В рамках вебинара, в ходе которого отмечено свыше пятисот подключений персонала двух филиалов к трансляции, разъяснены основные положения новой стратегии, обсуждены идеи по совершенствованию бизнес-процессов, также члены коллективов получили ответы на вопросы. Аналогичные вебинары уже проведены для сотрудников РДТ «Астанателеком», Актюбинской, Западно-Казахстанской, Карагандинской, Костанайской, Павлодарской, Восточно-Казахстанской, Северо-Казахстанской областных дирекций телекоммуникаций.

# Почти четверть ВВП



## МСБ

**Доля малого предпринимательства в ВВП Казахстана выросла с 16 до 20% в 2015 году. Сам объем производства товаров и услуг в прошлом году вырос на 56% по сравнению с 2014-м. Эксперты связывают это с расширением кредитования, прежде всего со стороны государства.**

Ербол КАЗИСТАЕВ

В прошлом году малый бизнес достиг небывалого роста. Объем производства предпринимателями товаров и услуг достиг 1,5 трлн тенге. Это на 56% выше показателей за 2014 год. Доля малого предпринимательства в ВВП Казахстана выросла с 16 до 20%. Стоит отметить, что индивидуальные предприниматели являются костяком МСБ страны, занимая долю в 70% от общего количества.

«В текущем году объемы производства несколько снизились, однако замедление темпов довольно небольшое — минус 8% по итогам января — июня 2016 года по сравнению с уровнем за аналогичный период прошлого года. При этом численность индивидуальных предпринимателей на фоне падающих макроэкономических показателей за год выросла с 911 до 919 субъектов», — отмечает [ranking.kz](http://ranking.kz).

Однако Министерство национальной экономики РК сообщает, что, по предварительной оценке, рост производства товаров за январь — сентябрь нынешнего года составил 0,2%, услуг — 0,4%. При росте ВВП страны за 9 месяцев нынешнего года в 0,4%.

«Объем инвестиций в основную капитал увеличился на 4,1%, рост обусловлен реализацией индустриально-инновационных и инфраструктурных проектов в рамках госпрограмм «Нұрлы жол» и индустриально-инновационного развития. За 6 месяцев 2016 года вырос объем прямых иностранных инвестиций в экономику Казахстана, он составил \$5,7 млрд, что выше уровня

прошлого года в 4,4 раза», — заявил министр национальной экономики РК **Куандык Бишимбаев**.

Аналитики [ranking.kz](http://ranking.kz) констатируют, что поддержание столь высоких темпов роста провоцирует увеличение спроса на кредитные продукты со стороны представителей малого бизнеса. По данным Министерства национальной экономики, ежегодно наблюдается рост количества выданных малому бизнесу микрокредитов.

Ранее председатель Национального банка РК **Данияр Акишев** заявил, что кредитование малого бизнеса за 8 месяцев нынешнего года выросло на 25% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а точнее с 2 трлн тенге до 2,8 трлн.

«Расширению кредитования способствуют снижение базовой ставки с 17 до 13% и соответствующие ресурсы стабилизации стоимости ресурсов на денежном рынке. Мы ожидаем дальнейшего роста кредитного портфеля банков, в том числе и в текущем году», — заявил глава Нацбанка.

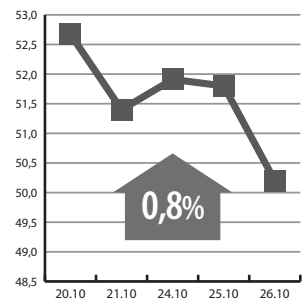


# ИНВЕСТИЦИИ

## ОФИЦИАЛЬНЫЕ КУРСЫ ВАЛЮТ НА 26/10/16

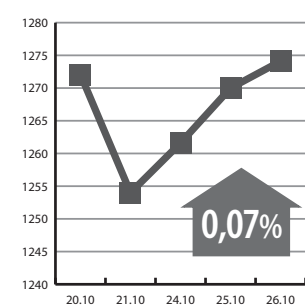
1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	252.18	1 ДИРХАМ ОАЭ	AED / KZT	89.89	1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN / KZT	83.44	1 ТАЙСКИЙ БАТ	THB / KZT	9.45	1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK / KZT	37.04
100 БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ	BYN / KZT	174.02	1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	330.12	1 РИЯЛ САУДОВСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	88.02	1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	107.25	1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	332.21
1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ	BRL / KZT	105.77	1 ЕВРО	EUR / KZT	359.3	1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	RUB / KZT	5.32	100 УЗБЕКСКИХ СУМОВ	UZS / KZT	10.71	1 ЮЖНО-АФРИКАНСКИЙ РАНД	ZAR / KZT	23.9
10 ВЕНГЕРСКИХ ФОРИНТОВ	HUF / KZT	11.67	1 ИНДИЙСКАЯ РУПИЯ	INR / KZT	4.94	1 МОЛДАВСКИЙ ЛЕЙ	MDL / KZT	16.55	1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	12.89	100 ЮЖНО-КОРЕЙСКИХ ВОН	KRW / KZT	29.16
1 ДАТСКАЯ КРОНА	DKK / KZT	48.31	1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	48.72	1 НОРВЕЖСКАЯ КРОНА	NOK / KZT	39.98	1 ЧЕХСКАЯ КРОНА	CZK / KZT	13.31	1 ЯПОНСКАЯ ИЕНА	JPY / KZT	3.16

### BRENT (20.10 – 26.10)



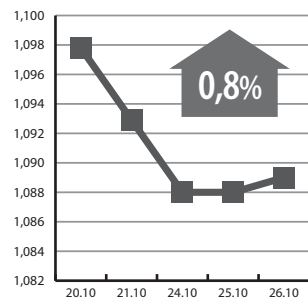
Незначительное изменение цены нефти обусловлено боковой тенденцией.

### GOLD (20.10 – 26.10)



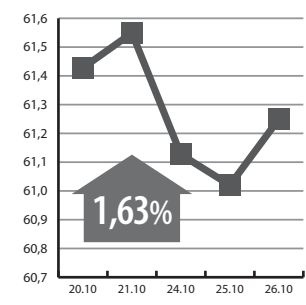
Незначительное изменение цены золота обусловлено боковой тенденцией.

### EUR/USD (20.10 – 26.10)



Незначительное изменение котировки обусловлено поддержкой на уровне 1,08.

### USD/Rub (20.10 – 26.10)



Незначительное изменение котировки обусловлено боковым движением тренда.

## ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

### Сырьевые товары взяли паузу

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

Непрекращающееся укрепление курса доллара положило конец четырехнедельному подъему на сырьевых рынках. Курс евро — самой активно торгуемой валюты в паре с долларом — опустился ниже 1,09 евро и установил минимальное значение с марта. Аналогичное укрепление доллара наблюдалось против корзины азиатских валют.

Укрепление доллара в последнее время способствовало ожиданию возможного повышения процентной ставки ФРС в декабре (вероятность увеличилась до 68 по сравнению с 12% в июле) в сочетании со стимулирующими мерами Европейского центрального банка и Банка Японии. Тем временем курс китайского юаня достиг шестилетнего минимума на фоне признаков того, что Китай готов допустить дальнейшее обесценение валюты в ответ на сокращение экспорта.

Сырьевой индекс Bloomberg, который отслеживает динамику корзины основных сырьевых товаров, понизился на 0,5%. Почти на столько же повысился курс доллара против корзины валют.

Дальнейшее падение цены контракта на высококачественную медь ниже \$2,085 подтвердит прорыв симметричного треугольника, который формировался на графике меди в течение всего 2016 года. Это нижняя граница фигуры, где сейчас происходит движение, и в случае прорыва вниз цена может опуститься до минимума 2016 года на уровне \$1,97. Снижение было обусловлено укреплением курса доллара и неутешительными результатами промышленного производства и импорта в Китае.

Падение цен на природный газ привело к общему спаду на энергетическом рынке. Продолжавшийся месяц рост в секторе нефти прекратился. Рынок уже заложил в цены положительный результат инициативы ОПЕК по сокращению производства в целях стабилизации цен. Подробная информация о том, кто сократит добычу и на сколько, будет обнародована на следующем заседании ОПЕК 30 ноября.

Драгоценные металлы продолжили стабилизироваться после распродажи в начале октября. Золото торговалось в диапазоне вторую неделю подряд, так как сильное давление продавцов начало спадать. Влияние растущего доллара нейтрализовало положительный эффект от увеличения физического спроса в Китае и Индии и сохраняющегося интереса к накоплению вложений через биржевые индексные продукты.

За прошедший месяц хедж-фонды сохранили относительно стабильную экспозицию на сырьевом рынке: значительное увеличение экспозиции на рынке нефти и закрытие коротких позиций на рынке зерна были сбалансированы резким сокращением позиций в секторе металлов, особенно в сегменте золота.

### Золото стабилизировалось, но курс доллара представляет угрозу

В последние недели фонды были активными продавцами на рынке драгоценных металлов, так как курс доллара повысился и цены прошли важные технические уровни. За последнюю пару недель были зафиксированы рекордно высокие темпы закрытия сделок, рассчитанных на повышение цены. С тех пор как 5 июля общая чистая длинная позиция достигла максимума на отметке 287 тыс. лотов, она уменьшилась на 46% и вернулась к минимальному с марта значению.

Причину того, почему драгоценные металлы все же обрели поддержку, несмотря на рост курса доллара, можно найти в ожиданиях в отношении будущей инфляции. Реальные ставки доходности в США приблизились к нулю, так как увеличение ожиданий в отношении инфляции компенсировало недавнее повышение ставок доходности по облигациям.

Что касается физического рынка золота, то Индия — крупнейший в мире потребитель этого металла — может в октябре установить девятимесячный рекорд по импорту в преддверии приближающегося праздничного сезона. В Китае, втором по величине рынке в мире, особенно высокий спрос наблюдался в сентябре: по сравнению со прошлым годом он увеличился на 64%.

На протяжении последних нескольких недель инвестиционные менеджеры активно продавали золото, повторив ситуацию, которая сложилась в мае, когда в результате продаж со стороны фондов цена золота понизилась на \$100. В процессе такого спада как в мае, так и сейчас был отмечен непрерывный спрос со стороны инвесторов в биржевые индексные продукты. Это означает, что, несмотря на временные препятствия, игроки верят в то, что в долгосрочной перспективе цены на металлы будут повышаться.

Но опасность пока не миновала золото, учитывая, что курс доллара будет повышаться. Однако на прошедшей неделе в ценовой динамике были отмечены первые признаки того, что рынок снова начал реагировать на позитивные новости. В настоящее время рынок зажат в диапазоне между \$1245 и 1275, и для улучшения технической картины понадобится прорыв выше уровня \$1280.

В течение нескольких недель после объявления ОПЕК о планируемом сокращении производства нефтяные трейдеры и инвесторы закладывали в цены этот фактор. В результате нефть сорта WTI последовала примеру нефти сорта Brent и достигла невиданных за последний год уровней. До объявления ОПЕК о том, кто, когда и на сколько сократит добычу, остается чуть больше месяца, и рынок занял выжидательную позицию.

Судя по увеличению количества спекулятивных длинных позиций, рынок не сомневается в том, что сделка в поддержку цен будет приведена в исполнение. За неделю по 11 октября включительно инвестиционные менеджеры увеличили ставки на рост цен на нефть WTI и Brent до рекордного уровня 689 тыс. лотов. Всего за четыре недели чистая длинная позиция выросла на 53%, и возник риск того, что рынок опять опережает события. Принимая во внимание односторонние спекуляции с расчетом на повышение цен, неисполнение обещания о сокращении добычи может спровоцировать коррекцию на рынке на \$5–10.

Хотя рынок уже подготовился к предстоящей сделке, некоторые производители продолжают вести себя так, будто сокращения добычи не будет, и фокусируются на снижении цен, чтобы сохранять конкурентоспособность, и при этом заявляют о своих возможностях и дальше увеличивать объемы. В последние месяцы на нефтяном рынке была повышенная волатильность и наблюдались сильные колебания цен. В качестве примера можно привести тот факт, что за последние девять недель было зафиксировано четыре из шести случаев с 2011 года, когда позиции фондов по нефти WTI и Brent по итогам недели менялись более чем на 100 тыс. лотов.

В ближайшее время волатильность на нефтяном рынке не исчезнет, и хотя крупные добывающие страны и компании, вероятно, правы в том, что на рынке формируется новый диапазон между \$50 и 60 за баррель, возможности для совершения ошибки значительно сократились. На этом основании мы считаем, что соотношение риска и прибыли до и особенно после ноябрьского заседания тяготеет в сторону отрицательных значений. Учитывая, что сокращение производства только тогда будет эффективным, когда за ним последует четкое объяснение того, как этот процесс будет регулироваться. Учитывая, что ОПЕК не всегда выполняет ранее согласованные обещания об ограничении добычи.

На протяжении последней пары недель нефть сорта Brent консолидировалась выше \$51 за баррель, регулярно тестируя этот уровень. Прорыв ниже этой отметки может спровоцировать коррекцию до поддержки линии тренда на уровне \$47,50. Рост в настоящий момент ограничен двойной вершиной, сформированной в третьем квартале 2015 года на уровне \$54,30 за баррель.

## ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (20.10 – 26.10)

### KASE

рост	изм. %	падение	изм. %
AO «Банк ЦентрКредит»	1,04%	AO «КЕБСО»	0,27%
KAZ Minerals PLC	-0,20%	AO «Казакстемекан»	3,96%
AO «Народный сберегательный банк Казахстана»	2,71%	AO «КазТрансОйл»	2,44%
AO «Космет»	-4,16%	AO «Раздбаева Дабина Козыргалиевна»	-1,31%
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—

### NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
Chesapeake Energy	-5,87%	Horman Int. Industries	-2,69%
Southwestern Energy	-1,81%	Deumont Mining	2,15%
Marathon Oil	-1,30%	Gap	3,95%
Murphy Oil	-1,09%	Autodesk	-1,93%
Range Resources	-0,93%	Passco	2,88%
Transocean	-0,71%	Skyrue Solutions	-1,79%
ONEOK	-0,43%	FS Petrotech	0,69%
Freemont-ITC/Ran	1,84%	Starbucks	-1,54%
Allergan	2,24%	Allergan	0,52%
Devon Energy	0,45%	Micron Technology	-1,51%

### MMVB

рост	изм. %	падение	изм. %
Boisjerie ANK	-2,8%	TRK	-0,40%
Норильск	4,39%	АЛРОСА	0,35%
Нобельск	-1,19%	Сбербанк	0,25%
АДК «Система»	4,09%	ФосАгро	-1,22%
Транснефть (руб.)	2,74%	ПНК	1%
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—

### PTC

рост	изм. %	падение	изм. %
Норильск	1,89%	ФосАгро	2,38%
Boisjerie ANK	1,10%	TRK	2,08%
Нобельск	1,01%	Роснефть	1,97%
ВТБ	-0,01%	ПНК	1,86%
СОВЕРС	2%	МедиаВест	1,72%
АДК «Система»	0,17%	Сбербанк (руб.)	1,47%
Boisjerie ANK (руб.)	0%	Polymint International	1,39%
Сургутнефтегаз	1,30%	ПНК	2,30%
Транснефть (руб.)	0,87%	М.Видео	1,24%
ЛУКОЙЛ	1,46%	Вертикальное СПО	2,22%

### DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Deutsche Bank AG	0,49%	Deutsche Börse AG	-2,69%
ThyssenKrupp AG	0,45%	Freemont Medical Care AG & Co KGaA	2,13%
Volkswagen AG	0,36%	ProSiebenSat.1 Media SE	3,95%
Commerzbank AG	1,20%	Yonova SE	-1,93%
Boeinger Pflanzen Urtelke AG	-2,31%	Deutsche Lufthansa AG	2,88%
Daimler AG	0,09%	Henkel AG & Co KGaA	-1,79%
Continental AG	0,07%	Bayer AG	0,69%
VASF SE	1,10%	adidas AG	-1,54%
Linde AG	0,04%	Freemont SE & Co KGaA	0,52%
Infineon Technologies AG	-0,17%	Merck KGaA	-1,51%

### БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	0,88%
Dow Jones	0,03%
FTSE 100	-0,13%
NASDAQ	1,21%
Nikkei 225	0,77%
S&P500	-0,23%
PTC	1,09%
Hong Seng	1,77%
ММВБ	1,10%
IBOVESPA	-0,85%

### СЫРЬЕ

	изм. %
Light	-4,48%
Natural Gas	-13,00%
Алюминий	3,55%
Медь	1,71%
Никель	1,20%
Олово	2,98%
Палладий	-0,21%
Платина	4,06%
Серебро	2,18%
Цинк	4%

### FOREX

	изм. %
Eur/Chf	-0,45%
Eur/JPY	-1,10%
Eur/Kzt	-1,51%
Eur/Rub	-1,09%
Eur/Usd	-0,93%
Usd/Chf	0,59%
Usd/JPY	0,50%
Usd/Kzt	0,60%
Usd/Rub	-0,29%

## ИНВЕСТИДЕЯ

# SALESFORCE: прибыльный и растущий бизнес

**Аналитики ИК «Фридом Финанс» предлагают инвестировать в акции компании Salesforce, рыночная капитализация которой на октябрь 2016 года составила около \$50 млрд. Эксперты говорят, что потенциал роста акций компании может составить 35% в краткосрочном периоде.**

**Аналитики компании ИК «Фридом Финанс»**

— Расскажите, пожалуйста, о компании Salesforce.  
— Salesforce.com — это американская компания, разработчик одноименной CRM-системы, предоставляемой заказчикам исключительно по модели SaaS. Под наименованием Force.com компания предоставляет PaaS-платформу для самостоятельной разработки при-

ложений, а под брендом Database.com — облачную систему управления базами данных.

— Какое у компании положение на рынке?  
— Технические эксперты отмечают компанию как облачный сервис-провайдер № 2 (после Amazon.com и перед Google). Биржевые наблюдатели относят компанию к основным игрокам рынка облачных вычислений в одном ряду с Oracle, SAP, Google, Microsoft, Amazon.com.

Запуск в 2011 году облачной системы управления базами данных Database.com был оценен как претензия компании на участие в борьбе за 21-миллиардный рынок СУБД, на котором доминирует Oracle.

— Какие способы развития применяет компания Salesforce?  
— Одним из основных способов развития бизнеса Salesforce является поглощение молодых

и перспективных стартапов, чьи сервисы интегрируются в продуктовую линейку компании. Только за последний год корпорация поглотила 11 IT-компаний. Это позволяет диверсифицировать бизнес и развиваться в самых перспективных направлениях, предлагая самые востребованные функции для своих клиентов.

Кроме этого Salesforce является одним из основных кандидатов на покупку Twitter — сервис микроблогов может быть полезен сразу по нескольким пунктам: в качестве средства коммуникации сотрудников компаний и их клиентов, а также как инструмент аналитики настроений. В случае, если Salesforce и Twitter договорятся о поглощении, рынок может отреагировать незначительным поглощением (все зависит от цены покупки), однако в долгосрочной перспективе, по нашим прогнозам, это положительно скажется на котировках.

— Как сейчас дела у акций Salesforce?  
— Компания демонстрирует уверенный рост финансовых показателей и входит в индекс S&P 500, что является хорошим знаком для инвесторов.

