

WWW.KURSIV.KZ

«Курсивъ» №40 (764)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 40 (764), ЧЕТВЕРГ, 11 ОКТЯБРЯ 2018 г.

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:
ПРИВАТИЗИРОВАТЬ
НЕЛЬЗЯ...

02

ИНВЕСТИЦИИ:
ПОД ЗНАКОМ НЕФТИ

04

ИНВЕСТИЦИИ:
ИНФЛЯЦИЯ: В КОМАНДЕ
ТРАМПА ИЛИ
ЗА ПАУЭЛЛА

04



КОМПАНИИ И РЫНКИ:
ЧАСТНОЕ
ПРОСВЕТЛЕНИЕ

07

*** Бриф-новости**

Уголь заведут в «Виртуальный склад»

На протяжении последних двух лет в разных регионах Казахстана в разгар отопительных сезонов вспыхивает ажиотаж, связанный с нехваткой угля и с завышением цен на него со стороны перекупщиков. Укоротить цепочку между недропользователями и покупателями угля местные власти обещают давно, однако на практике до сих пор сделать это не удалось никому.

>> 2

Центральной Азии пока повезло

В понедельник, 8 октября, ООН опубликовала 728-страничный доклад о глобальном изменении климата при повышении температуры на 1,5 градуса. В нем эксперты межправительственной группы подчеркнули необходимость принятия срочных, долговременных и беспрецедентных мер по недопущению дальнейшего повышения температуры.

>> 3

Зачем Казахстану золото?

Наша страна – один из самых активных покупателей золота на мировой арене: с 2011 года объем золотого запаса страны увеличился почти в пять раз. С чем связана активная политика отечественного центрбанка по приобретению драгметалла и кто еще в мире проводит политику массовой скупки золота, выяснял «Къ».

>> 6

Как аукнется, так и откликнется

В разгар уборки урожая картофеля Россия и Казахстан затеяли выяснение фитоотношений. В конце сентября на официальном сайте Россельхознадзора была опубликована информация о возврате на территорию Казахстана трех автомашин с подкарантинной продукцией, в том числе 15 т картофеля, по причине отсутствия в списке производителей, экспортирующих растительную продукцию в РФ. Ответный шаг не заставил себя ждать.

>> 7

Цель KASE – крупные спекулянты

Хотя Казахстанская фондовая биржа создана почти 25 лет назад, она все еще относится к высокорисковому и нестабильному пограничному рынку – Frontier Markets. Но недавно глава KASE Алина Алдамбергэн заявила об амбициозной задаче получить статус развивающегося фондового рынка. Каковы шансы отечественной торговой площадки на успех, выяснял «Къ».

>> 8

Карачаганакское соглашение: победа или выкручивание рук инвесторам?

Министерство энергетики Казахстана распространило информацию о достижении договоренности с акционерами проекта «Карачаганак» после трехлетних переговоров: в результате совокупная денежная ценность урегулирования составит для Казахстана свыше \$1,7 млрд. Политолог Досым Сатпаев, размышляя в разговоре с «Къ» об этом соглашении, отталкивался от темы распространения «ресурсного национализма» в мире.

>> 10

Как Ташкент деньги у Астаны уводит

Иностранные инвестиции в реальный сектор экономики проходят мимо Казахстана

Только за последние две недели Республика Узбекистан подписала с ведущими компаниями и фондами из разных стран договоры на несколько миллиардов долларов. В большинстве случаев соглашения касаются развития реального сектора узбекской экономики. Все эти деньги могли прийти и в Казахстан. Подробности приводит «Къ».

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Беседуя как с казахстанскими экономистами, так и с некоторыми отечественными политическими и общественными деятелями, все чаще можно услышать их опасения по поводу будущей роли Республики Казахстан в Центрально-Азиатском регионе. Есть мнение, что, если в течение ближайших десяти лет Казахстан не сделает решительных шагов в области реформирования своей экономики, он уступит свои лидерские позиции в Центральной Азии соседнему Узбекистану, который перетянет на себя основной поток инвестиций из-за рубежа. И если еще два года назад подобная точка зрения считалась чуть ли утопической – мол, Казахстан в своем экономическом развитии значительно опередил Республику Узбекистан, то ныне подобного оптимизма становится все меньше.