Благодаря этому акции Salesforce выросли в 3 раза за последние 4 года и, по прогнозам ведущих инвестбанков Уолл-стрит, сохраняют долгосрочный потенциал роста. По нашим прогнозам, компания продолжит наращивать выручку по 20–30% г/г и стабильно получать прибыль.

— Можете дать рекомендации по торговле акциями Salesforce?  
— Сегодня акции Salesforce торгуются по цене \$75 за акцию. В краткосрочной перспективе мы ожидаем, что акции вырастут до \$100. Если инвестировать сегодня в акции Salesforce, то возможная прибыль составит порядка \$25 на акцию, или 35% к инвестированным средствам.

## ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

**Сергей КОЗЛОВСКИЙ, руководитель аналитического отдела Grand Capital**

На валютном рынке вернулась гегемония доллара США. Валюта растет быстрее, чем рынки фьючерсов на изменения процентных ставок, которые оценивают вероятность ужесточения денежно-кредитной политики ФРС в декабре в 70%. Позиции доллара США против японской иены и канадского доллара чрезмерны относительно краткосрочных драйверов финансовых рынков, и объем позиций по доллару быстро повысился до уровня начала этого года.

Фьючерсы на индексы США немного повышаются после роста в понедельник. Фундаментальные показатели, похоже, наконец-то отвлекли внимание участников рынка от макроэкономических проблем. Индексы придерживаются боковой динамики большую часть последних двух лет, «быки» с радостью будут приветствовать завершение этой консолидации. Фьючерсы на S&P 500 поднялись на 1,5 пункта, золото и нефть подорожали на 0,5%. Цены на госбондиги США снижаются, доходность 10-летних облигаций выросла до 1,78%.

### Доллар США

В сильных данных доллар укрепился на сильных данных по производственному сектору США и заявлениях представителей ФРС, которые поддержали ожидания повышения процентных ставок. Судя по рынку фьючерсов, инвесторы оценивают вероятность повышения ставок в декабре в 74%. В начале октября они оценивали такую вероятность в 60%.

### Британский фунт

На момент написания статьи пара британский фунт/доллар США торговалась с понижением на 1%, по 1,2118, а пара евро/британский фунт торговалась с повышением на 0,8%, по 0,8961. Пара остается под давлением, пока находится ниже сопротивления на отметке 0,8925. Фунт начал снижаться после комментариев министра финансов Великобритании Филиппа Хэммонда о том, что он не видит причин, препятствующих увеличению Банком Англии программы количественного смягчения в будущем. Любое упоминание об увеличении данной программы заставляет валютные рынки нервничать.

### Евро

Вслед за фунтом продолжает падать и евро. Статистика из США опять подталкивает вверх доходность казначейских облигаций США, что давит на евро/доллар еще больше. Риск снижения (пары евро/доллар) усиливается, по мере того как пара приближается к ключевой поддержке 1,08. Политические факторы, такие как референдум в Италии и Brexit, по-прежнему оказывают давление на евро, в то время как вероятность дальнейшего смягчения политики ЕЦБ создает угрозу для банковского сектора еврозоны — рынок по-прежнему находится в ожидании продления программы покупки активов ЕЦБ.

**Российский рубль**  
Российский рубль стабилен на волне продаж валютной выручки экспортерами и ожиданий, что ЦБ РФ не понизит на ближайшем заседании процентные ставки, а также жесткой позиции ЦБ по сдерживанию инфляции. Нефтяные котировки формируют боковой коридор, ожидая новостей о встрече министра энергетики РФ А. Новака с генсеком ОПЕК по вопросу регулирования объемов добычи сырой нефти. Но при этом подробности этой встречи пока неизвестны, что заставляет рынок нефти волноваться на предмет успешности достижения соглашения ОПЕК в Вене.

### Японская иена

Во вторник японская иена умеренно снизилась относительно других основных валют на фоне усиления склонности инвесторов к риску. Настроения рынка улучшились, когда вслед за фондовым рынком США стал расти и японский рынок. К середине дня индекс Nikkei Stock Average вырос на 0,7%. Однако потенциал роста пары доллар/иена в течение сессии сдерживался уровнем 104,50. Все соблюдают осторожность, так как инвесторы еще не оправались после быстрого падения доллара две недели назад, тогда пара доллар/иена на короткий срок достигла 104,63, но затем потеряла более 1%, так как инвесторы быстро переключились на иену как валюту-убежище на фоне разочаровывающих данных по экспорту Китая. Пара приближается к верхней границе диапазона, должны начаться продажи доллара со стороны ряда участников рынка, в том числе японских экспортеров. По мнению многих инвесторов, в течение некоторого времени пара будет торговаться в диапазоне 100–105.

### Австралийский доллар

В среду опубликованы данные по инфляции в Австралии, которые могут повысить ожидания инвесторов относительно необходимости дальнейшего понижения процентных ставок. Сейчас инвесторы в основном ожидают некоторого ускорения инфляции в III квартале до 0,5% по сравнению с предыдущим кварталом против 0,4% во II квартале, отмечают в банке. На этом фоне годовой уровень инфляции может увеличиться с 1 до 1,1%. Повышательная тенденция цен будет, вероятно, не совпадать с целевым диапазоном Резервного банка Австралии в 2–3%. Если данные по инфляции окажутся ниже ожиданий, то тон решения РБА, которое будет озвучено 1 ноября, может измениться. В том случае если показатель инфляции будет высоким, то шансы на действия нового председателя РБА Филиппа Лоуи по процентным ставкам опустятся почти до нуля, отмечают в ASB. На данный момент вероятность понижения процентных ставок в Австралии в текущем цикле до середины 2017 года оценивается в 46%. В ожидании публикации статистики австралийский доллар находится под давлением. Вероятны продажи пары AUD/USD вплоть до 0,7580.



**Эльдар САРСЕНОВ,****Председатель Правления  
АО «Нурбанк»**

Родился в Алматы. Окончил Suffolk University (Бостон, США), с присвоением степени бакалавра бизнес-администрирования, а также Northeastern University (Бостон, США), с присвоением квалификации магистра бизнес-администрирования.

Имеет международный опыт в области маркетинга и менеджмента.

До вступления в должность председателя правления, г-н Сарсенов в течение трех лет занимал должность Управляющего директора АО «Нурбанк», где курировал карточный бизнес, информационные технологии, маркетинг, развитие персонала, рекламу и качество обслуживания.

В разные годы руководил маркетингом в швейцарской часовой компании TAG Heuer (США), прошел путь от ассистента менеджера по маркетингу до заместителя директора по продажам и маркетингу в сети ТОО АЗС «Helios».

# Мы всегда думаем, а будет ли это интересно клиенту

**Скоро год, как пост председателя «Нурбанка» возглавляет молодой и амбициозный финансист Эльдар Сарсенов. В этой связи «КЪ» решил выяснить — останется ли прежней политика банка или нас ждут в ближайшем году новые изменения.**

**Мадия ТОРЕБАЕВА**

— Эльдар Рашитович, скоро будет год, как Вы занимаете пост председателя правления АО «Нурбанк». В этой связи хочу напомнить: некогда Вы говорили, что политика банка меняется сразу в трех направлениях. Удалось ли удержать их и развить так, как было запланировано?

— За прошедший год, согласно нашей стратегии, которую мы пишем, как правило, на 3 года вперед, в банке произошли изменения по всем трем направлениям.

Одна из целей была уйти еще больше в розничный бизнес. В принципе этой цели мы достигли.

С начала года проведена огромная работа по совершенствованию продуктовой линейки и оптимизации процессов, что нам помогло не только сохранить, но и увеличить клиентскую базу банка. Хочу обратить внимание, что стоимость наших кредитных продуктов не завешена, у нас низкая переплата для клиентов. Так как в первую очередь мы всегда думаем — будет ли интересно и выгодно физическому лицу обслуживаться в нашем банке? Для этого мы стараемся создать доступные и понятные продукты. Например, так как бытовая техника, телефоны и прочие товары всегда востребованы, то мы предлагаем товарный кредит и расщепку на 12 месяцев. А в скором времени мы готовы удивить рынок совершенно новой и уникальной рассрочкой. Также мы предлагаем другой вид беззалогового кредита — с суммой до 5 миллионов тенге на 5 лет, который мы можем предоставить в течение одного дня. В линейке розничных продуктов у нас есть и залоговые кредиты до 30 000 000 тенге сроком на 10 лет, рефинансирование, образовательные кредиты и многое другое. Все это сделано, чтобы каждый наш клиент мог подобрать нужный ему продукт на выгодных ему условиях.

МСБ банк работал всегда, также активно сотрудничаем в рамках госпрограмм. Мы знаем этот сегмент, и здесь у нас большой опыт. Сейчас на рынке ощущается сильная конкуренция между банками второго уровня и соответственно нам нужно было активизироваться, чтобы оставаться эффективными. Мы расширили продуктовый ряд, условия банковского сервиса стали более гибкими, проведена большая аналитическая работа по всем рыночным сегментам и тенденциям развития рынка.

Отдельно стоит сказать о программах с господдержкой. Государство сегодня предлагает множество различных мер господдержки — это гранты, субсидирование ставок, субсидирование взносов на развитие бизнеса и так далее. Так, на 20 октября 2016 года банком были полностью освоены средства 1-го транша в размере 7,1 млрд тенге АО «ЕНПФ» для оказания поддержки субъектам малого и среднего бизнеса. А совместное сотрудничество с Фондом «Даму» позволяет получать нашим клиентам субсидированные средства. Сейчас мы подписываем ряд соглашений с международными финансовыми организациями, чтобы получать субсидии для наших партнеров в МСБ.

Подкрепили факты цифрами: на первое января мы имели 333,4 млрд тенге активов, а на первое сентября текущего года — 372,1 млрд тенге. За 9 месяцев наш прирост составил почти 12%. Что касается депозитного портфеля — здесь мы стремились диверсифицироваться и развить корпоративный сектор. Конечно, мы не отказались от развития нашего корпоративного и успешного портфеля, но полагаем, что концентрация наших сил и энергии должна идти в первую очередь на розницу и МСБ. Потому что это основа банковского рынка. Ведь в корпоративном секторе все зависит от более субъективных факторов.

Еще одним нашим приоритетным и прибыльным для нас направлением является карточный бизнес. На сегодняшний день он является одним из самых востребованных на рынке. Многие наши коллеги по цеху ушли в этот сектор, но специфика его в том, что он имеет очень долгий срок окупаемости.

У нас стабильный портфель и неплохой размер зарплатных проектов в корпоративном бизнесе.



Концентрация наших сил и энергии должны идти в первую очередь на розницу и МСБ. Потому что это основа банковского рынка

МСБ, что позволяет иметь широкую клиентскую сеть. На сегодня это 456,6 тыс. клиентов, из которых очень многие активно пользуются нашим пластиком и которым мы предлагаем иные продукты банка, увеличивая пассивы и свои комиссионные доходы.

Также в этом году мы успешно запустили мобильное приложение, продолжаем работы по расширению услуг в Интернет-банкинге (в том числе увеличено количество поставщиков услуг), увеличили терминальную сеть, установили 201 платежный терминал, которые на сегодняшний день уже показывают хорошие результаты по объемам и по количеству оборотов. Сегодня Нурбанк является 8-м банком по развитости сети посттерминалов, банкоматов и платежных терминалов по республике. Наши новые продукты — WebCard, Instantcard, ИП-карточка уже успешно продаются в отделениях и филиалах.

Кроме того, в этом году мы расширили клиентский сегмент банка, запустив ряд продуктов совместно с Processing.kz. Это продукты, связанные с предоставлением услуг Интернет-эквайринга не только для торговых точек, но и для банков-партнеров и финансовых организаций.

В целом, конкурентными преимуществами Нурбанка я назову мобильность, гибкость и индивидуальный подход к каждому конкретному клиенту. Но, конечно, нам предстоит еще много работы.

— А как здесь учитываются риски?

— Риски, безусловно, закладываются. Но вопрос больше в том, сколько банк готов взять на себя, т.е. аппетит к риску. А аппетит к риску у нашего банка сдержанный.

— Сейчас в «ДАМУ» стартовала программа, в рамках которой при работе с МФО предлагается работать с микробизнесом по фиксированной ставке в 16%. Если бы Нурбанку предложили такие же условия?

— Да, нам интересные любые формы сотрудничества.

— В конце прошлого года, когда Нацбанк отпустил тенге в свободное плавание, у банков возникли проблемы с тенговой ликвидностью, поскольку большинство клиентов банков перевели свои тенговые депозиты в валютные. Как сегодня обстоят дела с ликвидностью в вашем банке? Какие еще источники ликвидности вы используете, кроме внутренних?

— На текущий день банк обладает достаточным объемом ликвидности в тенге и в иностранной валюте. Более того, банк проводит инвестирование избыточной ликвидности в казахстанские финансовые инструменты. Выбор стратегии инвестирования в казахстанские финансовые инструменты, прежде всего, связан с изменением показателя пруденци-

ального регулирования Национального Банка РК (коэфф. инвестирования во внутренние активы).

Если рассматривать ситуацию банка в разрезе прошлого и текущего года, то можно наблюдать изменение тенговой (в том числе валютной) ликвидности в положительную сторону. У нас своя клиентская база, большая часть которой сотрудничает с нами на протяжении длительного периода. Для улучшения показателей тенговой ликвидности банком совместно с клиентами была проведена работа по пролонгации депозитов, по которым истекали сроки погашения. Также были проданы менее доходные ценные бумаги из портфеля банка и были привлечены новые клиенты.

В случае недоступности ликвидности на казахском рынке, разработаны несколько альтернативных вариантов для получения дополнительной ликвидности на внешнем рынке, например, установление торговых линий с крупными международными кредитными организациями (Credit Suisse, J.P.MORGAN и др.).

В отношении длинных денег на внутреннем рынке — два выпуска облигаций уже включены в листинг АО «Казахстанская фондовая биржа» для последующего размещения. Для этих целей заключен договор с андеррайтером.

Думаю, что в 2017 году в этом отношении мы будем во всеоружии.

— Какова ситуация с неработающими займами? Помнится, в начале года рейтинговое агентство S&P подтвердило долгосрочный и краткосрочный кредитные рейтинги «Нурбанка» на уровне В/В. Удалось ли к концу года сохранить стабильные показатели финансового роста и доверия клиентов?

— Скажем так, большая часть неработающих или слабо работающих активов — это результаты нашего прошлого кризиса 2007–2008 годов. Работа по неработающим активам банком проводится постоянно. Самое главное в работе с проблемными заемщиками, а они всегда есть и будут, это, в первую очередь, желание самого заемщика работать с банком. Мы никогда и ни в коем случае не были заинтересованы в том, чтобы завладеть каким-то залоговым имуществом клиентов, потому что как банк мы не имеем опыта такого управления, это не наша специфика. Вообще я считаю, что лучше, чем сами клиенты, их бизнес не сможет никто продвигать. Ни самый большой, ни самый лучший банк на свете. Поэтому мы кровно заинтересованы в том, чтобы наш клиент, партнер преуспел и вышел из трудных ситуаций. А мы ему в этом поможем.

Доверие клиентов рождается из взаимоотношений с ним. Наш банк всегда был прозрачен со всеми. И мы чувствуем лояльное отношение большей части клиентов к нам. А наши финансовые показатели, я думаю, позволят нашим клиентам быть уверенными в нас.

— Не могу не поинтересоваться, чем завершилась громкая история астанинского жилого комплекса «7-й Континент»; когда банк требовал возврата кредита, взятого застройщиком, а жильцы ЖК просили все госорганы защитить их от выселения? Что от этого выиграл банк, а что потерял? Каким образом эта неприятная история отразилась на «Нурбанке»?

— Отмечу, что на сегодняшний день в истории с жилым комплексом «7-й Континент» окончательную точку ставить преждевременно. У сторон судебных разбирательств есть возможность обжалования состоявшихся судебных актов в Верховном Суде РК. Банк воспользовался правом защиты своих интересов в судебных органах. Говорить, что от этого выиграл или потерял Банк не совсем правильно, поскольку, как я уже говорил, судебные разбирательства еще не окончены.

Судебная практика в части признания сделок недействительными в Казахстане многообразна. В таких спорах одна из сторон всегда остается недовольной вынесенным решением. В данном конкретном случае резонанс вызван тем, что банком оспаривалось большое количество сделок и к участию в разбирательстве привлечено очень много ответчиков, жильцов ЖК «7-й Континент».

— Почему банк судился с жильцами комплекса, а не с ТОО CapitalPetrol, который 8 лет не выплачивал кредит?

— В качестве ответчика в данных судебных процессах привлекалось, прежде всего, ТОО CapitalPetrol. Но поскольку ТОО незаконно осуществило отчуждение имущества третьим лицам, Банком привлечены в качестве ответчиков также все последующие покупатели. Именно неправомерные действия данной компании повлекли за собой такие последствия — предъявление исков к собственникам квартир.

— Есть ли в портфеле банка подобные недобросовестные заемщики? И что предпринимается банком, чтобы избежать историй, аналогичных ЖК «7-й Континент»?

— В портфеле нашего Банка, как и других банков второго уровня, имеются недобросовестные заемщики, с которыми проводятся необходимые мероприятия. В Банке выстроена четкая система выдачи займа, но никто не застрахован от изменения финансового состояния заемщика либо последующих его недобросовестных действий.

— Еще полгода назад Вы предполагали, что регулятор ужесточит требования отчетности и формированию провизий. В результате чего отдельные БВУ перейдут в разряд МКО/МФО или выставят себя на продажу. Изменилась ли Ваша точка зрения?

— Высказывалось мнение о консолидации банковского сектора и возможном переходе некоторых банков в МФО. Консолидацию мы уже наблюдаем, количество банков сократилось. А ужесточение требования к формированию провизий

вытекает из перехода к стандарту МСФО 9. Уже достаточно давно было объявлено, что мы, как страна, живущая по международным финансовым стандартам, будем переходить на новый стандарт вместе со всем миром. Поэтому банки и регулятор подготовили планы по переходу на данный стандарт. Для отдельных банков адаптация к данным новым требованиям будет болезненной, так как переход на МСФО 9 будет оказывать давление на капитал. Поэтому наше мнение не изменилось.

— Что в результате новых реформ в банковском секторе ожидает «Нурбанк»?

— Мы на рынке 24 года. И за это время мы переживали и не такие реформы. Поэтому, естественно, мы не собираемся сдаваться.

— Сокращает ли банк расходы в административно-хозяйственном секторе, увольняет ли сотрудников?

— Безусловно, сокращение административно-хозяйственных расходов — реальная необходимость в условиях кризиса. Это четкий, выстроенный процесс, который требует к себе достаточно внимательного отношения и заинтересованности всех структурных подразделений, участвующих в бизнес-процессах банка. В текущий период 2015–2016 гг. Банком предпринимаются меры по оптимизации данных расходов. В этом отношении мы очень хорошо подвинулись и обнаружили те вещи, без которых, оказывается, можно спокойно прожить. К примеру, сокращение затрат на автотранспорт.

Вместе с тем следует учесть, что сокращение административно-хозяйственных расходов должно быть взвешенным и продуманным процессом, иначе оно может привести к дезорганизации процесса материально-технического обеспечения деятельности Банка и отрицательно отразится на его основной деятельности.

Что касается увольнения сотрудников — нет. Ни одного сотрудника в этом году мы не уволили ради сокращения. Более того, не было ни одного принужденного выхода в отпуске. Не буду отрицать, в прошлом году, в преддверии девальвации, мы немного сократили штат для того, чтобы оптимизировать свои расходы. Но банк пережил этот сложный период.

— Какие у вас планы на 2017 год? Каких показателей планируете достичь, за счет чего?

— Скоро год, как вы находитесь на данном посту... Насколько меняются политика банка?

— Как я уже сказал, мы придерживаемся прежнего курса, вне зависимости от того, кто бы ни был первым руководителем. Повторю, банк продолжит развитие розничного и малого среднего бизнеса, внедрение новых технологий и IT-решений, оптимизацию и расширение продуктовой линейки, снижение доли проблемных займов в ссудном портфеле банка.

В 2017 году банк планирует прирост ссудного портфеля на 7%, увеличение клиентской базы по депозитному портфелю и тем самым обеспечение прироста депозитного портфеля на 17%, увеличение прироста комиссионных доходов на 20%.

**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

**1-ПОЛУГОДИЕ 2017**



## ТЕНДЕНЦИИ

## Замедление Китая

## Торговля

Внешнеторговый оборот между Казахстаном и Китаем за январь-июль 2016 года составил \$4,29 млрд сократившись по сравнению с аналогичным периодом 2015 года на 33,8% или на \$2,2 млрд. Для сравнения: за аналогичный период 2015 года объем товарооборота равнялся \$6,5 млрд. Опрошенные «Къ» эксперты основными причинами, кроме девальвации тенге, видят снижение цен на экспортируемое сырье и спад экономики Китая, что вызвало сокращение спроса. Тем не менее, есть надежды, что вторая половина текущего года будет менее провальной.

## Арайлым АУЛЫБЕКОВА

## Дешевый сырьевой экспорт

Экспорт товаров из Казахстана в Китай за 7 месяцев 2016 года составил \$2,4 млрд, сократившись по сравнению с аналогичным периодом 2015 года на 28,2% или на \$953 млн. К примеру, экспорт казахстанских товаров в Китай за тот же период 2015 года составлял \$3,4 млрд.

По данным Министерства национальной экономики, основными экспортируемыми товарами из Казахстана в Китай за 7 месяцев 2016 года стали:

1. Элементы химические радиоактивные — \$550,2 млн (8 тыс. тонн);
2. Сырая нефть — \$517,7 млн (2,1 млн тонн);
3. Рафинированная медь — \$511,9 млн (116,2 тыс. тонн);
4. Ферросплавы — \$288,5 млн (341,5 тыс. тонн);
5. Руды и концентраты медные — \$108,2 млн (129,6 тыс. тонн);
6. Необработанный цинк — \$100,3 млн (60,3 тыс. тонн);
7. Газ — \$71,3 млн (123,2 тыс. тонн);
8. Пшеница и меслин — \$43,6 млн (225,3 тыс. тонн);
9. Руды и железные концентраты — \$24,7 млн (722,1 тыс. тонн);
10. Сера — \$24,5 млн (386,3 тыс. тонн).

Необходимо отметить, что основную долю казахстанского экспорта в Китай занимают сырьевые товары. Снижение общего экспорта в первую очередь связано со снижением поставок в Китай именно сырьевых товаров. Главный научный сотрудник Казахстанского института стратегических исследований при президенте РК Вячеслав Додонов считает, что причиной снижения экспорта в первую очередь стало снижение цен на экспортируемое сырье. «Цена нефти Brent за первые семь месяцев 2015 года в среднем была около \$58 за баррель, а в текущем году за тот же период она составила около \$40 за баррель», — констатирует эксперт.

Экономист, докторант University of Twente Дархан Нурахметов кроме основной причины — удешевления мировых цен на энергоресурсы, выделяет замедление роста экономики Китая, и, как следствие, снижение спроса на энергоносители и металлы. «Снижение поставок сырой нефти за январь-июль 2016 года в сравнении с тем же периодом 2015 года составило в натуральном выражении



Девальвация не смогла спасти экспорт от низких цен: товарооборот с Китаем упал на 33,8%

39,2% (с 3,4 млн тонн до 2,1 млн тонн), что в денежном эквиваленте равно 64,5% (с \$1,4 млрд до \$517 млн), — раскрывают данные в МНЭ РК.

Также из основных экспортируемых товаров существенно сократились объемы поставляемых в Китай серы (–60,6%), цинка (–55,1%), медных руд и концентратов (–16,9%), железных руд и концентратов (–17,2%).

## Слабый импорт как следствие слабого тенге

Импорт товаров из Китая в Казахстан за 7 месяцев 2016 года составил \$1,9 млрд, сократившись по сравнению с аналогичным периодом 2015 года на 40% или на \$1,2 млрд. Для сравнения, за 7 месяцев 2015 года из Китая в Казахстан было привезено товаров на сумму \$3,1 млрд.

«Объемы импорта упали главным образом из-за девальвации тенге, которая привела к удорожанию любой импортной продукции, снизил спрос на нее и привела к сокращению импорта. В первые семь месяцев 2015 года курс доллара к тенге был около 185, а в тот же период текущего года он колебался в интервале 328–385 тенге, то есть, вырос почти вдвое, с соответствующими последствиями для спроса на импортную продукцию, в том числе из Китая», — комментирует сокращение импорта г-н Додонов. Также он подчеркивает, что такая ситуация с товарооборотом наблюдается со всеми странами, и китайское направление — в русле общей тенденции.

По данным Министерства национальной экономики, основными импортируемыми товарами из Китая в Казахстан за январь-июль 2016 года стали:

1. Телефонные аппараты (мобильные телефоны, прочая сотовая аппаратура) — \$136,6 млн (1,9 млн шт.);
2. Компьютерная техника — \$55,8 млн (632 тонны);
3. Кондиционеры — \$43,5 млн;

4. Вентили, клапаны и аналогичная арматура для котлов, цистерн и баков — \$41,4 млн (5,7 тыс. тонн);
5. Промышленное оборудование для термических процессов — \$36,3 млн (5,6 тыс. тонн);
6. Кабели, провода — \$35 млн (5,6 тыс. тонн);
7. Насосы жидкостные — \$32,6 млн (6,9 тыс. тонн);
8. Фитинги для труб и трубок — \$31,4 млн (9 тыс. тонн);
9. Прочие изделия из черных металлов — \$30,1 млн (8,8 тыс. тонн);
10. Рентген-аппаратура — \$29,8 млн (185 тонн).

Сокращение импорта за 7 месяцев 2016 года в сравнении с аналогичным периодом 2015 года связано с сокращением поставок из Китая: телефонов (–44,3%), компьютерной техники (–42%), обуви (–67%), изделий из черных металлов (–29,4%), металлоконструкций из черных металлов (–69%), кабеля (–30%) и других товаров.

В МНЭ РК подчеркивают, что основную долю импорта занимают товары легкой и тяжелой промышленности с высокой добавленной стоимостью, и большинство из них показывают отрицательную динамику поставок. Одной из основных причин снижения импорта вышеуказанных товаров называют изменение курса национальной валюты к доллару США.

## В поисках точек роста

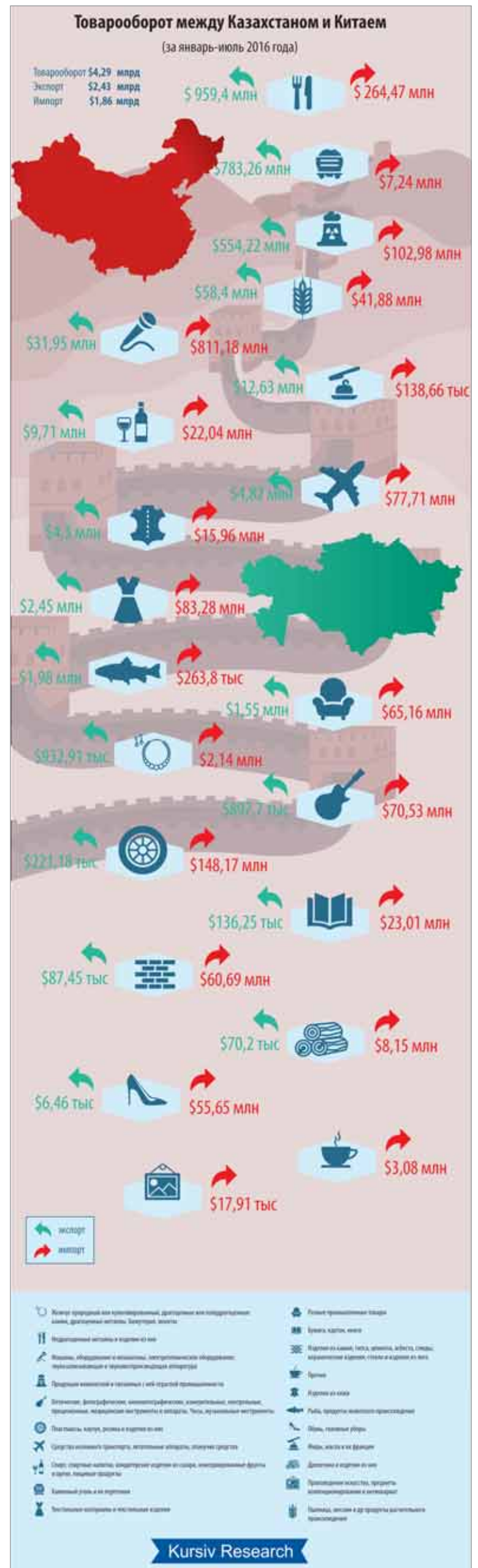
Вячеслав Додонов связывает перспективы роста товарооборота между двумя странами с общим восстановлением тех же параметров, что повлияли на падение товарооборота — увеличением спроса на импорт по мере укрепления тенге и постепенного роста деловой активности и доходов населения, восстановлением цен на нефть и другое сырье, что отражается на показателях казахстанского экспорта.

«Второе полугодие 2016 года будет уже не таким провальным по сравнению с аналогичным периодом 2015 года, как итоги первых семи

месяцев. Кроме того, рост торговли может быть связан с реализацией каких-то совместных с КНР инвестиционных проектов. В рамках того же ЭПШП (экономический пояс шелкового пути), в ходе реализации которого, с одной стороны, будет происходить закупка товаров инвестиционного назначения в Китае и с другой стороны — экспорт готовой продукции в Китай», — делится ожиданиями эксперт.

Дархан Нурахметов считает, что увеличение объемов товарооборота будет наблюдаться, во-первых, на фоне роста уже имеющихся объемов экспорта по основным группам: нефти, металлургической продукции, урана и газа.

«Возможно, с вводом в эксплуатацию Кашагана поставки нефти в Китай увеличатся, учитывая, что спрос на нефть в Китае растет. К примеру, в 2015 году спрос на нефть вырос на 4,8%, а импорт показал рост почти на 9%. Также стоит учесть планы Пекина в среднесрочной перспективе нарастить свои стратегические запасы нефти», — считает экономист. Второй точкой роста эксперт рассматривает логистику, и считает, что необходимо дальнейшее развитие логистической инфраструктуры. «В этом направлении уже ведется работа, например Западный Китай — Западная Европа, думаю, в скором времени она принесет свои результаты. Рынок Китая — один из самых больших потребительских рынков в мире, и основные его отрасли — нефтепереработка, горнодобывающая и сельское хозяйство — демонстрируют стабильную динамику роста, и в долгосрочной перспективе это — основные экспортные ниши, которые могут быть интересны для Казахстана. Если в первых двух Казахстан уже имеет неплохие показатели по экспорту, то необходимо наращивать и сельское хозяйство», — делится своим видением г-н Нурахметов.



## Не лучшие времена

## Недвижимость

Гостиничный бизнес является важным индикатором развития экономики страны с точки зрения привлечения инвестиций. По словам профессиональных участников рынка сегодня гостиничная отрасль в Казахстане испытывает значительные трудности. Отели вынуждены снижать цены на свои услуги, чтобы хоть как-то покрыть операционные расходы. Несмотря на это, эксперты ожидают в будущем году оживление рынка с запуском ряда инвестиционных проектов и государственных программ в области развития делового туризма.

## Салтанат АБДРАХМАНОВА

Несмотря на кризис, количество гостиниц в Казахстане растет: по данным Казахстанской ассоциации гостиниц и ресторанов за январь-июль 2016 года в Казахстане количество объектов, занимающихся размещением посетителей, составило 2471 единицу, за аналогичный период 2015 года — 2181 единицу, то есть рост составил 11,7%.

Основная часть номеров сконцентрирована в городах Алматы (26,6%), Астане (25,8%), Восточно-Казахстанской (22,2%), Атырауской

(29,8%), Карагандинской (22,1%) и Акмолинской (16,5%) областях. Количество номеров составило 55334 комнаты, что означает рост на 8,1% по сравнению с аналогичным периодом (50797 комат) прошлого года.

Однако что касается спроса, то средний показатель заполняемости мест размещения с января по июнь текущего года составил 24,6%, за прошлый год — 25,8%, упав тем самым на 1,2%.

По словам генерального директора Assog в России и странах СНГ Алексиса Делароффа, гостиничный рынок Казахстана переживает не лучшие времена, наблюдается избыток предложения в сегменте пятизвездных отелей более чем на 1000 номеров. «Для того, чтобы хоть немного заработать на выплату зарплат и операционные расходы, отели снижают тарифы на проживание. Сейчас цены на номера настолько низкие, что доходов едва хватает на покрытие расходов», — говорит он.

Как рассказывают эксперты, за последний год на гостиничный бизнес в Казахстане оказывает серьезное влияние мировой финансовый кризис. В первую очередь сокращается бюджет на рекламу мелких гостиничных предприятий, так как именно ее большинство непрофессионалов воспринимает как лишние расходы. Но реклама не только в состоянии помочь маленькой гостинице удержаться на плаву, но и усилить ее репутацию в конкурентной среде.

Однако директор по HR «Reikartz Hotels & Resorts» Константин Харский считает, что реклама в гостиничном бизнесе может играть не

такую большую роль, как уровень сервиса. По его мнению, необходимо проводить постоянное обучение сотрудников по работе с клиентами, то есть именно «клиентоориентированность» позволяет гостиничному предприятию получать дополнительную прибыль, эффективно удовлетворяя потребности клиентов, так как это становится важным элементом ее конкурентного преимущества. При этом он подчеркнул, что «в Казахстане этим практически не занимаются».

Несмотря на то, что спикеры говорят о снижении цен, согласно данным Министерства национальной экономики, динамика цен в разных городах отличается. В среднем сутки проживания в гостинице Казахстана обойдутся в 8 тысяч тенге, это на 11,1% больше, чем годом ранее.

Самые высокие цены среди крупных городов и мегаполисов: в Алматы — 15 600 тенге за сутки (снижение цен на 6,1%), Астане — 11,900 тысяч тенге (рост на 17,4%) и Атырау — 11,6 тысяч тенге (рост 0,6%).

Что касается стандартизации процессов и сокращения расходов в отелях, старший менеджер по зарубежному туризму Ирина Барбанова рассказала, что в гостиницах Казахстана, России, Украины большая часть расходов уходит не на коммунальные услуги, НДС и расходные материалы, а больше всего занимает фонд оплаты труда сотрудников.

«Так, в процентном соотношении это более 60%. В некоторых отелях настолько раздут штат, что если взять общее количество сотрудников

и общее количество номеров, то это один к одному, поэтому необходимо сокращать лишних сотрудников, это лишние расходы», — считает она.

Надежда на государство

Говоря о перспективах развития отрасли, профессиональные участники рынка большие надежды возлагают на государственные программы по развитию делового туризма в Казахстане, считая, что государственные инвестиции помогли бы существенно оживить спрос на их услуги и увеличить поток иностранных туристов.

В этом направлении, действительно, кое-что осуществляется. Например, ведется работа по облегчению визового режима и условий для въезда иностранных граждан в Казахстан.

Напомним, 12 октября Министерство по инвестициям и развитию РК предоставило полный список стран, для граждан которых вводится безвизовый въезд в Казахстан. Так, на сегодняшний день подписаны двусторонние соглашения с 19 странами об освобождении от виз, это: Азербайджан (до 30 суток), Армения (до 90 суток), Беларусь (до 90 суток), Грузия (до 90 суток), Кыргызстан (до 90 суток), Молдова (до 90 суток), Россия (до 90 суток), Таджикистан (до 30 суток), Узбекистан (до 30 суток), Украина (до 90 суток), Сербия (до 30 суток), Турция (до 30 суток), Аргентина (до 30 суток), Бразилия (до 30 дней в течение года), Куба (не вступило в силу), Эквадор (до 30 дней в течение 180 дней), САР Гонконг (до 14 суток), Монголия (до 90 суток), Южная Корея (до 30 суток).

Кроме того, в настоящее время проводится согласование с государственными органами РК по включению в данный список стран безви-

зового режима — Болгарию, Кипр, Литву, Мальту и Румынию.

По данным Ranking.kz Концепция развития туризма РК до 2020 года также дает некоторые результаты. Все регионы показывают динамику роста отрасли въездного туризма за исключением Жамбылской области и СКО (сокращение на 9% и на треть соответственно).

За десятилетие число въезжающих интуристов выросло в 2,65 раза по РК. В Мангыстау, Атырау, Актобинской, Павлодарской областях и Астане произошел рост в 4–9 раз, а в столице страны — бум в 6,5 раза. Ключевые драйверы роста — это развитие Астаны (69% роста) и усиление прикаспийской торговли (19%).

Также к 2017 году возможно появление нового драйвера — туристский потенциал космодрома Байконур, где продвигаются турпродукты одноименным инвестфорумом и налаживаются смотровые площадки запуска ракет для туристов.

По мнению аналитиков Ranking.kz в последующие годы основными драйверами развития должны стать международная выставка ЭКС-ПО-2017 и Универсиада-2017, проводимые, соответственно, в Астане и Алматы.

«ЭКСПО-2017 — это ключевой фактор роста и даст эффект курортным зонам в непосредственной близости от Астаны, а также в Алматинской области, обеспечат около 94% въездного туризма. Синергетический эффект получит отрасль и благодаря сочетанию с госпрограммами развития», — пишут аналитики.

В 2017 году начнется второй этап развития туризма РК согласно «Концепции развития отрасли туризма до 2020 года», планируется освоение 45% инвестиций в отрасль от объ-

емов финансирования с 2014 года, что доведет уровень доходов в индустрии до 7,6 млрд долларов США. Вкупе с двумя крупными туристскими событиями года в Астане и Алматы, 2017-й год станет прорывным для отрасли въездного туризма. Таким образом, увеличится показатель гостиничного бизнеса Казахстана.

Согласно отчету Всемирного совета по туризму и путешествиям (World Travel & Tourism Council (WTTTC)) объем рынка делового туризма Казахстана в 2015 году составил 916,1 млн долларов США. В эту цифру входят расходы на бизнес-поездки граждан РК и иностранных визитеров. Стоит заметить, что в 2014 году его объем составлял 1,03 млрд долларов США. То есть за год рынок сократился, хотя и не на много, но что есть объективные причины: падение стоимости тенге и так далее.

Для сравнения: объем рынка делового туризма Узбекистана в 2015 году составил \$303 млн, Азербайджана — \$665 млн, Кыргызстана — \$233 млн, России — \$10 млрд, Украины — \$292 млн, Беларуси — \$1,24 млрд.