Казахстан пока впереди

Безусловно, пока Узбекистан в целом выглядит не столь презентабельно, как Казахстан. Особенно это бросается в глаза при сравнении Ташкента или Самарканды с Астаной или Алматы. В частности, для главных городов Узбекистана харак-



терно достаточно низкое качество дорожного полотна. Это касается даже основных городских автомагистралей, не говоря уже о разбитых улицах на окраинах. Достаточно плохо развит общественный транспорт, который ходит крайне нерегулярно и зачастую находится в очень плохом техническом состоянии. Исключение составляет разве что ташкентский метрополитен с его действующими тремя ветками и

строящейся четвертой кольцевой линией. Повсеместно, в том числе и в центральной части городов, наблюдается обветшалое жилье, которое, кажется, не ремонтировалось с 70-80-х годов прошлого века. Нередко, особенно на местных базарах и в расположенных вдали от центра жилых массивах, можно встретить достаточно много очень плохо одетых людей из сельской местности, одежда которых служи-

ла трем, а то и четырем хозяевам. При этом, по словам этих людей, их ежемесячный заработок в качестве дворников, подсобных рабочих или продавцов в зависимости от места работы составляет от 170 тыс. до 220 тыс. сумов, что эквивалентно 7700 – 10 000 тенге.

Они рассказали, что поездки на заработки в Россию или Казахстан среди них уже совсем не популярны. Более того, никто из их

знакомых не желает искать счастья там, где «к гражданам Узбекистана относятся с пренебрежением». Сегодня у еще вчерашних дехкан есть уверенность, что найти постоянную работу с достойной оплатой труда можно только в больших городах Узбекистана или непосредственно прилегающих к ним населенных пунктах.

2 >>

Налоговый маневр по-казахстански

Власти готовы снять с новых проектов нефтянки статус дойной коровы

В Казахстане вводится новый механизм налогообложения нефтедобывающих компаний, при котором недропользователи будут рассчитываться с государством только по факту реализации добытой нефти, при этом ставка налогообложения в период мировой цены на нефть в \$50 за баррель и ниже будет равняться нулю.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

В настоящее время, по словам руководителя специализированного управления Комитета государственных доходов Министерства финансов РК Шавката Кудобаева, рассчитываться с государством по новой схеме уже изъявили желание пять компаний, сейчас их проверяют на соответствие условиям альтернативного налогообложения. Альтернативный налог на недропользование будет применяться пока только в отношении добычи нефти, причем выборочно – тех, кто ведет разведку с перспективами дальнейшей добычи на море либо на сверхглубоких (4,5 км и глубже) месторождениях на суше. Почему было введено такое ограничение, в принципе, понятно: специалисты давно утверждали, что время легких (то есть наземных и лежащих близко к поверхности) нефтяных месторождений в Казахстане закончилось. Все углеводородное сырье, которое лежало на поверхности и близко к поверхности, в республике было открыто еще в советское время, и сейчас ресурсы таких месторождений подходят к концу.

В результате темпы роста нефтедобычи в стране могут замедлиться, а в перспективе – и вовсе смениться падением. Очевидно, что стране необходи-



мо заманивать инвесторов на поиски «трудных» месторождений на шельфе Каспия и на большой глубине новыми условиями, которые будут выгодно отличаться от действующего режима налогообложения. Напомним, что в настоящее время нефтяники исполняют свои налоговые обязательства посредством четырех платежей: налога на добычу полезных ископаемых, платежа по возмещению исторических затрат, налога на сверхприбыль и рентного налога на экспорт нефти. Теперь им предоставлена возможность в качестве альтернативы выбрать один платеж, который будет охватывать все четыре налога, но с существенными плюсами.