Директор «Sabre Travel Network Central Asia» Павел Спицын считает, что для эффективного развития делового туризма должны быть созданы все условия для комфортного пребывания в деловой поездке, которые предусматривают специализированные центры для организации выставок, конгрессов, конференций, бизнес-отели для деловых людей, бизнес-авиацию, мобильную и спутниковую связь и другие современные технологии.

«И пока до конца не решены эти проблемы, рассчитывать на конкурентоспособную и эффективную индустрию делового туризма в Казахстане пока не приходится», — комментирует он.



# Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 38 (667), ЧЕТВЕРГ, 27 ОКТЯБРЯ 2016 г.

**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
БИЗНЕС  
В КРЕДИТ

>>> [стр. 8]

**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
ЗАГЛЯДЫВАЯ  
В БУДУЩЕЕ

>>> [стр. 9]

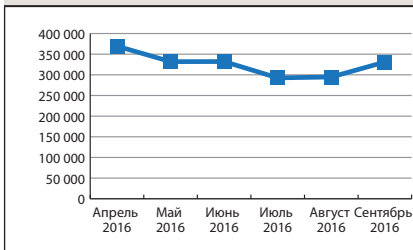
**СВОЙ БИЗНЕС:**  
ИСКУССТВО  
ПИТЬ ЧАЙ

>>> [стр. 11]

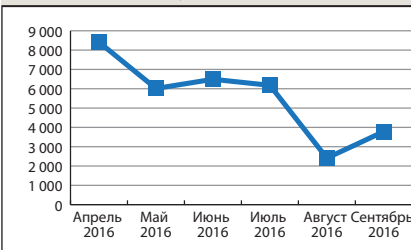
**КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:**  
КРАСОТА  
ЗАСТЫВШИХ ФОРМУЛ

>>> [стр. 12]

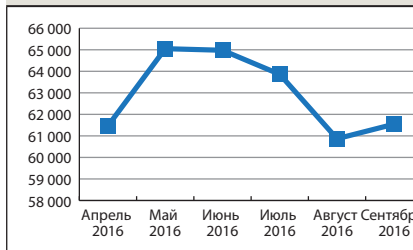
Производство муки из культур зерновых, тонн



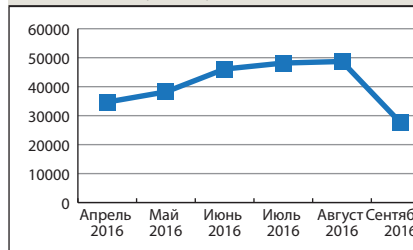
Производство крупы, муки грубого помола продуктов из культур зерновых прочих, тонн



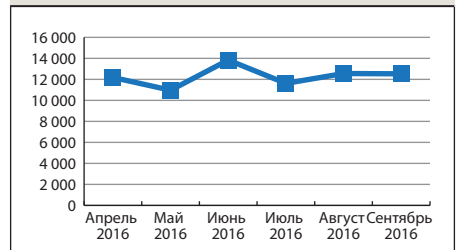
Производство хлеба свежего, тонн



Производство сахара-сырца или сахара рафинированного, патоки, тонн



Производство макарон, лапши, кускуса, тонн



## Бизнес раздора

### Иностранный инвестор обвиняет USKO International в неуплате кредитных обязательств

#### Конфликт

Военная ассоциация взаимопомощи (ВАВ или Военный пенсионный фонд) Республики Корея обвиняет ТОО «USKO International» в неуплате кредитных обязательств в размере более \$40 млн. Об этом редакции «Къ» сообщила ВАВ в официальном письме. Однако представители ТОО «USKO International» опровергают все обвинения корейских партнеров, назвав их «незаконными». Редакция «Къ» пыталась выяснить кто прав, а кто виноват в этой ситуации.

Ербол КАЗИСТАЕВ,  
Михаил ЦОЙ

ВАВ сообщает, что ассоциация совместно с ТОО USKO International (далее ЮСКО), создала логистическое предприятие АО USKO Logistic International (далее СП). Ассоциация стала собственником 49% акций, инвестировав в уставной капитал порядка \$5 млн. Контрольный пакет акций (51%) достался ЮСКО.

«Для целей совместного успешного развития предприятия в 2008 году ВАВ предоставила ему (ЮСКО) кредит в размере около 42 млн долларов США. На эти деньги был построен крупный логистический хаб, обслуживающий множество международных компаний», — говорится в сообщении.

По словам представителей ВАВ, несмотря на успешность предприятия, кредит так и не был выплачен. «ВАВ столкнулась с еще одной существенной проблемой, — ЮСКО всячески препятствует осуществлению прав акционера ВАВ, напрямую нарушая положения устава совместного предприятия», — сообщает ВАВ.

По данным представителей ассоциации, в соответствии с уставом СП, ВАВ имеет право выдвигать своих кандидатов на должность представителя ЮСКО. Однако, когда в 2015 году пришла очередь ассоциации, их кандидаты были заблокированы.

«Таким образом, ЮСКО действует недобросовестно, существенно нарушает права ВАВ как акционера. В результате вышеуказанных проблем с управлением совместным предприятием, а также невыплаты кредита, предоставленного совместному предприятию, ВАВ



Вследствие кризиса 2008 года стоимость проекта увеличилась в несколько раз

терпит ущерб на сумму около 50 млн долларов США», — подытожили в ассоциации.

Представители ТОО «ЮСКО ИНТЕРНЭШНЛ» прокомментировали редакции «Къ» конфликт с ВАВ.

Так, согласно сообщению компании, ЮСКО совместно с ВАВ действительно создали совместное предприятие АО «ЮСКО Логистик Интернешнл» (далее — СП) — с целью строительства логистического комплекса класса «А» и ведения логистического бизнеса. 51% акций АО «ЮСКО Логистик Интернешнл» принадлежат ТОО «ЮСКО ИНТЕРНЭШНЛ», и оставшиеся 49% принадлежат Военной ассоциации взаимопомощи «ВАВ предоставила заем созданному СП в размере 40 млрд корейских вон и дополнительно заем 8 млрд корейских вон для строительства ЛК», — говорится в сообщении.

Также указывается, что выбор строительной организации должен быть осуществлен СП, ВАВ как кредитор оставила за собой право выбора строительной организации и без проведения открытого тендера в одностороннем порядке выбрала застройщика.

По словам представителей ЮСКО, использование займа, который СП получил от ВАВ, контролировалось

командированным директором от ВАВ, но финансирование от ВАВ поступало позже запланированных сроков, в связи с чем строительство ЛК велось с задержкой. Соответственно, операционную деятельность СП смогло начать на 2 года позже запланированного, в связи с этим СП потеряло доход за 2 года, потеряло клиентов, строительство запланированных 4-х складов было сокращено на 3.

«Несмотря на задержку строительства, в настоящее время СП успешно ведет логистическую деятельность. С самого начала данный проект был включен в региональную Карту индустриализации Алмаатинской области и СП считается активным участником в реализации Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан, а также успешно реализованным проектом двух государств Казахстана и Южной Кореи. Построенный ЛК соответствует мировым стандартам технического оснащения, обслуживания и безопасности, является международным проектом. В социальном аспекте проект позволил трудоустроить свыше 250 человек местного населения, способствует развитию региона, ежедневный

товарооборот составляет около 5 млн долларов США», — говорится в сообщении.

ЮСКО, объясняя причину непогашения СП займа ВАВ, информируют, что в настоящее время нет актуального графика погашения, который бы позволил СП погасить заем. СП, ЮСКО неоднократно обращались к ВАВ об утверждении графика погашения, но ВАВ отказывались.

«Первоочередной приоритетной целью СП является погашение основного долга и процентов по займу, полученному от ВАВ, на законных основаниях в соответствии с законодательством Республики Казахстан. Для того, чтобы СП могло на законных основаниях погасить основной долг и проценты по займу, необходимо урегулировать (составить) график погашения, согласованный обеими сторонами, с учетом девальвации (2 раза) и задержки строительства. СП не может самостоятельно перечислять за границу доходы (вывоз капитала), которыми владеет в настоящее время, без графика погашения, взаимосогласованного между СП и ВАВ», — подчеркивают представители ЮСКО.

Компания также сообщает, что сегодня ВАВ как кредитор пытается воспользоваться своим правом внесудебной реализации заложенного имущества, что соответственно приведет к ликвидации СП. Но оснований для внесудебной реализации заложенного имущества в настоящее время нет, что установлено судами РК, в случае, если ВАВ начнет процедуру принудительной внесудебной реализации заложенного имущества, то успешный совместно реализованный проект двух государств — Казахстана и Южной Кореи, прекратит свое существование, работники в лице 250 человек станут безработными.

«Касательно назначения представителя директора от ВАВ, нарушений со стороны СП, ЮСКО нет. Все процедуры соблюдаются. Изначально ВАВ настояла, чтобы ЮСКО номинировало представительного директора СП. ЮСКО не против назначения кандидата ВАВ. ЮСКО как акционер СП, действуя в интересах СП, хочет быть уверенным, что кандидат на пост представительного директора будет обладать соответствующим опытом, т.к. это крупная компания, и на руководителе большая ответственность за обеспечение доходности, качество осуществляемых услуг. Назначение кандидата без соответствующих знаний и опыта может привести к нежелательным последствиям для СП», — утверждают представители ЮСКО.

## Алматинскому бизнесу выделено 4 млрд тенге



**С ноября Фонд «Даму» и акимат города Алматы запускают три программы регионального финансирования для субъектов малого и среднего бизнеса Алматы с общим пулом финансирования 4 млрд тенге. Соответствующий Меморандум был подписан акимом г. Алматы Бауыржаном Байбеком и Председателем правления АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» Канымешем Тулеушиным 21 октября.**

Арман БУРХАНОВ

Совместное финансирование Акимата г. Алматы и Фонда «Даму» в размере 4 млрд тенге на паритетной основе будет осуществляться через банки второго уровня. По словам Канымеша Тулеушина, максимальная сумма займа будет составлять 100 млн тенге при среднем чеке кредита в 20–30 млн тенге, срок кредитования проектов займет до 7 лет с процентной ставкой по займу — 8,5% годовых. На программы «Алматы-Оним» и «Алматы Инновации» будут выделены по 1 млрд тенге, на программу «Алматы-Туризм» — 2 млрд тенге. Как отмечает председатель правления, средняя ставка по собственным программам Фонда «Даму» в прошлом году составляла примерно 15%, за счет партнерства с акиматами регионов, ставка по региональным программам снижена до 8,5%. Это было сделано за счет того, что на паритетной основе выделяются средства из городского бюджета и от Фонда «Даму».

Кроме этого, стороны договорились, что по всем трем программам не менее 25% от выделенных сумм должны быть направлены для финансирования start-up проектов. Остальная часть пойдет на действующие субъекты, и это должно пойти на формирование нового класса предпринимателей», — сказал глава Фонда.

Также региональные программы Фонда, помимо низкой процентной ставки и доступности средств, по словам председателя правления «Даму», имеют еще одно преимущество, — они учитывают специфику бизнеса в регионах, нуждающегося в льготном финансировании. «Мы провели небольшой анализ. В Алматы работают 180 тыс. субъектов МСБ. Мы не брали в расчет квазигосударственный сектор, рассмотрели только юридические лица, это 97,9 тыс. предприятий. Активно, стабильно и с динамикой платят налоги 30 тыс. компаний — это база роста для Алматы. Будем ударно работать по туризму, сфере услуг, пищевой промышленности», — сказал Канымеш Тулеушин.

По мнению главы Фонда «Даму», алматынцы смогут инициировать проекты в области пищевой промышленности и заниматься импортозамещением. Тем более, что торговля, сфера услуг и пищевая отрасль являются теми сегментами, которые формируют основную часть доходов бюджета города. К примеру, налоги предприятий работающих в сферах торговли

и услуг в 2015 году составили почти 462 млрд тенге — это 46% от общего числа налоговых поступлений города Алматы. Предприятия обрабатывающей промышленности выплатили в бюджет мегаполиса 174,4 млрд тенге (17%).

Но вместе с тем, по мнению спикера Фонда «Даму», необходимо обеспечить сектор торговли и услуг постоянным уровнем оборотного капитала, в пищевой отрасли стимулировать импортозамещение, обеспечив местные предприятия льготным финансированием.

В 2015 году Фонд «Даму» и акимат города Алматы запустили программу «Жибек жолы» на 4 млрд тенге, которые на паритетной основе выделили обе стороны. Процентная ставка для предпринимателя составляла 7% годовых, сроком на 7 лет с максимальной суммой займа — до 180 млн тенге на одного заемщика. По данным Канымеша Тулеушина, в результате кредиты на торговлю и услуги получили 86 проектов предпринимателей. К примеру, ТОО «Akku Corporation», занимающаяся пошивом одежды, за счет кредита купила оборудование и смогла расширить производство, а также открыть новый магазин. Причем предприятие смогло создать 30 новых рабочих мест. А ТОО «Tasty Fasty» — фаст-фуд ресторан — за счет льготного кредита пополнило оборотные средства и теперь может обслуживать в каждой точке до 300 посетителей в день.

В июне этого года, по просьбе предпринимателей, программа была продолжена на тех же условиях. И уже 8 проектов предпринимателей получили финансирование.

«Город Алматы является центром деловой активности республики. Он занимает первое место по количеству предприятий МСБ — 182 тысячи, это 15% от республиканского показателя, первое место по численности занятого населения — почти 570 тысяч человек заняты в сфере бизнеса, что составляет 17% по республике. Мегаполис занимает также первое место по выпуску продукции предприятий МСБ, которые произвели товаров на более чем 4 млрд тенге, что составляет 26% по республике. Но вместе с тем, есть отрасли, которые нуждаются в финансировании на льготных условиях. Это отрасли туризма, пищевой промышленности и инновации. Каждая из этих программ предусматривает новые направления. Например, в программе «Алматы туризм» мы хотим начать стимулировать наших ремесленников для создания сувенирной оригинальной продукции. Это особенно важно перед предстоящими мега-событиями — Универсиада 2017 г. и ЭКСПО-2017. И это очень важно, 25% от выделенных сумм будут направлены на start-up проекты, которые создадут новые предприятия и новые направления. Для акимата города это повлечет пополнение бюджета города налогами и создание новых рабочих мест», — сказал глава Фонда.

www.damu.kz

## Почти четверть ВВП

<<< стр. 3

«Банки кратно повышают градус активности в кредитовании малого бизнеса, — такую возможность им дает развернувшаяся широкая кампания правительства по поддержке предпринимательской среды в Казахстане. Основным оператором распределения бюджетных средств и средств Нацфонда на развитие малого бизнеса в рамках программы «Дорожная карта бизнеса 2020» в РК является Фонд «Даму». Поддержка бизнес-инициатив предпринимателей осуществляется Фондом через механизм субсидирования ставок кредитов», — сообщает fiprom.kz.

По данным аналитиков fiprom.kz, за период с 2010 по текущий год по субсидированию ставок кредитов для предпринимателей было одобрено 8,3 тыс. проектов на сумму 1,6 трлн тенге. Общий объем субсидий составил более 135 млрд тенге. За январь — сентябрь текущего года уже выплачено субсидий на сумму 21,8 млрд тенге, или 82% от уровня всего 2015 года.

Также стоит отметить, что рост доли малого бизнеса ВВП страны обусловлен перетоком бизнесменов из статуса индивидуальных предпринимателей в малый бизнес. По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК, в 2014 году в Казахстане насчитывалось 1,2 млн индивидуальных предпринимателей и 335,7 тыс. малых юридических лиц, из них 178 тыс. были активны. В 2015 году численность ИП составила 1,1 млн а малых юрлиц — 349,6 тыс. при 212 тыс. активных.

In ranking.kz объясняют это тем, что крупный и средний бизнес, банки и государственные компании охотнее работают с юридическими лицами, нежели с индивидуальными предпринимателями. «Изучение поддержки малого бизнеса — это работа на целую монографию. На самом деле 20% — это очень маленькая величина. В принципе, наш МСБ колеблется в районе 15–20% уже много лет», — считает экономист Жарас Ахметов.

Собеседник «Къ» привел в пример США, где действует Администрация

по делам малого бизнеса (АДМ). Организация занимается тем, что защищает интересы МСБ на правительственном уровне, а также оказывает предпринимателям финансовую и консультативную поддержку.

Экономист Александр Кайгородцев считает, что у малого и среднего бизнеса есть три функции — экономическая, социальная и политическая.

«Экономическая функция заключается в его вкладе в производство ВВП, влиянии на структуру национальной экономики, в формировании конкурентной среды, в росте экономической независимости и платежеспособного спроса населения. Социальная функция — это решение проблем занятости населения, вовлечение в экономическую деятельность наименее защищенных его слоев. И политическая функция — формирование класса собственников, успешно развивающегося представители которого пополняют средний класс, являющийся гарантом политической стабильности в обществе», — заявил эксперт.

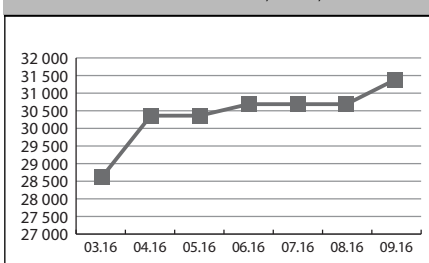
«В силу своей специфики и возможностей малые предприятия ориентируются преимущественно на локальные узкоспециализированные сегменты рынка товаров и услуг, — продолжает Александр Кайгородцев, — они занимают специфические рыночные ниши, так как производят товары, которые из-за высоких накладных расходов быстро изменяющихся потребительских предпочтений могут быть экономически невыгодны для производства на крупных предприятиях. Мобилизуя местные ресурсы, предприятия малого и среднего бизнеса через развитие производства, внутрирегиональной и межрегиональной торговли способствуют оживлению локальной экономики».

Вместе с тем Казахстан пока не догнал стран-лидеров по показателю доли МСБ в ВВП страны. Например, в таких странах, как США и Япония, этот показатель равняется 62 и 63% соответственно. Если рассматривать постсоветские страны, то, например, латвийские малые предприятия производят 51% ВВП, Россия — 21%.

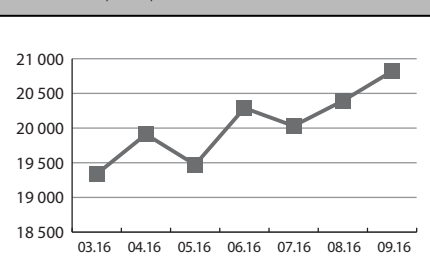


# БАНКИ И ФИНАНСЫ

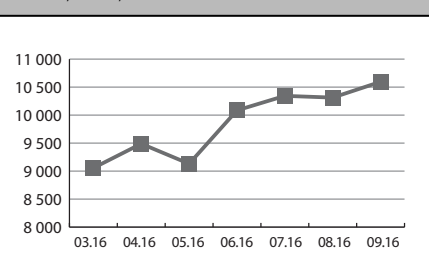
ВАЛОВЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



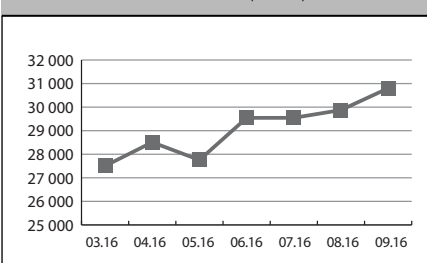
АКТИВЫ В СКВ, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



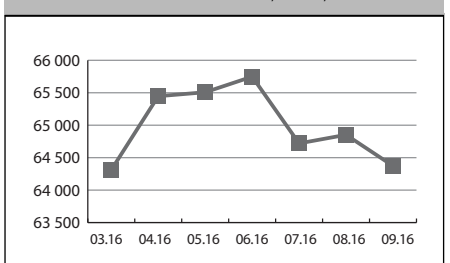
ЗОЛОТО, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



ЧИСТЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



АКТИВЫ НАЦИОНАЛЬНОГО ФОНДА РК, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



## Подготовительный период



До 1 января 2017 года предприниматели должны выбрать вариант декларирования доходов

### Налоги

**Согласно сообщению от управления государственных доходов до 1 января 2017 года предприниматели должны выбрать один из двух вариантов декларирования доходов: упрощенную декларацию либо общеустановленный порядок. Всех, кто этого не сделает, органы госдоходов автоматически переведут на общеустановленный порядок. По мнению юристов, закон создает законодательную основу для внедрения в Казахстане всеобщего декларирования.**

Михаил ЦОЙ

Нововведение связано с Законом «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам декларирования доходов и имущества физических лиц».