Стране необходимо заманивать инвесторов на поиски «трудных» месторождений на шельфе Каспия и на большой глубине новыми условиями, которые будут выгодно отличаться от действующего режима налогообложения.

Коллаж: shutterstock.com/Trevor Keen

«Что-то примерно схожее было в Российской Федерации, в рамках того налогового маневра, который они проводили буквально недавно, – комментирует Шавкат Кудобаев. – Но мы изучали их опыт, разговаривали с нашими коллегами из России: наш режим более привлекателен с точки зрения того, что, во-первых, объект обложения новым налогом примерно идентичен, аналогичен объекту обложения корпоративного подоходного налога, то есть весь налог будет уплачиваться с того дохода, который будет получен при реализации нефти», – подчеркивает он.

Напомним, что сейчас основным налогом для нефтяников является

3 >>

Центральной Азии пока повезло



Эксперты утверждают, что Центральную Азию глобальное изменение климата коснется в меньшей степени
Фото: shutterstock.com/SCOTTCHAN

В понедельник, 8 октября, ООН опубликовала 728-страничный доклад о глобальном изменении климата при повышении температуры на 1,5 градуса. В нем эксперты межправительственной группы подчеркнули необходимость принятия срочных, долгосрочных и беспрецедентных мер по недопущению дальнейшего повышения температуры.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

В конце минувшей недели научно-популярный телеканал National Geographic в свой прайм-тайм показал документальный фильм о ситуации с изменением климата в странах Африки, Ближнего и Среднего Востока. Авторы этой документальной ленты, наверное, впервые поставили под сомнение расхожую у политиков Запада точку зрения, что массовая миграция населения из африканских и азиатских государств в Европу имеет исключительно политическую мотивацию, будь то военные действия, нарушения прав человека или отсутствие демократии. Напротив, отмечается, что беспрецедентный по своим масштабам исход людей с насыщенных веками мест связан с экономической деятельностью развитых стран «золотого миллиарда», заводы и фабрики которых выбрасывают в атмосферу планеты огромное количество загрязняющих веществ. Этот факт, отмечается в документальном фильме, отражается на возможностях жителей Африки и Азии обрабатывать землю и получать прежние урожаи различных культур, одновременно заставляя людей отправляться за тысячи километров в поисках лучшей доли. И если верить авторам фильма, результатом изменения климата на Земле может стать очередное «Великое переселение народов».

Случайности не случайны?

Возможно это и случайно, но несколько скандальный эфир телеканала National Geographic совпал с проходящим в те же дни в южнокорейском Инчхоне 48-й сессии

межправительственной группы экспертов по изменению климата, во время которой был представлен 728-страничный специальный доклад «О глобальном потеплении на 1,5°C», который в понедельник, 8 октября, был опубликован на официальном сайте ООН.

Следует отметить, что даже беглое знакомство с этим документом заставляет несколько содрогнуться. Ведь, по уверениям экспертной группы, в которую вошли известные ученые из Великобритании, Франции, Германии, Ирландии, Мексики, Китая, Японии, Австралии, США, Филиппин, Судана и других стран, если не предпринять «срочные, долгосрочные и беспрецедентные меры», уже к 2030 году человечество столкнется с разрушительными последствиями изменения климата. В частности, в докладе подчеркивается, что наблюдаемые в настоящий момент экстремальные погодные явления — повышение уровня Мирового океана и таяние арктических льдов — являются результатом повышения глобальной температуры лишь на 1°C. Основная проблема же заключается в том, что в ряде регионов Земли фиксируется повышение даже не на 1,5°C, а на все 3°C, что неизбежно приведет к многочисленным ураганам, лесным пожарам, засухам и, вследствие неурожая, к голоду среди населения.

Проблемные территории

Кстати, из доклада межправительственной группы экспертов следует, что в случае неприятия экстренных мер изменение климата на планете затронет интересы не менее 420 млн человек. Еще 5 млн попадут в зоны максимального риска и, вероятнее всего, будут вынуждены покинуть свои дома, пополнив ряды уже немаленькой армии мигрантов. К таким особо опасным секторам планеты ученые относят практически всю Африку, за исключением ее западной и экваториальной части. Ближний Восток, Южную Азию, где выделяют территории юга Афганистана, Индии и Пакистана, а также малые острова Карибского бассейна. Последние, по прогнозам экспертов межправительственной группы, из-за участвовавших ураганов 4-5 категории, вероятнее всего, потеряют свою туристическую привлекательность.

Не самые благоприятные прогнозы дают ученые странам Центральной и Южной Европы, Средиземноморья, Западной Африки, Восточной, Западной и Юго-Восточной Азии. Ожидается, что указанные территории в период до 2030 года будут подвержены продолжительным засухам, вероятностью которых очень велика. Особенно много проблем может возникнуть в Южном Китае, где прогнозируется снижение среднегодового стока воды в притоке Хуанхэ реке Лохэ на 21–22% при одновременном увеличении до 3% стока реки Бейцзян, что нанесет серьезный ущерб как сельскохозяйственным угодьям, так и расположенным вдоль их течений городам.

Где будет жить хорошо

Интересно, что упоминается в докладе межправительственной группы экспертов и Центральная Азия. В частности, отмечается, что в будущем в отдельных дни лета жители стран этого региона могут столкнуться с аномальной жарой. Вместе с тем Центральную Азию, наряду с Западной и Северной Европой, Канадой и Новой Зеландией, ученые относят к числу наиболее благоприятных территорий с климатической точки зрения, куда могут устремиться жители из проблемных зон планеты. Там же подчеркивается, что вышеуказанные регионы, вероятнее всего, останутся климатически надежными для развития зимних видов спорта и проведения будущих Олимпийских и Паралимпийских зимних игр.

В этой связи возникает вопрос: а готовы ли власти стран Центральной Азии к возможному наплыву климатических мигрантов? Ведь 2030 год далеко не за горами, тогда как неблагоприятные регионы, такие, например, как юг Афганистана, Пакистан и Индия, население которых уже испытывает массу проблем из-за изменения климата, в условиях глобализации в буквальном смысле в двух шагах. А о том, что прогнозы ученых из межправительственной группы экспертов вполне вероятны, говорит тот факт, что промышленно развитые США и Австралия уже отказались соблюдать Парижское соглашение по климату от 2015 года, назвав его, как это сделал 8 октября премьер-министр Австралии Скотт Моррисон, «полной ерундой».

Налоговый маневр по-казахстански

<< 1

Максимальный потолок альтернативного налога будет равен 30% от стоимости проданной добытой в Казахстане нефти, причем, как подчеркивают фискалы, государству будет все равно, продана эта нефть на внутренний или на внешний рынки. Сейчас недропользователей в добровольно-принудительном порядке заставляют продавать часть добываемой нефти внутри страны, дабы загрузить казахстанские НПЗ. Введение альтернативного налога эту «добровольную» повинность не отменит, но зато недропользователь, продающий нефть внутри Казахстана по меньшей, чем за рубеж, цене будет платить и меньший налог с того объема, который его вынудили реализовать внутри страны.

«Альтернативный налог будет напрямую зависеть от финансового результата и соответственно будет выплачиваться с того дохода, который был реально получен, — подчеркивает глава спецуправления КГД. — Более того, на период разведки никакие налоги не уплачиваются вообще — я имею в виду специальные платежи, — уточняется, что налоговладельцы тут только вкладывают, соответственно никаких налоговых обязательств не возникает — все они начинают возникать с момента начала добычи и реализации добытой нефти», — добавляет он.