С 1 января 2017 года патент вправе применять только лица, не использующие наемный труд. Министерство финансов предложило установить ограниченный перечень видов деятельности, при осуществлении которых не требуется использование дополнительной рабочей силы, — они перечислены в Законе РК № 412-V «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам декларирования доходов и имущества физических лиц», в статье 429. В основном это работы, которые человек осуществляет своими руками: штукатурные, столярные, плотничьи работы; деятельность такси; услуги по уборке жилых помещений, парикмахерские услуги и т. д.

Как сообщает управление государственных доходов, на основании изложенного списка всем предпринимателям, чья деятельность не соответствует одному из видов вышеперечисленной деятельности, необходимо до 1 января 2017 года уведомить управление государственных доходов об изменении режима налогообложения (специальный налоговый режим на основе упрощенной декларации или общеустановленный порядок налогообложения) и установить контрольно-кассовую машину.

Вторая часть закона, по мнению независимого юриста Валерия Фоминых, разработана во исполнение 42-го шага Плана нации по реализации пяти институциональных реформ главы государства и создает законодательную основу для внедрения в Казахстане всеобщего декларирования.

Основная часть закона будет посвящена регламентации процедур составления и представления деклараций физическими лицами. А именно: определены лица, кото-

рые обязаны представлять декларацию. Также установлены формы деклараций, правила их заполнения и сроки представления.

По словам юриста, сама система декларирования предусматривает представление двух видов деклараций.

Первая — так называемая входная декларация, она называется «Декларация об активах и обязательствах».

Декларация об активах и обязательствах предназначена для отражения физическими лицами информации о наличии в Республике Казахстан и за ее пределами:

- 1) имущества, подлежащего государственной или иной регистрации, а также имущества, по которому права и (или) сделки подлежат государственной или иной регистрации;
- 2) доли участия в жилищном строительстве;
- 3) денег на банковских счетах;
- 4) наличных денег;
- 5) задолженности других лиц перед физическим лицом (дебиторской задолженности) и задолженности физического лица перед другими лицами (кредиторской задолженности), за исключением задолженности банкам и организациям, осуществляющим отдельные виды банковских операций, созданным в соответствии с законодательством Республики Казахстан о банках и банковской деятельности в Республике Казахстан.

Декларация об активах и обязательствах подразделяется на следующие виды:

- 1) первоначальная — декларация об активах и обязательствах, представляемая физическим лицом в связи с тем, что установленная обязанность по представлению такой декларации возникла впервые;
- 2) очередная — декларация об активах и обязательствах, представляемая физическим лицом в соответствии с Конституционным законом РК «О выборах в Республике Казахстан», законами РК «О противодействии коррупции», «О банках и банковской деятельности», «О страховой деятельности», «О рынке ценных бумаг» после представления таким физическим лицом первоначальной декларации об активах и обязательствах;
- 3) дополнительная — декларация об активах и обязательствах, представляемая физическим лицом при внесении изменений и (или) дополнений в ранее представленную декларацию об активах и обязательствах, в которой налоговым органом выявлены нарушения по результатам камерального контроля по активам и обязательствам физического лица.

Второй документ, по словам Вале-

рия Фоминых, называется «Декларация о доходах и имуществе».

Декларация о доходах и имуществе предназначена для отражения физическими лицами информации о:

- 1) доходах, подлежащих налогообложению у источника выплаты;
- 2) доходах, подлежащих налогообложению физическим лицом самостоятельно;
- 3) доходах, освобождаемых от налогообложения, в том числе освобождаемых от налогообложения в соответствии с международными договорами;
- 4) доходах из иностранных источников, суммах прибыли или части прибыли компаний, зарегистрированных или расположенных в странах с льготным налогообложением, суммах уплаченного иностранного налога и зачета;
- 5) доходах, полученных из источников за пределами Республики Казахстан, в том числе доходы, полученные в стране с льготным налогообложением, зачет иностранного налога;
- 6) налоговых вычетах;
- 7) приобретении и (или) отчуждении и (или) получении безвозмездно имущества, подлежащего государственной или иной регистрации, а также имущества, по которому права и (или) сделки подлежат государственной или иной регистрации, в том числе за пределами Республики Казахстан;

8) требования по зачету и возврату превышения по индивидуальному подоходному налогу, в том числе в случае применения налогового вычета, определенного статьей 156–10 Налогового кодекса, с указанием согласия физического лица на представление банковскими учреждениями сведений о расходах физического лица на погашение вознаграждения по ипотечным жилищным займам, полученным на приобретение жилья в Республике Казахстан.

Декларация о доходах и имуществе представляется следующим физическим лицом, которое в течение календарного года, представляющего декларацию о доходах и имуществе, являлось:

- 1) резидентом Республики Казахстан в соответствии с положениями Налогового кодекса, который является одним из следующих лиц: совершеннолетним гражданином Республики Казахстан, оралманом, лицом, имеющим вид на жительство.
- Кроме того, дополняет юрист, депутаты парламента Республики Казахстан, судьи, а также физические лица, на которых возложена обязанность по представлению декларации в соответствии с Конституционным законом РК «О выборах в Республике Казахстан», Уголовно-исполнительным кодексом РК и Законом РК «О противодействии коррупции», представляют декларацию о доходах и имуществе, являющемся объектом налогообложения и находящемся как на территории Республики Казахстан, так и за ее пределами.

## Бизнес в кредит

### Займы

**С 2011 года по программе микрокредитования в рамках «Дорожной карты занятости 2020» государство выдало займов на общую сумму 71 млрд тенге. Большая часть займов выдана сельскому хозяйству. Эксперты одобряют подобные инициативы, но отмечают, что еще не все проблемы решены.**

Ербол КАЗИСТАЕВ

На очередном заседании правительства министр здравоохранения и социального развития РК Тамара Дуйсенова рассказала о ходе реализации программы «Дорожная карта занятости 2020». По ее словам, с 2011 года 41,6 тыс. человек получили микрокредиты в рамках программы. При этом заемщики создали дополнительных 38,5 тыс. рабочих мест.

«Из получивших микрокредиты граждане порядка 89% использовали кредиты в сельском хозяйстве, 6% — в сфере услуг, 3% — в сфере переработки продукции, 2% — в прочих отраслях», — заявила Тамара Дуйсенова.

Министр сообщила, что микрокредитование ведется по трем схемам: участникам сельхозкооперативов, в рамках проекта «Занятость на селе» (реализуется совместно с партией «Нур Отан») и по карте предпринимательства выдается кредит до 3 млн тенге.

«На эти цели в текущем году предусмотрено 30,8 млрд тенге. За счет этих средств в текущем году микрокредиты получат 9,1 тыс. человек, которые дополнительно создадут около 12 тыс. рабочих мест в сельской местности», — добавила спикер.

По словам вице-министра здравоохранения и социального развития РК Биржана Нурымбетова, из вышеназванных 30,8 млрд тенге 10 млрд выделены на пилотный проект, инициированный партией «Нур Отан».

«Данный проект реализуется в пяти регионах: в Южно-Казахстанской, Жамбылской, Алматинской, Кызылординской и Актюбинской областях, где были идеи осуществлять бизнес посредством кооперации. То есть чтобы получить микрокредиты кооперировались, акиматы будут помогать и создавать сельхозкооперативы, обеспечивать сбыт, закупку кормов. Именно на эти цели сумма микрокредита была увеличена до 6 млн тенге. То есть в 2016 году предусмотрено на микрокредитование по «Дорожной карте занятости 2020» 30 млрд тенге, из них 10 млрд тенге выдано по 6 млн тенге по данному пилотному проекту», — заявил Биржан Нурымбетов.

Сооснователь Клуба молодых предпринимателей MOST Павел Котышев положительно относится к программным кредитованиям. Он заявил, что крупные сельхозтоваропроизводители всегда имели доступ к заемным средствам, чего нельзя сказать о мелких предпринимателях.

«Оценивать программу микрокредитования нужно не по сумме выданных займов, а по их количе-



С 2011 года выдано микрокредитов на общую сумму 71 млрд тенге

ству. То, что большинство кредитов выдано именно сельхозкооперативам, — это хорошо. Нужно понимать, что у предпринимателей из крупных городов есть доступ к банкам второго уровня. А вот у сельхозтоваропроизводителей из моногородов и районных центров такой опции не было. Если взглянуть на оборотные средства последних, то можно сделать вывод, что их потребности в денежных средствах легко перекрываются микрокредитными организациями. Благо их у нас в стране достаточно количество, причем качественных», — заявил спикер.

Первый вице-министр сельского хозяйства РК Кайрат Айтуганов заявил, что для большей доступности заемных средств для сельхозкооперативов утверждены новые кредитные продукты, также увеличен размер единовременного кредита до 16 млн тенге и срок — до 7 лет.

«Министерством (сельского хозяйства) в рамках вышеизложенных мер начата работа по определению пилотных районов в каждой области, где будут созданы кооперативы, отвечающие требованиям в реальных мерах. В последующем опыт данных кооперативов будет использоваться для тиражирования в других регионах», — заявил Кайрат Айтуганов.

Глава Минздрава Тамара Дуйсенова также сообщила, что в нынешнем году 29,4 млрд тенге были запланированы к погашению. Из них 29,2 млрд тенге уже погашены, что составляет 91% от задолженности.

На сегодняшний день в Казахстане действует более 400 сельхозкооперативов. Как заявил Кайрат Айтуганов, до конца года планируется создать еще 150. Одним из лидеров по количеству подобных объединений является Кызылординская область. Как заявил руководитель областного управления сельского хозяйства Кызылординской области Бахыт Жаханов, с начала года в регионе создано 104 сельхозкооператива.

«К сожалению, не во всех райо-

нах кооперативы развиваются на должном уровне. Причина тому — несвоевременное решение вопросов финансирования. Для решения этой проблемы выданы кредиты кооперативам, базирующимся в подобных регионах», — заявил спикер.

«Сама кооперация направлена на повышение конкурентоспособности мелких сельхозтоваропроизводителей. Если фермер сам может обеспечить сбыт своей продукции, у него есть рынок, то ему, конечно, нет такой большой необходимости кооперироваться. Но, тем не менее, если он хочет расширить рынок своего сбыта, увеличить объем производимой продукции, увеличить эффект от продаж, в том числе за счет объемов снизить себестоимость, повысить цену, то тогда все-таки кооперация очень хороший инструмент для этого», — заявила заместитель председателя правления АО «НУХ «КазАгро» Айгуль Мухаммадиева.

В сентябре премьер-министр РК Бақытжан Сағинтаев отметил, что благодаря конструктивной работе государства и бизнеса уже не поднимаются проблемы административных барьеров и разрешительных процедур. Сейчас на первый план выходят вопросы поддержки отечественных товаропроизводителей, налогового администрирования и доступности финансовых средств.

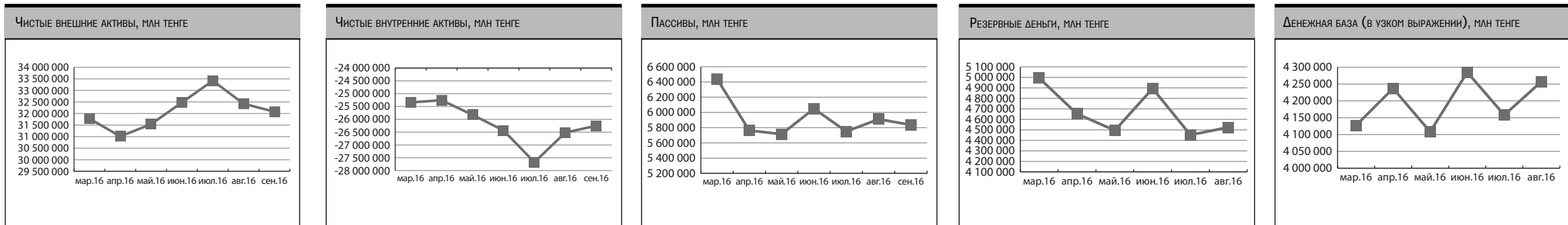
Премьер-министр дал ряд поручений своим заместителям Аскару Мамину и Имангали Тасмагамбетову: «По налогам, по кредитованию есть масса вопросов. Мы встречались с правлением «Атамекен», с банками второго уровня — у всех вопрос по кредитованию, все поддерживают госпрограммы, которые у нас работают, государство дополнительно деньги выделяет, но уже поставлена задача дополнительно пересмотреть программы «Агробизнес-2020» и «Дорожная карта бизнеса 2020».



www.kursiv.kz

Успешные люди в курсе





# Заглядывая в будущее Обновленный Qazkom

Что ждет рынок металлов до конца 2016 года



Китай, США и Индия будут являться основными драйверами на рынке металлов в будущем

## Металлы

**Китай является одним из крупнейших потребителей металлов в мире. На его долю приходится около 54% алюминия, 45% меди, 25,5% золота, 15% серебра. В связи с замедлением китайской экономики эксперты предполагают падение спроса на металлы с соответствующим изменением их котировок. Однако драгоценные металлы все-таки могут подорожать.**

Сергей КИМ

Эксперт ГК Forex Club Ирина Рогова считает, что китайская экономика продолжает сбавлять обороты, так как темпы роста ВВП Китая замедлились в 2016 году, и в целом эксперт ожидает замедления ВВП до 6,5%, а в 2017-м и вовсе до 6,3%.

«Китайская экономика продолжает сбавлять обороты. Похоже, что «азиатский тигр» немного ослабил хватку. Если принять во внимание тот факт, что Поднебесная является одним из крупнейших потребителей металлов (около 54% алюминия, 45% меди, 25,5% золота, 15% серебра), то можно предположить падение спроса на них с соответствующим снижением котировок», — говорит эксперт.

По ее словам, цены промышленных металлов продолжают свое падение, но драгоценные металлы подорожают.

Такого же мнения придерживается региональный директор eToro в России и СНГ Павел Салас.

«Если мы посмотрим на график, то увидим, что медь, как и другие промышленные металлы, сильно страдает во время экономических кризисов и неопределенности. Так, красный металл рос из года в год и перед кризисом в 2008-м стоил \$4,22 за фунт, а уже к концу года его стоимость не превышала \$1,25. После этого падения Китай как основной потребитель меди включился в игру и приступил к закупкам как для производственных, так и для стратегических нужд. Конечно же, снижение темпов роста КНР привело к тому, что котировка меди, лишившись основного драйвера, начала ползти вниз», — сказал он.

Говоря про медь, Павел Салас отмечает, что в данный момент Китай имеет избыточный запас меди, который сильно превышает уровень спроса. Однако рост спроса со стороны азиатского гиганта на цены промышленных металлов сильно влияет курс доллара США. Сильная американская валюта усугубляет и так плачевную фундаментальную ситуацию, считает директор, и если остальные промышленные металлы нащупали дно, то у меди дела все еще идут не очень.

Также, по данным отчета Goldman Sachs по меди, выражено сомнение, что в ближайшее время меди удастся наверстать рост по остальным промышленным металлам, а основным катализатором улучшения ситуации будет нормализация уровней спроса и предложения.

Такая ситуация со спросом и предложением, по мнению эксперта eToro, является причиной финансовых трудностей многих компаний по добыче меди.

В свою очередь Ирина Рогова добавляет, что промышленные металлы, вероятно, не покажут четкой выраженной динамики. С одной стороны, фактором давления будут выступать опасения дальнейшего замедления экономики Китая и снижения спроса. И это не исключено, принимая во внимание тот факт, что экономика Поднебесной может пострадать от повышения ставки ФРС США. Хотя тут все будет зависеть от мер, которые примет правительство Китая. Возможно, что тигр снова стиснет зубы или покажет оскал. Да и в целом состояние спроса и предложения меди пока остается под вопросом. Низкие цены на красный металл привели к тому, что крупнейшие производители сокращают добычу.

«Например, за 7 месяцев 2016 года производство в Чили упало на 5%. На 3,4% в текущем году ожидается снижение выпуска меди и в Японии. И это потенциально способно переломить «медвежью» тенденцию. Но при этом Индия намерена инвестировать в увеличение выпуска меди к 2018 году в 2 раза больше, чем сейчас. Таким образом, медь в IV квартале может оставаться в пределах широкого диапазона. В качестве торговой стратегии стоит рассматривать покупку в районе нижней границы и продажу при приближении к верхней», — комментирует ситуацию аналитик.

По ее словам, фондовые рынки перегреты вследствие мягкой монетарной политики, которую проводят многие центробанки мира, и это может привести к мощному снижению, что вызовет резкий рост спроса на безопасные активы, такие как золото. Напоминаю про ноябрьские выборы в США, эксперт ГК Forex Club отмечает, что и Трамп, и Клинтон критикуют текущую политику ФРС и один из них может обвалить финансовые рынки. При этом золото и серебро должны почувствовать себя уверенно в качестве активов-убежищ, что уже наблюдалось в американской практике в 2000 году.

Говоря про рынок драгоценных металлов, глава отдела стратегий Saxo Bank на товарно-сырьевом рынке Оле Слот Хансен отмечает продолжение стабилизации после распродажи в начале октября.

«Золото торговалось в диапазоне вторую неделю подряд, так как сильное давление продавцов начало спадать. Влияние растущего доллара нейтрализовало положительный эффект от увеличения физического спроса в Китае и Индии и сохраняющегося интереса к накоплению вложений через биржевые индексные продукты. И в последние недели фонды были активными продавцами на рынке драгоценных металлов, так как курс доллара повысился, и цены прошли важные технические уровни. За последнюю пару недель были зафиксированы рекордно высокие темпы закрытия сделок, рассчитанных на повышение цены. С тех пор как 5 июля общая чистая длинная позиция достигла максимума на отметке 287 тыс. лотов, она уменьшилась на

46% и вернулась к минимальному с марта значению», — сказал он.

Причину того, почему драгоценные металлы все же обрели поддержку, несмотря на рост курса доллара, Оле Слот Хансен объясняет ожиданиями в отношении будущей инфляции. Реальные ставки доходности в США приблизились к нулю, так как увеличение ожиданий в отношении инфляции компенсировало недавнее повышение ставок доходности по облигациям.

Касательно физического рынка золота глава Saxo Bank отмечает, что Индия может в октябре установить девятимесячный рекорд по импорту в преддверии приближающегося праздничного сезона, а также Китай, который демонстрирует особенно высокий спрос в сентябре, увеличившийся на 64% по отношению к предыдущему периоду.