Этим альтернативный налог отличается от налогового маневра, который начал осуществляться в

России с 2015 года: там основной целью новшества был перенос налоговой нагрузки с экспортных пошлин, снижать которые требовали реалии Евразийского экономического союза (в Казахстане и в Беларуси они были на порядок меньше, чем в России), на стоимость реализации нефти внутри страны для восстановления бюджетных потерь. В Казахстане вопрос стоит немного по-другому: альтернативой пытаются заманить инвесторов на обнаружение и разработку трудно извлекаемых углеводородов. В этой связи, признает представитель КГД, изменилась и политика властей, которые в своем новом фискальном талмуде — Налоговом кодексе, принятом в этом году, перестали рассматривать нефтедобывающие компании в качестве «дойных коров».

«Если вспомнить историю, то в 2008 году, когда мы принимали предыдущий Налоговый кодекс, акцент как раз делался на увеличении налоговой нагрузки на нефтедобывающий сектор: все прекрасно помнят, что это был пик мировых цен — свыше \$100 за баррель, и соответственно нагрузка рассчитывалась максимальная, — говорит Кудабаяв. — Сейчас мы оказались в такой ситуации, когда мировая цена упала ниже себестоимости добычи нефти у отдельных недропользователей в Казахстане. И некоторые недропользователи закрывали налоговые периоды с большим убытком. Поэтому, чтобы своевременно реагировать

на сильную волатильность цен на нефть — этой осенью свыше \$80 за баррель, завтра опять же может спуститься на уровень \$50–60, — чтобы приблизительные подготовленные меры для поддержки недропользователей в этой сфере, мы и внедрили этот режим», — добавляет он.

Насколько налоговая альтернатива будет востребована нефтяниками, пока говорить рано — по утверждению КГД, на сегодня уже имеются заявления от пяти компаний, которые изъявили желание применять этот вид режима. Месторождения, по которым работают все эти недропользователи, сейчас находятся на этапе разведки, все пять их заявлений перепроверяются на соответствие параметрам по осуществлению разведки на морских либо на сверхглубоких месторождениях.

«После того как мы согласуем все эти заявления с отраслевым государственным органом, недропользователи уже в полной мере смогут использовать данный вид налогообложения, — заверяет Кудабаяв. — Тут стоит оговориться, что одним из условий применения этого режима является то, что он выбирается в начале проекта и не меняется на протяжении всей реализации проекта, то есть если недропользователь выбрал этот вид режима, он будет его использовать на протяжении всей жизни проекта. Это сделано для облегчения налогового администрирования таких недропользователей», — заключает он.

Альфа-Банк: фиксация курса валют и международный факторинг

Уже несколько лет финансовый сектор Казахстана терпит изменения. Только с 2016 года лицензии на ведение деятельности лишились ряд казахстанских банков. Слияния и уход с рынка, казалось бы, стабильных игроков заставили понервничать многих клиентов, в числе которых оказались и представители крупного бизнеса. По данным Комитета по статистике, на 1 сентября текущего года в Казахстане 2392 крупных предприятия. И для них найти спокойную финансовую гавань — дело стратегически важное.

Надежный банк для корпоративного бизнеса

Большой бизнес — большие сделки, крупные партнеры и зачастую работа 24/7. Об этом в Альфа-Банке знают не понаслышке, ведь с корпоративным бизнесом здесь работают уже много лет. Сегодня в банке сфокусировались на предоставлении не только удобных и выгодных продуктов и услуг, но и на технологичности, которая в разы ускоряет проведение финансовых операций и при этом гарантирует их надежность.

Альфа-Банк Казахстан входит в частную Международную холдинговую компанию AVH Holdings S.A со штаб-квартирой в Люксембурге. Помимо нашей республики банк представлен в России, Беларуси, Украине и Нидерландах. А с 2016 года миноритарным акционером холдинга стала итальянская банковская группа UniCredit Group, присутствующая в 17 странах мира.

каждой компании и находит индивидуальные решения в зависимости от конкретных бизнес-целей. Особенно удобным банк является для предприятий, ведущих внешнеэкономическую деятельность. Ведь в числе услуг — фиксация форвардного курса

— превратить дебиторскую задолженность в деньги; — закедировать капитал при импорте товара из-за рубежа; — получить необходимую бизнес-отсрочку платежа от поставщиков. В 2014 году оборот по факто-



Андрей Елхов, управляющий директор блока «Корпоративный бизнес» АО ДБ «Альфа-Банк»

тенге к другим валютам на определенный срок.