«На протяжении последних нескольких недель инвестиционные менеджеры активно продавали золото, повторив ситуацию, которая сложилась в мае, когда в результате продаж со стороны фондов цена золота понизилась на \$100. В процессе такого спада как тогда в мае, так и сейчас был отмечен непрерывный спрос со стороны инвесторов в биржевые индексные продукты. Это означает, что, несмотря на временные препятствия, игроки верят в то, что в долгосрочной перспективе цены на металлы будут повышаться», — говорит Оле Слот Хансен.

«Но опасность пока не миновала золото, учитывая, что курс доллара еще будет повышаться. Однако на прошедшей неделе в ценовой динамике были отмечены первые признаки того, что рынок снова начал реагировать на позитивные новости. В настоящее время рынок зажат в диапазоне между \$1245 и 1275, и для улучшения технической картины понадобится прорыв выше уровня \$1280», — дополнил он.

Аналитик Saxo Bank утверждает, что серебро в последнее время также служит убежищем от рисков наравне с золотом и поэтому падение спроса на нем отразилось не так сильно.

В свою очередь Ирина Рогова приводит данные Silver Institute за 2015 год, где дефицит серебра вырос более чем в 1,5 раза, до 129,8 млн унций от 78,6, и, сравнивая с 2016 годом, отмечает разрыв между спросом и предложением, который продолжил увеличиваться.

«Уровень добычи серебра, по прогнозам, снизится на 2,4% — первое падение за последние 10 лет. И это на фоне стабильного спроса на металл, который обусловлен ожидающимся ростом установленной мощности солнечных фотоэлектрических элементов до конца десятилетия. По данным Управления энергетической информации США, объемы использования солнечной энергии ежегодно увеличиваются на 8,3%. Таким образом, только промышленный спрос на серебро в 2016 году вырастет на 1,6%. Все это делает серебро привлекательным для покупки на относительно низких ценовых уровнях для защиты от возможного инфляционного всплеска. Особенно если на президентских выборах в США победит Трамп», — сказала она.

## Ребрендинг

**20 октября 2016 года международное рейтинговое агентство Standard & Poor's повысило долгосрочный кредитный рейтинг Казкоммерцбанка с уровня «ССС+» до «В-». Прогноз — «негативный». На следующий день банк объявил о начале ребрендинга и сменил название бренда с Kazkom на Qazkom.**

Алексей БЫКОВ

Прежние три варианта написания имени бренда на казахском, русском и английском языках больше не будут использоваться. Теперь название банка есть только в одном, латинско-графическом варианте — Qazkom.

Может показаться, что изменения не столь глобальны — всего одна буква, однако Qazkom меняет концепцию работы с «корпоративного банка» на «банк для МСБ и розницы».

Новый слоган банка теперь звучит: «Умная нация — умный банк». Первый заместитель председателя правления **Абай Искандиров** объясняет новый слоган тем, что банк будет адаптироваться под современные запросы потребителя банковских услуг: от дистанционного обслуживания до бесконтактных платежей.

Рейтинговые агентства обычно подтверждают или пересматривают кредитные рейтинги раз в год. Нынешние же изменения стали исключением. Основными факторами явились рост доли розничных кредитов и кредитов для МСБ, а также уменьшение доли кредитов компаниям строительного сектора и сектора операций с недвижимостью. Это соответствует объявленной 18 мая **Кенесом Ракишев**ым, председателем совета директоров и основным акционером, обновленной стратегии банка.

«За неполные 4 месяца мы выдали 147 млрд тенге займов малому и среднему бизнесу. По состоянию на 18 мая общий портфель МСБ в Казкоме составил чуть меньше 200 млрд тенге. То есть за 4 месяца мы выдали валовый объем, который составлял 70% всего исторического портфеля», — поделился Абай Искандиров. При этом прогноз остается негативным. Он был таким же и в апреле этого года, когда Standard & Poor's понизило рейтинг Казкома с уровня «В-» до «ССС+». «Прогноз сохраняется в связи с давлением со стороны отрицательных трендов в экономике Казахстана и банковского сектора на капитализацию банка, рентабельность и качество активов. Мы считаем, что данные тренды сохранятся в ближайшие 12 месяцев, что потенциально может подорвать усилия по восстановлению прибыльности», — заявляют в агентстве.

За день до того, как S&P пересмотрело показатели Казкоммерцбанка, другое рейтинговое агентство — Fitch — подтвердило долгосрочный рейтинг дефолта эмитента (РДЭ) на уровне «ССС».

«Это основано на крупных проблемных активах банка, в основном на фактической задолженности по кредитам (45% от общего объема активов на конец первого квартала 2016 года) банка БТА, бывшая до



Казкоммерцбанк начал перестраиваться под современные требования рынка

черная компания превратилась в проблемный актив в 2015 году», — объясняют в агентстве.

Рейтинги также учитывают структурную неспособность ККБ к получению прибыли, скромную финансовую подушку и уязвимость ликвидности. Обусловленные системными факторами, умеренные внешние долги и стабильное погашение задолженности остаются положительными факторами.

По мнению Fitch, сильные внутренние политические и деловые связи основных акционеров также вряд ли значительно повлияют на восстановление денежных средств или перспективу внешней поддержки.

«Истинная задача ребрендинга Казкома (как и любой другой процедуры ребрендинга) — улучшение финансового положения банка, получившего в текущем году предефолтные рейтинги по версии Fitch и Standard & Poor's», — считает управляющий директор коммуникационной группы Dentsu Aegis Network Kazakhstan **Виктор Елисеев**.

Решение этой задачи осуществляется через репозиционирование банка и формирование у потребителей банковских услуг имиджа инновационного лидера. Позволит ли это завоевать новых клиентов? Казкоммерцбанк уже начал перестраиваться под современные требования рынка. До мая текущего года Казком позиционировал себя как банк корпоративных клиентов. «На наш взгляд, это немного фрустрировало для большого банка, и мы приняли решение сместиться в сторону малого и среднего бизнеса, а также розницы», — рассказывает Абай Искандиров. В ККБ считают, что модель сервиса, использовавшаяся до 18 мая, больше не может служить системой удовлетворения нужд клиентов.

Тема ребрендинга не является новой для казахстанского банковского сектора, в трудные времена к нему прибегали и другие игроки рынка. Традиционно один из главных инструментов ребрендинга — это обновленные коммуникации. «Если раньше стратегия банка была по схеме «Есть банк — есть клиент. Клиент приходит, а банк стоит на месте», то теперь клиент во главе всего», — рассказывает Абай Искандиров.

«Мы учитывали международные и отечественные кейсы и изучали их перед тем, как приступить к реализации идеи. Новая бизнес-стратегия разрабатывалась с участием международных консультантов, которые нам помогли сформулировать свое позиционирование», — поделился

начальник отдела по работе со СМИ и общественностью **Сергей Чикин**.

Новость о ребрендинге Казкома всколыхнула и вдохновила рынок, что заметно по отклику на событие со стороны представителей СМИ и среди пользователей социальных медиа.

Другие представители банковского сектора Казахстана радушно поддержали новости о смене названия бренда Казкоммерцбанка, обновив и свои логотипы с названиями: Qaspi Bank, Nurbanq, ForteBanq и Halyq. Флешмоб с участием конкурентных банков стал ярким штрихом PR-кампании в поддержку ребрендинга. «Мы провели анализ посредством сервиса мониторинга YouScan и увидели более 2500 упоминаний нового бренда в социальных медиа за последние дни. При этом по тональности отзывов позитивный оттенок в 4 раза превышает негативные публикации», — рассказывает Виктор Елисеев.

Однако для Казкома актуальнее всего решение проблем внутреннего содержания, нежели корректировка внешней формы. Снижение ликвидности капитала и недоверие кредиторов — вот главные вызовы, с которыми предстоит справиться менеджменту банка. И в этом смысле результат зависит не только от эффективности стратегии развития, но и от эффективной стратегии управления.

«По размеру активов мы смогли подняться за 25 лет с 236-го места на 1-е среди банков Казахстана. Собственный капитал составляет \$1,5 млрд вместо \$123 тыс. Наша сеть банкоматов самая крупная и составляет 4 тыс. по всему Казахстану. В отношении последней звучит определенная критика. Это большая сеть, много работы. Проблемы есть, и мы их решаем», — Абай Искандиров.

Обновленный Qazkom позиционируется как уверенный в себе игрок финансового рынка, стремящийся упростить жизнь клиенту с помощью последних технологических решений и возможностей.

Тезис, озвученный **Германом Грефом** пару лет назад, стал реальностью и для казахстанского рынка: главными конкурентами традиционных банков с их филиалами, офисами и банкоматами становятся интернет, мобильные технологии и онлайн-платежи.

«И в этом отношении избранная Казкомом стратегия диджитализации сервиса абсолютно верна и отражает глобальное будущее банковской системы», — считает Виктор Елисеев.

**BRITISH COUNCIL**

**Education UK**  
Innovative. Individual. Inspirational.

**Выставка британского образования Education UK**

**Топовые учебные заведения  
Полезные семинары  
об учебе в Британии**

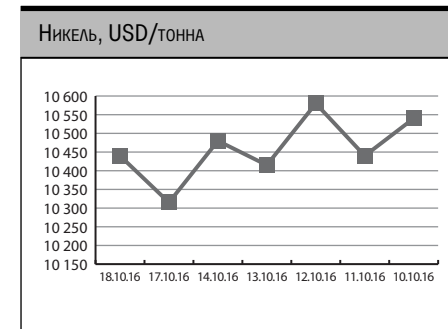
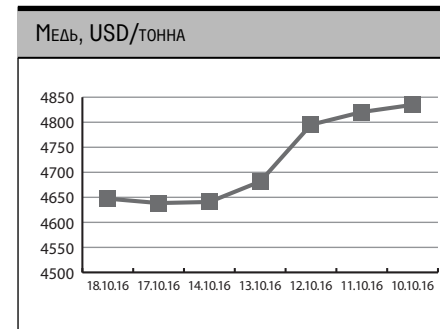
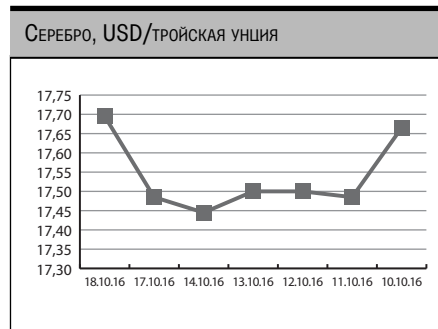
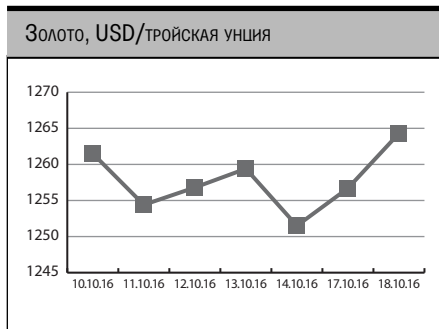
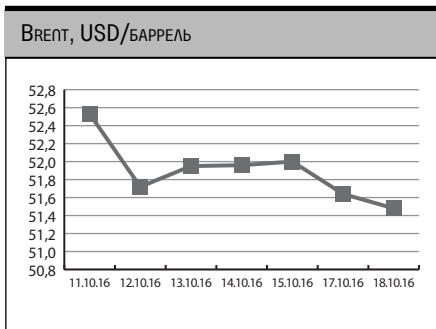
29 октября, Астана  
Rixos President

30 октября, Алматы  
Rixos

www.britishcouncil.kz



## ИНДУСТРИЯ



# Трансфертное ценообразование: В поисках компромисса

## Цены

**Консалтинговые компании отмечают растущее внимание налоговых органов к трансфертному ценообразованию сырьевых компаний в Казахстане, что увеличивает количество фискальных разночтений. Для повышения понятности регулирования в этой сфере Комитет государственных доходов разрабатывает методики расчета, изучает источники информации по сырьевым рынкам и разъясняет применение трансфертного ценообразования для различных товарных позиций.**

Данияр СЕРИКОВ

По данным компании PricewaterhouseCoopers Казахстан, в последнее время в Казахстане между сырьевыми компаниями и налоговыми органами часто возникают споры по трансфертному ценообразованию на сырье. Согласно мировой практике ОЭСР, трансфертная цена — это цена, по которой компания предоставляет или продает товары, нематериальную собственность или услуги ассоциированной стороне.

В целом, трансфертное ценообразование определяется многими экспертами как реализация товаров или услуг взаимозависимыми лицами по внутрифирменным, отличным от рыночных, ценам. С точки зрения налогообложения, в таких схемах существуют риски, что общая прибыль группы юридических лиц будет перераспределяться в пользу экономических субъектов, находящихся в государствах с более низкими налогами или офшорами. Отдельные налоговые специалисты считают, что при трансфертном ценообразовании популярны схемы международного налогового распределения, позволяющие оптимизировать фискальную нагрузку компаний, работающих на мировых рынках.

В казахстанском законодательстве практикуется контроль трансфертного ценообразования практически во всех международных сырьевых сделках, то есть не только со связанными, но и независимыми сторонами. Иногда казахстанские сырьевые компании работают на глобальных рынках с независимыми трейдерами, с которыми договариваются о ценах в зависимости от мировой конъюнктуры. Однако из-за большого транспортного плеча, отсутствия выхода к морю, дополнительных расходов и скидок, определяемых как



КГД изучает международные рынки угля для повышения эффективности его трансфертного ценообразования

«дифференциалов» от цены, такие как, например, расходы на фрахт, страхование, инспекцию, маржа трейдера, банковские и другие расходы, окончательная цена на казахстанское сырье может существенно отличаться от установленных мировых, иногда в пределах 10%. Сырьевикам в диалоге с контролирующими налоговыми органами приходится документально доказывать обоснованность дифференциалов в сопоставимых мировых ценах на сырьевые товары или же путем использования источников рыночной информации, которые признаны официальными согласно законодательству. Для отдельных товарных позиций такими являются расценки, выставляемые западными агентствами Argus, Platt's, Thomson Reuters.

Так как большинство сырьевых компаний Казахстана работают на экспорт, то их ценообразование при вывозе сырья часто вызывает вопросы налоговых органов. Недавно, к примеру, в региональных судебных инстанциях и Верховном суде рассматривалось дело между одной из угольных компаний и Комитетом государственных доходов Казахстана по экспорту угля в Россию в 2009–2012 годы. В нем, по данным экспертов, для подтверждения соответствия цен в экспортных поставках полезных ископаемых в адрес трейдера по рыночным ценам компания применила метод цены последующей реализации и предоставила проверяющим органам исследование рыночного уровня маржи независимых трейдеров, подготовленное с использованием коммерческой базы данных. Налоговые органы согласились с применением метода

цены последующей реализации и использованием коммерческой базы данных для проведения исследований рыночного уровня маржи трейдеров, но не согласились с результатами исследований рыночных данных, представленных компанией. В итоге налоговой проверкой было установлено завышение маржи трейдеров ввиду различий в подходе к проведению исследования налоговых органов и компании, которой было доначислено налогов на сумму более 1 млрд тенге. Примечательно, что рыночные расчеты при трансфертном ценообразовании угольной компании были проведены авторитетной консалтинговой компанией ТОО «КПМГ Такс энд Эдвайзори». Между тем, их коллеги из «Делойт» определили этот судебный бизнескейс в своем информационном обзоре по судебной практике Верховного суда РК за май-сентябрь 2016 года, как «пример занижения стоимости экспортируемого угля».

«В настоящее время КГД МФ РК изучает международные рынки сбыта казахстанского угля для улучшения эффективности контроля при трансфертном ценообразовании», — сообщил заместитель руководителя Специализированного управления КГД МФ РК Канат Доспанов в телефонном разговоре с «Къ».

«В данном направлении сейчас проводится работа, изучаются международные рынки угля, проводится анализ. Цена на уголь зависит от его калорийности, также влияют такие факторы, как объем и долгосрочность контрактов», — сказал он в ходе беседы, комментируя запрос портала по разъяснению позиции КГД МФ РК в сфере трансфертного

ценообразования на казахстанский уголь.

«В Казахстане добываются угли разных марок с различной калорийностью. Это экибастузский уголь, шубаркольский и другие. Не на все угли имеются цены, публикуемые международными ценовыми агентствами. В основном наши угли поставляются в РФ, это сложилось в силу исторических взаимоотношений. Многие российские ТЭЦ в основном потребляют экибастузский уголь, то есть это уголь «Богатырь Комир». Остальные угли частью поставляются в Китай, есть другие страны и так далее. В качестве методики определения цены здесь есть разные подходы. На некоторые угли есть цены, на некоторые нет», — пояснил эксперт налогового органа.

Ранее, по данным информационного агентства, 21 июля на брифинге в Астане Канат Доспанов сообщил, что существуют методики по расчету трансфертного ценообразования по четырем товарам. По словам эксперта, они были разработаны для хлопковолокна, титана губчатого, титана и магния в слитках, природного газа и концентрата природного урана.

«В методике по урану используются официальные источники информации компаний «Ux Consulting LLC» (США) и «TradeTech LLC» (США), которые публикуют цены как спотовые,

так и долгосрочные. По титану губчатому и магнию в слитках используется источник «Металлургический бюллетень» (Россия), а по титановым слиткам — американский сайт www.metalprices.com компании «Metal Prices.Com. Вся информация по источникам и методикам размещена в системе «Юрист-Параграф». Уран и титан имеют четкий ГОСТ», — уточнил налоговый специалист.

По словам Доспанова, отдельные методики по трансфертному ценообразованию для цинка, золота, меди, редкоземельных металлов, железорудного сырья, ферросплавов, свинца и серебра не требуются.

«Цинк, золото, медь, серебро, свинец — это биржевые товары. На них цены публикуются официальными источниками. В частности, MetalBulletin публикует цены Лондонской биржи металлов по меди, цинку, свинцу. По золоту и серебру — это Лондонская биржа драгоценных металлов. Мировые цены учитываются компаниями с разницей в дифференциале и согласно законодательству о трансфертном ценообразовании, применяя метод сопоставимой неконтролируемой цены можно рассчитать рыночную цену. Разработка методики распространяется на те товары, по которым есть какие-то неясности по рынкам, специфике торговли, а также отраслевая специфика. В основном это товар узконаправленный, который не имеет аналогов», — говорит представитель налогового госоргана.

«По железорудному сырью и ферросплавам также публикуются цены в официально признанных источниках информации», — указывает эксперт. — Рыночная цена на эти металлы рассчитывается с учетом специфики целевых рынков и дифференциалов в виде расходов по доставке, а также сопутствующих расходов».

Комментируя вопрос о возможности заключения сырьевыми компаниями отдельного соглашения с КГД МФ РК для предсказуемого расчета трансфертного ценообразования на свою продукцию, Доспанов отметил, что такой вариант разрешен законодательством о трансфертном ценообразовании, и для заключения данного соглашения в целом компаниям стремятся определить метод определения цены и источник информации. «На данный момент у нас существует соглашение по определению цены по нефтепродуктам. По данному соглашению между упол-

номоченным органом и компанией регламентирован метод. Это метод сопоставимой неконтролируемой цены и источники информации, которые регулируют эти цены. В целом соглашения являются индивидуальными и конфиденциальными, это уже прямо в самом правиле прописано. Поэтому каждая компания индивидуально заключает соглашение, это право компании, они могут согласно правилу и закону подать документы, определенный перечень документов есть, и в течение 90 рабочих дней уполномоченный орган рассмотрит эти документы», — указал в телефонном разговоре заместитель руководителя Специализированного управления КГД МФ РК.

Вместе с тем, эксперты PwC рекомендуют сырьевым компаниям, вывозящим свою продукцию за рубеж, проверить расчет цен в сделках по реализации товара на соответствие с текущей правоприменительной практикой для оценки потенциальных налоговых рисков. Также сырьевикам советуют подготовить техническую аргументацию для обоснования ценообразования в международных сделках в случае потенциальных разночтений с налоговыми органами.

Более того, для значительного снижения рисков налоговых доначислений по трансфертному ценообразованию целесообразно инициировать заключения соглашения по трансфертному ценообразованию с КГД, что позволит закрепить подход компании к расчетам рыночных цен в сделках с налоговыми органами, считают в PwC. Как известно, сырьевые компании, начиная с 2009 года, имеют возможность прийти к соглашению по трансфертному ценообразованию (Advance Pricing Agreement) с фискальными органами на три года. В таком случае им придется прозрачно заявить свои схемы продаж и предоставить информацию о своих дифференциалах, входящих в затраты покупателя, для демонстрации формулы образования цены на свои товары.

В целом, по мнению PwC, данная практика должна получить свое развитие в Казахстане в виду востребованности данного инструмента в странах ОЭСР. При этом на сегодняшний день Комитет государственных доходов и бизнес-сообщество взаимодействуют в процессе разработки правил по ценообразованию на экспортируемую сырую нефть, которые будут общими для всех казахстанских экспортеров нефти.

## Дороже бензина

<<< стр. 1

Дерегулирование цены на дизтопливо и повышение его летних акцизов затронули не только фермеров, считают в Ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий (АГМП). По ее информации, предприятия ГМК ежегодно закупает свыше 400 тыс. тонн или 470 млн литров дизельного топлива. Для сравнения: ежемесячно в Казахстане потребляется в среднем 350–400 тыс. тонн. При этом в летний период с апреля по декабрь горнодобывающие предприятия ведут активные работы, связанные с реализацией новых инвестиционных проектов и расширением добычной базы. Для предприятий ГМК, покупающих дизель в розницу для собственного потребления, повышение акциза будет означать удорожание дизтоплива примерно на 7,5 тенге. В итоге дополнительные траты предприятий ГМК превысят 2 млрд тенге в активный сезон «весна-осень», посчитали в бизнес-ассоциации. При этом наибольшие потери понесут угольные предприятия, у которых дизтопливо занимает до 40% затрат.

Смежная отрасль железнодорожных перевозок также может быть дестабилизирована повышением цен на дизтопливо и его акцизов. По данным пресс-секретаря АО «Самрук-Казына Контракт» Самал Наурызовой, согласно плану закупок КТЖ, в этом году железнодорожная группа компаний планировала приобрести дизельное топливо на сумму

217 млрд тенге. «В стоимости услуг локомотивной тяги доля расходов на ДТ составляет 20%. В железнодорожных тарифах локомотивная составляющая занимает приблизительно 50%. Так что рост цен на дизель на 10% может привести к удорожанию транспортных услуг на железной дороге на 1%», — отмечает заместитель исполнительного директора АГМП Максим Кононов.

По мнению эксперта в сфере сбыта нефтепродуктов Сергея Смирнова, повышение летних акцизов на дизтопливо окажет стабилизирующее влияние на его дефицитный рынок в Казахстане. «Полагаю, что акцизы в данном случае стали механизмом стабилизации рынка дизтоплива в условиях его сохраняющегося дефицита: ежегодный импорт дизтоплива из России составляет 400–500 тыс. тонн. Об этом говорит временный характер повышения акциза», — считает специалист.

Между тем, после окончания летнего сезона апрель-октябрь снижения цены на дизтопливо ожидать не стоит. «Положительный эффект от фактического объема, поставленного на рынок в тот или иной период, то в ноябре ставка акциза должна вернуться к прежним значениям. Однако зимнее дизтопливо дороже летнего, и ожидать резкого снижения цен на дизтопливо не стоит. Стоимость зимнего топлива выше за счет имеющихся в нем присадок, снижающих его вязкость и препятствующих замерзанию при низкой температуре. Кустарным способом в летнее дизельное топливо добав-

ляют до 20% керосина ТС-1 или КО, при этом эксплуатационные свойства практически не меняются», — пояснил Смирнов корреспонденту «Къ».

Вместе с тем, разница в цене с российским дизтопливом на сумму около 36 рублей за литр провоцирует контрабандный вывоз дизтоплива из Казахстана. «Поскольку в России товароборот топлива классом ниже Евро-5 запрещен, то наше дизтопливо, имеющее в основном класс Евро-2, вывозится в Россию не столько в бензобаках транзитных машин, сколько цистернами под видом печного топлива, этиленгликоля и так далее. Прекращение перетока казахстанского топлива в соседние государства — Россию, Кыргызстан — возможно с установления равновесной цены. Такие крупные потребители дизтоплива как КТЖ, предприятия ГМК покупают его по более низкой цене, чем оно продается в розницу, поскольку механизм ценообразования у них свой и государством регулировалась лишь розничная цена на АЗС», — утверждает эксперт.

В целом, по данным Смирнова, основными потребителями дизельного топлива в Казахстане остаются железнодорожный транспорт, грузовой автотранспорт, водный транспорт, военная техника, сельскохозяйственная техника и легкой дизельный автотранспорт. «Самыми крупными потребителями дизельного топлива для промышленных объектов считаются горные предприятия, а в период полевых работ — сельское хозяйство», — уточнил аналитик.

Тікелей тұрақты рейстер  
Прямые регулярные рейсы

**ҚЫТАЙҒА ЖАҢА БАҒЫТТАРДЫҢ АШЫЛУЫ**  
(Хайнань аралы)  
**ОТКРЫТИЕ НОВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ В КИТАЙ**  
(остров Хайнань)

**АЛМАТЫ → САНЬЯ**  
ұшу 15 қазаннан сенбі сайын / вылеты с 15 октября по субботам

**АСТАНА → САНЬЯ**  
ұшу 05 желтоқсаннан дүйсенбі сайын / вылеты с 05 декабря по понедельникам

Билеттерді әуекассаларынан және **scat.kz** сайтынан сатып алуға болады

Билеты можно приобрести в авиакассах и на сайте **scat.kz**

Call-center: **8 7252 99-88-80**



# Гибкий бизнес



Основатели бизнеса решили, что пришло время не только менять запчасти, но и начать их производство

## Производство

**Производство полиуретановых запчастей для подвески и ходовой части автомобиля открылось в Алматы на базе мультибрендового автосервиса Vauler. Как объяснил один из его совладельцев Алексей Доля, это решение напрашивалось давно.**

Елена ШТРИТЕР

Сайлентблоки, втулки, муфты, подушки двигателей — все эти, да и многие другие детали автомобиля в заводском варианте имеют в своем составе резину. В последнее время по мере износа их резиновую составляющую меняют на полиуретановые аналоги, потому что они более долговечны, а сам полиуретан стал популярным в сфере автосервиса. Поэтому нет ничего удивительного в том, что именно владельцы автосервиса заинтересовались довольно сложное и высокотехнологичное производство полиуретановых деталей.

На данный момент вложения в производство составляют \$200 тыс. собственных средств (в процессе развития компания, возможно, воспользуется программой кредитования МСБ фонда «Даму»). В эту сумму входят затраты на покупку оборудования и маркетинг. Само оборудование покупалось в Китае, тогда как сырье для производства заказывается исключительно в США («На сегодня, это лучший производитель полиуретана в мире»).

Срок окупаемости проекта при нынешних условиях составит около четырех лет. При этом прибыль в первые 3 года составит около \$40–60 тыс. в год, а в последующие увеличится до \$150–200 тыс.

Первые годы уйдут на знакомство рынка с новым брендом. В качестве основного маркетингового приема увеличения продаж планируется отойти не реклама, а работа с дилерами.

Причем проблем с увеличением объемов производства не возникнет по той простой причине, что, как заметил Алексей, «мы купили не просто оборудование, на котором можно производить запчасти, а оборудование, на котором можно производить оборудование для производства запчастей». Кстати, это тема для размышления над вопросом об увеличении локализации казахстанского автопрома.

Немного отступая от темы собственно производства, отметим, что полиуретан имеет несколько качественных преимуществ перед различными марками резины. В частности, его эластичность — относительное удлинение при разрыве в 2 раза больше, чем у резины; низкая истираемость — условная износостойкость в 3 раза выше, чем у резины; высокая прочность — превышает прочность резины в 2,5 раза. Кроме того износостойкость полиуретана всегда стабильна и не зависит от степени его твердости.

Полиуретан — механически однородное вещество, так как формируется не в результате механического смешивания компонентов (как это происходит в случае с резиной), а в результате химической реакции полимеризации. Формирование деталей также происходит не механическим, а литейным способом. И подходят они на любые автомобили не зависимо от их бренда или страны-производителя.

И здесь возникает вполне закономерный вопрос: если полиуретан настолько лучше, почему автопроизводители до сих пор используют резину? Алексей считает, что дело в стоимости переоборудования заводского конвейера. Кроме того, те же резиновые втулки и подушки амортизаторов или сайлентблоки в условиях мягкого европейского климата и качественного дорожного покрытия служат гораздо дольше, чем в Казахстане. Соответственно, дорогостоящий процесс смены производства просто не имеет смысла.

В Казахстане же резиновым деталям приходится несладко. Во-первых, их «убивают» местные дороги (не секрет, что нагрузки на ходовую часть в наших условиях в разы выше, чем в европейских), а во-вторых — резко

континентальный климат с большим перепадом летних и зимних температур (это делает резину хрупкой).

Так вот, имея за спиной колоссальный опыт по ремонту автомобилей, в частности, по ремонту подвески и ходовой части, Алексей Доля решил, что пришло время не только менять запчасти, но и начать их производство. С учетом казахстанского климата и специфики дорожного покрытия.

На данный момент на казахстанском на рынке уже есть китайские полиуретановые составляющие автомобильной подвески китайского производства. И их стоимость ниже казахстанских примерно на 10%.

«Во-первых, мы используем американское сырье, которое само по себе достаточно дорого, во-вторых, на наши запчасти мы даем гарантию — при любых (!) условиях эксплуатации их в течение одного года бесплатно заменят на любом из сервисов Vauler».

Самым основным конкурентным преимуществом запчастей Vauler, собственно, это своего рода «ноу-хау» Алексея Доля, станет ориентация именно на казахстанский регион. Да об адаптации к местным условиям сейчас говорить модно. Однако в данном случае под каждый казахстанский регион будет подбираться отдельная формула полиуретана в зависимости от климатических условий. На данный момент заканчивается тестирование «алматинской версии» — в течение нескольких последних месяцев на собственные автомобили владельцев и работников автосервиса, а также на автомобили постоянных клиентов устанавливаются собственноручно изготовленные детали, а на основе анализа их эксплуатации вносятся изменения в формулу. На данный момент формула полиуретана для алматинских автомобилей уже готова.

На очереди — остальные города Казахстана. Алексей планирует «двигаться» от окраин к центру. И для каждого региона будет подобрана своя формула полиуретана.

Выход на алматинский рынок запланирован уже в этом году, на казахстанский — в следующем, а на российский в 2018 — компания не планирует ограничиваться исключительно внутренним рынком.

# Индивидуальный подход

## Образование

**Если раньше было стыдно заниматься с репетитором, то сейчас — престижно. И речь не только о подготовке к ЕНТ и ВУЗу, репетиторов сегодня нанимают даже в помощь школьникам для совместной работы над домашним заданием. Неудивительно, что «армия помощников» увеличивается в геометрической прогрессии и взвинчивает цены на свои услуги.**

Олеся БАССАРОВА

Под понятием «частное репетиторство» согласно международной практике подразумевают «преподавание школьных дисциплин в дополнение к основному обучению и оплачиваемое самим учеником. Падение качества отечественного образования привело сегодня к тому, что репетитор в глазах общества становится чуть ли не единственным сеятелем разумного, доброго и вечного.

## Суть в процентах

Исследователи в области образования давно заявляют, что частное репетиторство в Казахстане перешло критический рубеж и говорит о кризисных явлениях в системе образования. Если к услугам частных репетиторов прибегает более 25% населения, есть повод для беспокойства: теневой рынок, неравный доступ к образованию, низкое качество преподавания...

Пару лет назад казахстанский сегмент изучили представители Программы поддержки образования Института «Открытое общество» (Будапешт). В опросах участвовали педагоги и первокурсники.

Оказалось, что каждый второй, поступающий в ВУЗ, прибегал к услугам репетиторов. При этом 68%, пользовавшихся услугами репетиторов, занимались регулярно в течение последнего года обучения в школе, 70% посвящали этому от двух до четырех часов в неделю, занимаясь по одному или двум предметам, 28% занимались по трем и более предметам, 62% абитуриентов, посещавших подготовительные курсы, параллельно занимались еще и с репетитором. По данным этого же исследования, в Казахстане наиболее востребованы репетиторы по математике (67%), на втором месте — история и физика (по 36%), на третьем — казахский язык и литература (18%).

Основная цель занятий с репетиторами — подготовка к вступительным экзаменам; на втором месте — желание лучше понимать предмет; на третьем — восполнение пробелов в знаниях.

Причина возникновения репетиторства в нашей стране с точки зрения казахстанских преподавателей — низкий уровень среднего образования. Так считают 57% респондентов. 37,8% преподавателей считают второй по значимости причиной слабую поддержку государства в сфере высшего образования. Это находит свое отражение в ограниченном количестве мест на бесплатных отделениях вузов, соответственно, увеличении конкурса на них. 21,6% опрошенных в числе незначительных причин возникновения



Стоимость услуг репетиторов в Казахстане начинается от 1 000 и доходит до 5 000 тенге в час

репетиторства отметили желание преподавателей, занимающихся репетиторством, получить дополнительный заработок.

## Расценки за знания

Стоимость услуг репетиторов в Казахстане начинается от 1 000 тенге в час и доходит до 5 000. Все зависит от того, восполняет ли ученик пробелы школьных знаний, либо готовится к поступлению в ВУЗ или к ЕНТ. На запрос «репетитор цены» поисковик в Интернете выдает рекламу на три страницы вперед. И здесь не только частные репетиторы, но и обучающие центры, имеющие большую базу репетиторов. Итак, для дошкольников, которых родители решили отдать в первый класс подготовленными, цена вопроса 1 000 тенге в час. Для школьников — от 1 000 тенге до 2 000 независимо от предмета. То есть, у разных репетиторов разные цены. У одного преподавателя час математики стоит 2 000 тенге, а у другого вполночь меньше. Так же и с языками. Самая высокая стоимость, которую мы нашли, за 45 минут — 3 500 тенге (английский).

Что касается поступления в ВУЗ, то здесь цена варьируется от 2 000 до 5 000 тенге. Все зависит от выбранной абитуриентом специальности, да и профессионализм преподавателя играет здесь не последнюю роль.

Однако есть и такие частные уроки, где цена за час доходит до 7 000 тенге. За такую стоимость желающих обучат математике на английском языке.

В целом, если сравнить стоимость услуг репетиторов с прошлым годом, то цена осталась практически прежней. Рынок репетиторов расширяется с каждым годом, и конкуренция здесь на руку казахстанцам. Однако хорошие педагоги, как и во все времена, ценятся и, так сказать, передаются из рук в руки. Здесь даже встречается очередь из желающих получить знания именно у конкретного репетитора.

«Целью год мы не могли попасть на уроки к Вадиму Валентиновичу. Наконец, нам удалось это по рекомендации, — пишет на одном из форумов мама Антонина Владимировна. — Владик готовился к сдаче ЕНТ. Вадим Валентинович мог объяснить, как решить любое, самое сложное задание просто и быстро. В любое время дня и ночи мой сын мог написать преподавателю, и тот сразу же откликнулся! Когда Владик в школе демонстрировал полученные знания, учителя математики поражались. Он блестяще сдал ЕНТ, а потом поступил на грант в ВУЗ. Он щелкает высшую математику, как семечки».

## Когда зарплата — и смех и грех

Сами же репетиторы не особо охотно идут на контакт. Это и понятно, ведь большинство из них находят, так сказать, «в вени». Однако уже сейчас многие либо сотрудничают с образовательными центрами, либо открывают ИП и действуют в рамках Закона.

«Поймите, намного проще провести час занятий и не перед кем не отчитываться, — говорит Марина, — преподаватель английского языка. — У меня нет проблем с набором детей, хотя час занятий у меня стоит 2 750 тенге. Здесь срывается сарафанное радио, и мне такая реклама больше по душе. А открывает ИП, платит государству я не хочу. Хватит и того, что из моей мизерной официальной зарплаты педагога отчисляется и налог, и пенсионные. И я очень сомневаюсь, что увижу потом свои деньги на пенсию».

«Репетиторы редко повышают цены на свои услуги. Сегодня разброс цен очень большой. Но есть золотая середина. За 2 000 тенге в час вы можете найти любой школьный предмет. Правда, всегда нужно выяснять, какое качество обучения дает тот или иной репетитор, — отмечает педагог с 20-летним стажем по русскому и литературе Анна Курина. — Сейчас очень много молодых людей, да и не очень, которые получили диплом и имеют поверхностные знания, думаю, что так смогут больше заработать. А профессионалов, имеющих фундаментальные знания, — все меньше, к сожалению. И, с одной стороны, я рада, что сегодня больше людей обращается к репетиторам. У людей есть выбор и желание учиться. Но, с другой стороны, мне очень страшно за систему образования в целом».

Некоторые преподаватели, поняв, что на частных уроках, они зарабатывают намного больше, ушли из школ, пополнив ряды так называемых самозанятых.

«Я работаю полдня, 5 дней в неделю и зарабатываю больше 200 тысяч тенге. Я не напрягаюсь, трачу в день на работу 3–4 часа, и ни от кого не завишу, — рассказывает преподаватель физики Валентин Акунин (имя и фамилия изменены по просьбе преподавателя). — При этом у ученика есть желание учиться, и я вижу прогресс его знаний. А для учителя — это самое главное! Поэтому частное репетиторство мне больше по душе, чем когда объясняешь тему классу, где у большинства безразличие в глазах. А увидев зарплату в конце месяца, хочется то ли плакать, то ли смеяться».

# Искусство пить чай

## Экзотика

**Китайская традиционная чайная церемония в Казахстане постепенно занимает свою нишу в сегменте рынка, создавая конкуренцию традиционным методам проведения деловых переговоров, таким, как кофе-брейк. На данный момент тех, кто может «правильно налить чаем», в стране можно пересчитать по пальцам.**

Камила НУРУМБЕТ

Один из первооткрывателей, предприниматель в Алматы **Меир Соляник** в качестве хобби начал увлекаться правильным чаепитием 10 лет назад. В 2013 году вместе со своим партнером он открыл экспериментальный бизнес «чайной церемонии» в стиле полуоткрытого андерграунда. Дело пошло.