«Благодаря форвардным сделкам можно покупать и продавать валюту в будущем, не переживая за возможные валютные колебания. Это открывает большие возможности для клиентов банка и позволяет не переживать за непредвиденные скачки курса. В рамках договора каждая из

рингу в Казахстане составил 21 млрд тенге и с тех пор стабильно растет на 30% ежегодно. Ожидается, что к концу 2018 года этот показатель достигнет 42 млрд тенге. Альфа-Банк является лидером на рынке факторинга Казахстана и проводит большую часть сделок.

«Крупные компании, имея собственный прочный запас ликвидности, пользуются факторингом в целях хеджирования валютных рисков. При этом мультинациональные компании, которые активно ведут бизнес на территории Казахстана, в силу своих размеров и неповоротливости не всегда могут правильно оценить своих контрагентов. Банк в данном случае очень часто выступает в роли эксперта и посредника, что высоко ценят наши клиенты. Также факторинг интересен компаниям, занимающимся закупом за пределами Казахстана. Не многие поставщики готовы в текущих реалиях предоставлять отсрочку платежа. Тут Альфа-Банк может предложить международный факторинг, где банк-партнер финансирует сделку, а наш банк принимает на себя риск неоплаты поставщика», — рассказал Антон Манин, директор по развитию факторинга блока «Корпоративный бизнес» АО ДБ «Альфа-Банк».

По его словам, международный факторинг может быть интересен как компаниям-поставщикам, базирующимся в странах ближнего и дальнего зарубежья, так и казахстанским покупателям, желающим получить товар сейчас, а заплатить за него позже.



Евгений Тё, директор по развитию бизнеса блока «Корпоративный бизнес» АО ДБ «Альфа-Банк»

Казахстанский Альфа-Банк работает с 1994 года и за это время неоднократно получал высокие оценки от авторитетных международных организаций, что подтверждает стабильность и надежность финансового института. В 2018 году Международное рейтинговое агентство Fitch Ratings подтвердило банку ранее присвоенный рейтинг на уровне ВВ-с прогнозом «Стабильный». Рейтинг Standard&Poor's также на уровне ВВ-/В со стабильным прогнозом.

«Мы активно перенимаем лучший опыт от наших зарубежных коллег, предлагая казахстанским компаниям уже проверенные на мировых рынках продукты, услуги и бизнес-решения. Нет, мы не копируем — мы генерируем свои идеи и совмещаем их с той экспертизой, которая уже накоплена в рамках международной группы. К примеру, сейчас специально для клиентов «Альфы» мы внедряем инновационную технологию SWIFT GPI (global payments innovation. — «Къ»). С ее помощью можно будет отследить весь путь международного платежа и взимать комиссии на каждом этапе через приложение gpiTracker. Такого на отечественном рынке еще не было. И это только одна из наших новинок», — рассказывает Андрей Елхов, управляющий директор блока «Корпоративный бизнес» АО ДБ «Альфа-Банк».

Сегодня финансовый институт занимает лидирующие позиции на рынке Казахстана по предоставлению услуг и продуктов для крупного бизнеса. Альфа-Банк совместно с АО ЭСК «KazakhExport» активно поддерживает казахстанских экспортеров — производителей готовой продукции. Всего за 1,5 года сотрудничества были профинансированы экспортные контракты клиентов на общую сумму \$25 млн.

При этом банк постоянно совершенствуется и дополняет свой арсенал продуктов и услуг.

Форвардные курсы валют, хеджирование и индивидуальный подход

Альфа-Банк сфокусировался на персональном обслуживании

сторон обязуется продать либо купить иностранную валюту по фиксированному курсу в определенную дату. Пара валют, сумма, курс и дата расчетов фиксируются в день заключения форвардной сделки, срок по которой может



Антон Манин, директор по развитию факторинга блока «Корпоративный бизнес» АО ДБ «Альфа-Банк»

составлять от семи дней до одного года», — рассказал Евгений Тё, директор по развитию бизнеса блока «Корпоративный бизнес».