Первыми клиентами стали родственники, друзья, знакомые. Многие не воспринимали чаепитие без десерта, как это обычно принято в странах СНГ. Однако отличие чайной китайской традиционной церемонии от той же восточной чайханы — в создании особой атмосферы. Чай подается качественный, отборных сортов, его заваривают по специальной технологии, чтобы сохранить вкус и аромат. Сам процесс приготовления вызывает интерес к другой культуре.

«Главный и частый вопрос, который задают мне казахстанцы во время чайной церемонии: «А где же барсакчи?», — смеется Меир Соляник.



Еда, даже самая легкая, в китайском чаепитии не предусмотрена в принципе

По его словам, китайская традиционная чайная церемония от западного стиля банкетно-фуршетных направлений (кейтеринг, кофе-брейк) отличается восточной культурой, атмосферой, еда, даже самая легкая, в чаепитии не предусмотрена в принципе, акцент направлен на ощущения и дегустацию различных сортов продукта.

В Алматы и Астане национальные компании и частные бизнесмены все чаще прибегают к проведению подобной «делового чаепития». Кстати, с помощью правильно подобранных сортов чая можно как затянуть процесс переговоров, так

и быстро их завершить. Все зависит от пожеланий заказчика. Стоимость чайной церемонии в среднем варьируется от 3 до 20 тысяч тенге и выше с человека.

Изначально, до того как был создан чайный дом «Белый лотос», чаепитие для Меира было личным увлечением, философией и дисциплиной, благодаря которой возникла идея научить людей «правильно» пить чай. В странах СНГ, в частности, в России, существует целая субкультура — «чайные пьяницы» — сообщество людей, отказавшихся от наркотиков, алкоголя и сигарет в пользу полезной при-

вычки сознательно пить чай. Такого течения в Казахстане пока нет.

Иногда Меир получает заказы на проведения чайной церемонии для частных наркологических реабилитационных центров. Как оказалось, действие некоторых сортов чая помогает вытеснить вредные привычки. «Чай высокого сорта не вызывает привыкания, и это научно доказано, скорее всего, люди становятся «чайными пьяницами» из-за самой обстановки и процесса. Что действительно вызывает химическое привыкание — так это кофе», — уверяет чайный предприниматель.

Чайная церемония как бизнес рентабелен, в планах бизнесмена открыть школу обучения и несколько чайных домов в стране. Процесс бизнеса Меира выстроен так, что он сам участвует во всем, начиная с закупки чая, отправляясь три раза в год в Китай, и заканчивая его приготовлением.

Цены на коллекционные чаи приблизительно следующие: сорт «Да хун пао» стоит от 100 до 1200 \$ за 1 кг, «Тигуанинь» — от 100 до 400 \$ за 1 кг, «Пуэр» — от 20 до 1200 \$ за 1 блин, «Молочный улун» — от 35 до 100 \$ за 1 кг.

«Покупка чая непосредственно у китайского производителя в Китае тоже своего рода церемония. Она требует спокойствия и сноровки. При покупке чая нужно подолгу вдыхать его аромат, не торопиться и обязательно смотреть в глаза продавцу, только тогда можно приобрести действительно качественный чай. Это очень важно. «В Казахстане, в частности, в Алматы, когда я провожу церемонии, спросом пользуются разные сорта чая «улун». Работа с китайскими продавцами, с которыми у меня уже давно налажено партнерство, сродни спортивному спаррингу, они вовлекаются в продажу как в игру, кураж и вполне могут дорого продать чай с истекшим сроком годности неизвестному человеку. Как правило, на истекший срок чая добавляются различные усилители вкуса и ароматизаторы и сбывают на рынок. Если смотреть с точки зрения восточной медицины, то чай обладает энергией «ци», которая через год теряется. Если чай стоил 700 долларов за кг, то через год по истечении срока он будет стоить не более 100 долларов за кг.

Чай можно рассматривать с разных аспектов. Как гастрономический продукт. Как культурный аспект, который имеет тысячелетнюю историю. А также как медицинский продукт. Чай может как

навредить, так и оздоровить. Если чай пить холодным или простоявшим более двух часов, то такой напиток считается бесполезным. Если чай заварить правильной температурой, то он регулирует давление, поднимает общий тонус, выводит шлаки и нейтрализует около 72 ядов и токсинов», — говорит предприниматель. На чайной церемонии все выглядит по-восточному спокойно: на заднем фоне расслабляющая музыка, на столе этапы подготовки к чаепитию: сначала надо прочувствовать запах благоговия, который, кстати, также сложно найти, как и качественный чай. А затем проходит сам процесс чаепития с тонкими хитростями: как держать чашку, как пить, посчитать, сколько звуков издаст перевернутая чашка.

Увидев в Казахстане чайную церемонию, иностранные инвесторы удивляются разносторонней предпринимчивости бизнесменов. Например, в самом Китае чайная церемония в чайных клубах — занятие весьма дорогое. В Казахстане чаепитие могут позволить себе компании и люди среднего класса, утверждает предприниматель. Ее востребованность именно в среде бизнеса говорит о необходимости перехода от суеты к спокойствию. То есть, деловые люди интуитивно стремятся к самой атмосфере спокойствия и гармонии.

По данным Алматинской палаты торговли и инвестиций, Казахстан занимает 10-е место в мире по количеству потребления чая. Емкость казахстанского рынка чая составляет около 24,5 млн кг в год. Черный чай по-прежнему занимает более 90% местного рынка. В Казахстане работают свои чайные фабрики с сырьем из Индии, Шри-Ланки, Кении, Китая. Половина рынка, почти 50%, занимают поставщики из Индии.



## КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

# «Джек Ричер 2: никогда не возвращайся» — название с намеком...



## Кино

**Том Круз в очередной раз выходит сражаться за добро и справедливость. Следующую главу о приключениях военного полицейского Джека Ричера из известного в Штатах романа Ли Чайлда снял режиссер Эдвард Цвик.**

Елена ШТРИТЕР

Отставной майор военной полиции Джек Ричер (Том Круз) приезжает в Вашингтон для того, чтобы пригласить на ужин сменившую его на посту Сьюзан Тернер (Коби Смолдерс), — их связывают некоторые рабочие вопросы и флирт по телефону. Однако планы не всегда остаются неизменными (а по законам жанра — так и вовсе никогда), и вместо романтики Джеку приходится устраивать Сьюзан побег из тюрьмы, а в качестве вишенки на торте ему достается пятнадцатилетняя дочь Саманта (Даника Ярош), о существовании которой он даже не подозревал, и обвинение в неуплате алиментов. Как вы понимаете, за все 15 лет.

И в течение всего фильма эта странная компания в бегах будет выяснять отношения, доказывая друг другу все, что возможно. А между делом разбираться с плохими парнями.

Обычно бюджеты сиквелов в паре-тройку раз превышают бюджеты первых картин, но в этот раз бюджет второго фильма остался неизменным — \$60 млн. Зато изменилась концепция. Детектив стал немножко боевиком, немножко триллером и немножко драмой, а вместо героя-одиночки на борьбу со злом выходит команда. Эдакий семейный подряд, где мама (а Сьюзан Тернер неизбежно начинает испытывать к Саманте материнские чувства)

и папа (Джек себя еще папой не очень осознал, но...) — это бодрые спецназовцы, которые в состоянии вести боевые действия против превосходящих сил противника. А дочь Саманта, вспоминая «безотцовное» детство, занимается диверсионной деятельностью (ворует кредитки, документы, успешно сымитируется с места преступления и гениально прячется во всех подходящих и не очень локациях).

Одно из основных достоинств фильма — его можно смотреть без оглядки на первую часть, как вполне самостоятельное кино. Еще одно достоинство — актерский состав. Да, несмотря на то, что Том Круз уже староват для подобных ролей, его обаяние и харизма делают свое,

но при этом до абсолютного психопата он не дотягивает — не хватает безумия в глазах. А для классического злодея... Он замечательно дерется, эффективно пытается, но остается не более чем киллером, которого наняли, чтобы убить главного героя.

Да, в целом триллер получился вполне цельным и динамичным. Без нудных диалогов, досадных провисаний и дыр в сюжете. Но... все это, а также неплохой видеоряд и зрелищные рукопашные схватки не смогло сделать «Джека Ричера 2» чем-то большим, чем обычный среднестатистический голливудский боевик. Предсказуемый и банальный. И даже обаяние Тома Круза не избавляет от ощущения, что офицер



он не просто нравится, он ведет за своим героем. То же можно сказать и о Данике Ярош. Она привносит в фильм легкую непосредственность, наглядно показывая, почему ее так любят в телепроектах.

А вот со злодеем у Эдварда Цвика не задалось. Начнем с того, что основной антагонист Ричера — психопат, творящий свои злобные делишки исключительно из любви к искусству. Вернее, из желания помериться с Ричером... круто-

Ричардс («бывший офицер Ричардс») уже поистерпался и, как и сказано в названии фильма, возвращаться ему уже не стоит.

Впрочем, если учесть, что Тома Круза впереди ждет глобальный проект «Мумия», к Ричеру он однозначно вернется не скоро (если вообще вернется). Что же касается вышедшей второй части, то любителям боевиков, ностальгирующим по девяностым-нулевым, она понравится точно.

# Красота застывших формул

## Выставка

**В Алматы открылась выставка «Мечты и иллюзии Сакена Нарынова-II», в экспозицию которой вошло около 70 работ мастера за последние 10 лет. Это скульптуры, арт-проекты и архитектурные объекты, «карманные» интерактивные головоломки. И в каждом из них живет любовь автора к футуристичным образам и невероятным конструкциям**

Анна ЭМИХ

Сакен Нарынов — архитектор, скульптор и художник. Не так давно наравне с **Норманном Фостером** он вошел в двадцатку лучших архитекторов мира. Его творения современны и актуальны. Их можно назвать застывшей в пространстве математикой. Той самой, формулы которой описывают совершенство гармонии. Ни одна линия в работах художника не случайна. Каждая из них не просто на своем месте, каждая из них просчитана. Именно с помощью точного математического расчета он играет с формой и пространством, с легкостью придавая бесконечности нужную ему форму.

Своего рода визитной карточкой скульптора можно назвать «Модель Галактики Лебедь-А» (1997), зарегистрированную в качестве изобретения. Внимательное многократное скольжение взгляда по поверхности приводит к пониманию сути, — геометрия замкнутой единой полосы создает иллюзию существования двух параллельных линг. Сегодня эта известная авторская работа является символом ведущего технического ВУЗа Казахстана — КазНТУ им. К.И. Сатпаева.



Схожим самозамкнутым топологическим объектом с односторонней поверхностью является бутылка Клейна. Обладая объемом, это тело не обладает критериями «внутри» и «снаружи». Бутылка Клейна, тщательно исследованная Сакеном Нарыновым, находит свое воплощение в виде разнообразных многогранных вариаций. Опытным путем автор преобразует ее в собственную модель Вселенной, получившей название «казахской» бутылки, на изобретение которой был выдан международный патент. Этот объект был реализован во множестве вариаций — в разных масштабах и материалах.

И сегодня зал музея искусств имени Кастеева напоминает... Знаете, этому сложно подобрать название. Выставку скульптур, выставку технических проектов, физический или астрономический вернисаж, мечты о городе будущего... Пожалуй, в какой-то мере все вышперечислено. Потому что каждая из скульптур Сакена Нарынова абсолютно логична. Каждая линия — осознанна и оправдана.

Центром притяжения выставки, ее главной, пожалуй, экспозицией стал «Полет астероида» — летящий

под потолком космический камень со шлейфом, который, по словам автора, олицетворяет космическую энергию: «В каком-то смысле в этой работе я провожу параллель между людьми и космосом. Человек для меня — это индивидуальная неповторимая вселенная. Целый мир, в котором воплощены все законы природы. Не случайно именно этот экспонат центральный на моей выставке, которая посвящена мечтам и иллюзиям людей и моим собственным, ведь они помогают нам жить».

Каждую работу Сакена Нарынова можно рассматривать часами. Значительная их часть выполнена из сетки, которая четко обозначает границы объекта, но в то же время сохраняет его прозрачность. Благодаря этому, у зрителя появляется возможность постичь внутреннее устройство сложных визуальных форм. Прямые и изогнутые поверхности перетекают друг в друга, выворачиваясь наизнанку, обретая сложные формы.

Каждая работа — это непросто бесконечность комнатного масштаба, но и целое философское учение.

# Once Upon a Time...

## Чтиво

**Вы когда-нибудь задумались о том, что происходит с героями сказок после сладеньких слов «и жили они долго и счастливо». Что скрыто под этим самым «долго и счастливо»? К примеру, как жилось недорасколдованному принцу с одним лебединым крылом? Или отрядница появилась ведьма из пряничного домика? Известный американский писатель Майкл Канингем решил рассказать те части истории, которые в «официальных» сказках забыли упомянуть или нарочно обошли молчанием, а заодно и о жизни после happy and.**

Лиана СОЛОВЬЕВА

Один из наиболее ярких и интересных представителей современной литературы Майкл Канингем (кстати, лауреат Пулитцеровской премии 1999 года) к сказкам пришел далеко не сразу. Начинать он с востребованного современными читателями семейного романа («Дом на краю света»), после ушел в постмодернизм, наполнив книги интертекстуальностью («Часы», «Начинается ночь»). В последнем жанре писатель и остался. В сущности, «Дикий лебедь» — это знакомые истории с иного ракурса с большой долей иронии, сарказма и цинизма.

К примеру, мы привыкли, что в паре «мачеха-принцесса» вторая всегда — жертва. Канингем предлагает задуматься, а так ли это: «Тринадцатого ребенка, самого младшего, королева пощадила, потому что это была девочка. Но мачехины надежды вырастить из нее наперсницу и верную спутницу по многочасовому шопингу довольно быстро растаяли. С другой стороны, разве не естественно, когда девочка смотрит бужой и огрызается на мачеху, превратившую ее братьев в птиц? Какое-то время королева еще старалась терпеливо сносить угрюмое молчание падчерицы, покупала ей балльные платья, которые та ни разу не надела, но скоро ей это все надоело. И принцесса зажила в замке на правах бедной родственницы: ей давали кров и стол, терпели, но не любили».

Совершенно иначе в устах Канингема звучат истории ведьмы из пряничного домика, Чудовища и Красавицы, Белоснежки... И дело даже не в том, что зачастую герои оказываются нашими современниками, а в том, что мы с ними знакомы.

Кто еще принц с лебединым крылом, как не потерянный в социуме парень, отличающийся от всех? И не в крыле дело. Может, он просто слушает другую музыку...

«У двенадцатого брата, того, что с лебединым крылом, дела складывались не слишком счастливо. Отцу, дядям с тетками, всяким прочим знатым господам и дамам он служил неприятным напоминанием о том, как запросто они уживались с силами зла и как легко отправили принцессу на костер, не дав доткать спасительные рубашки», — рассказывает автор.

Да, чувство вины порой творит с людьми престранные вещи, заставляя добивать того, перед кем виноват. Канингем легкими штрихами прописывает психологические типажии своих героев. Порой грустных, порой смешных, а порой откровенно пугающих.

И мы каждый день видим их в баре, в офисе, в соседнем доме. Обрюзгших, разочарованных героев собственных сказок. Ведь каждый из них... дцать лет назад женился на принцессе (Елена Прекрасной или Василисе Премудрой, в крайнем случае) и планировал жить «долго и счастливо», а в итоге — работа менеджером среднего звена, ипотека, пылесос в кредит, дети-недочуми и жена-стерва в бигуди и халате. А «Елены Прекрасные» и «Василисы Премудрые» выходили замуж за молодых перспективных принцев, а живут с обрюзгшими невротиками, пьющими пиво по выходным в гараже, копят деньги на новые сапоги и «собрать детей в школу»...

А еще сказки в интерпретации Канингема обходятся без «намеков, добрым молодцам уроков». В них нет морали. Так же как нет однозначного добра и зла. Зато есть четко выверенный сюжет, с грамотно расставленными акцентами, благодаря которым Канингем исполняет свою партию на эмоциях читателя.

Отдельно хотелось бы отметить язык автора. Легкий, емкий, живой и образный. Кстати, в этом не последняя роль принадлежит переводчику **Дмитрию Карельскому**. Также хочется отметить иллюстрации **Юко Смильду**, которые создают потрясающую атмосферу.

# Weekend с «Курсивъ»

## Анонс

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

## Мероприятия в Алматы

### Гала концерт солистов ГАТОБ им. Абая

29 октября, 17:00

В программе концерта прозвучат произведения казахских, русских и европейских композиторов в исполнении **Джамилы Баспаковой** (сопрано), **Гулзат Даурбаевой** (сопрано), **Оксаны Давыденко** (меццо — сопрано), **Нуржана Баженова** (тенор), **Талгата Кузембаева** (баритон), **Олега Татамирова** (баритон).  
Место: ГАТОБ им. Абая, ул. Кабанбай Батыра, 110  
Вход: 600–2500 тенге

### «Вертикальный забег»

29 октября, 17:00

Второй «Вертикальный забег» от «Алматы Марафона» в жилом комплексе «Шахристан». В этом году организаторы решили сделать забег не только спортивным, но и праздничным мероприятием и приурочили

его к Хэллоуину, который отмечается в последний день октября. Кроме того, в отличие от первого «Вертикального забега», в этом участникам не придется делать ряд силовых упражнений перед бегом по ступеням: сразу же после разминки будет дан старт.

Место: ЖК «Шахристан», ул. Науои, 208

Вход: бесплатный

Вход: бесплатный

Вход: бесплатный

Вход: бесплатный

Вход: бесплатный

Вход: бесплатный

Вход: бесплатный

Вход: бесплатный

Вход: бесплатный

Вход: бесплатный

Вход: бесплатный

Вход: бесплатный

Вход: бесплатный

Вход: бесплатный

Вход: бесплатный

Вход: бесплатный

Вход: бесплатный

Вход: бесплатный

Вход: бесплатный

Вход: бесплатный

Вход: бесплатный

Вход: бесплатный

Вход: бесплатный

Вход: бесплатный

Вход: бесплатный

Вход: бесплатный

Вход: бесплатный

Вход: бесплатный

Вход: бесплатный

Вход: бесплатный

## Мероприятия в Астане

### Диана Арбенина и группа Ночные Снайперы

28 октября, 19:00

Альбом «Выживут только влюбленные» не похож на то, что когда-либо делали «Снайперы», однако неизменным осталось его авторское наполнение. Неповторимый стиль: выверенный и, вместе с тем живой, настоящий, наполненный смыслом свободный слог, открытый настолько, насколько может себе позволить быть открытым со своим слушателем артист.

Место: Конгресс-Холл, ул. Бейбитшилик, 1/1

Вход: 5000–18000 тенге

### Гала-балет

29 октября, 18:00

В обширной программе первого отделения можно будет увидеть па-де-де из классических балетов, танцы из национальных опер, миниатюры современных отечественных и зарубежных хореографов, где свое искусство зрителям подарят солисты балета театра «Астана Опера». Во втором отделении будет показано Гран-па из балета «Пахита» Л. Минкуса и Э. Дельдевеза в постановке народной артистки России **Алтынай Асылмуратовой**.

Место: Театр «Астана Опера», ул. Кунаева, 1

Вход: 500–6500 тенге

ЕУРАЗИЯ ЖҮРЕГІНДЕ



СЕНІМ БІЗГЕ  
СЕРІК БОЛДЫ

Сүйіктілерімізбен өткізетін ерекше сәттеріміз сенімді және тиімді саяхаттан басталады.

airastana.com

air astana