По его словам, форвардные сделки — наиболее доступный и простой способ управления валютными рисками. В этой сфере Альфа-Банк является одним из лидеров рынка.

Факторинг в Казахстане и за его пределами

Факторинг — очень гибкий и универсальный финансовый инструмент, который применим к любой отрасли и сфере экономики. Он позволяет:

Факторинг в Казахстане только раскрывает свой потенциал, так как многие бизнесмены еще не оценили все преимущества продукта. Получить бесплатную консультацию менеджера по любой из услуг можно по телефонам: +7 727 333 18 93; WhatsApp: +7 777 078 59 51, +7 771 775 48 18 или по почте cs@alfabank.kz. Оператор проконсультирует по любым банковским вопросам. Кроме того, заявку на получение любого из продуктов для корпоративного бизнеса можно оставить онлайн на официальном сайте Альфа-Банка: www.alfabank.kz.

Население не может, застройщики не хотят

В июле 2018 года в Казахстане начала работать льготная государственная программа «7-20-25». Для ее реализации Национальный банк создал ипотечную организацию «Баспана». «7-20-25» обрела большую популярность у населения, одновременно с этим вызывая скепсис у критиков. Чтобы оценить перспективу программы глазами самого оператора, «КЪ» побеседовал с главой «Баспаны» Кайратом Алтынбековым.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

– Начнем беседу с критики. Почему государство создало новую компанию, а не направило деньги в Жилстройсбербанк или Казахстанскую ипотечную компанию?

– Я больше 20 лет работаю на розничном ипотечном рынке. Понятно, всегда есть вопросы к любой государственной программе, но критика ограничивается скепсисом, как все плохо. Если бы были замечены реальные ошибки или недоработки, мы бы только обрадовались – это шанс изменить, сделать проект более удобным для людей и финансистов.

Итак, давайте сразу расставим все по местам. Первое – почему государство создало новую компанию и не провело проект через существующие КИК и Жилстройсбербанк? Мировой опыт свидетельствует, что в большинстве стран, где жилищные займы нашли или находят массовое распространение, используются ипотечные модели Германии или США. Первая модель – это наш Жилстройсбербанк. Суть немецкой модели – аккумулятивное денежное долгосрочное ресурсное для ипотечного кредитования. Строительно-сберегательные кассы имеют возможность выдавать кредиты по ставкам ниже рыночных, поскольку сами привлекают средства по ставкам ниже рыночных. Дело в том, что вкладчиками и заемщиками строительно-сберегательных касс являются одни и те же люди – члены кассы. Низкая доходность депозита – своего рода плата за право получить ипотечный кредит по низкой ставке. Это хорошая система. Когда разразилась кризис, многие банки отказались от ипотеки, и только Жилстройсбербанк работал без перебоев, выдавал ссуды под очень низкие проценты.

КИК создавалась по образцу американских Fannie Mae и Freddie Mac. КИК с 2000 года занималась рефинансированием жилищных займов. После того как компания начала работать, ставки на ипотечные ссуды упали на 7–12%. КИК прекрасно работала до кризиса 2008 года. После обрушения жилищного рынка государство приняло решение репродуцировать КИК в компанию, которая предоставляет арендное жилье. Так как структура занимается и строительной, и арендной частью, на текущий момент у нее на балансе есть определенное количество недвижимости, которое представляло дополнительный риск для инвесторов в случае выпуска облигаций. Казахстанская ипотечная компания активно развивается в своем направлении, поэтому и было принято решение не смешивать ипотечные займы, выпуск ценных бумаг со строительством и арендой.

Государство с начала 2000 годов разными способами решает жилищный вопрос и строго придерживается своей линии, так что создание новой компании – это результат взвешенной и просчитанной работы.

– Банкиры критиковали Нацбанк за то, что государство не открыло у них депозиты для выдачи ипотечных займов населению. Ведь в 2008 году именно так поступило правительство, и проект был успешно реализован – тысячи казахстанцев тогда смогли существенно снизить ставки по ипотечным кредитам.

– Передать средства – это самый простой вариант, но насколько он эффективен?! Всегда возникают вопросы освоения денег, нужно отслеживать графики погашения. Не забудьте про отчеты банков. Создав компанию, мы создали нового инфраструктурного игрока, цель которого не освоение средств, а возрождение рынка ипотеки путем предоставления банкам долгосрочных инвестиций. Основной проблемой кредитных учреждений было отсутствие длинных денег и законодательства, поэтому Нацбанк, создав «Баспану», решил оба этих вопроса. Согласитесь, сегодня на отечественном фондовом рынке просто нет правильных качественных ипотечных ценных бумаг для инвесторов, так что и игроки рынка только выиграют от нашего проекта. Сейчас мы выпускаем облигации на рыночных условиях. Кредиты выдаем под 7% годовых, а размещаем бумаги под 9%. На первый взгляд это экономически невыгодно, но в дальнейшем ситуация изменится.

Согласно прогнозам Нацбанка, рост цен в Казахстане в 2018 году будет находиться внутри целевого коридора 5–7%. В 2019 году годовая инфляция начнет плавное вхождение в новый целевой коридор – 4–6%, находясь около его верхней границы. Опираясь на эти цифры, мы будем снижать стоимость выпускаемых облигаций.

Нам важно создавать прецеденты. Фондовый и финансовый рынки развиваются, и в будущем появятся игроки, которые захотят делать то же самое, поэтому одна из наших задач – создать на фондовом рынке бенчмарк. Наша компания должна первой пройти через законодательные изменения, рейтингование, цены на облигации. Через нас инвесторы должны хорошо изучить новый продукт.



К. Алтынбеков: «В будущем, когда мы выстроим всю инфраструктуру, государству не нужно будет думать, где взять деньги, как реализовать социальные жилищные проекты».

Фото: Oner СПИВАК

Доступное жилье состоит из двух компонентов: недорогая ипотека и стоимость квадратных метров. У нас есть удобная ипотечная программа: небольшой первоначальный взнос, низкие проценты, большой срок кредитования, но в основном строится элитное жилье по очень высоким ценам

Кроме того, мы пытаемся взаимодействовать с акиматами, чтобы создать муниципальный рынок ценных бумаг. Мы можем им во многом помочь, и если местные исполнительные органы начнут выпускать ЦБ, научатся общаться с инвесторами, через какое-то время им не понадобится поддержка правительства при выполнении жилищных проектов.

«Баспана» – инфраструктурный игрок, который будет самостоятельно обеспечивать ликвидность и создавать долгосрочные механизмы для всего рынка. Мы предлагаем всем игрокам одинаковые условия: кто лучше работает, тот больше рефинансируется, больше выдает кредитов. В итоге люди получают возможность приобретать квартиры под низкие проценты.

В будущем, когда мы выстроим всю инфраструктуру, государству не нужно будет думать, где взять деньги, как реализовать социальные жилищные проекты.

– Отличаются ли нынешние показатели «Баспаны» от ваших изначальных планов? Сколько выдано кредитов?

– По программе «7-20-25» на июль было доступно около 3 тыс. квартир; 2 тыс. человек уже получили одобрение на ипотечные займы. В лучшем случае в этом году мы выдадим 4 тыс. жилищных кредитов. А план на этот год – 100 млрд ипотечных займов. Если считать среднюю стоимость квартиры по 12 млн тенге, то мы должны одобрить заявки 8 тыс. клиентов БВУ. Получается, что порядка 5 тыс. человек, которые могли бы получить кредит, не смогут получить его в этом году.

– С чем это связано?

– Строители не возводят жилье экономкласса. Во всем мире принято делить новые жилые здания на четыре большие группы: элит-, бизнес-, комфорт- и экономкласс. Понимаете, доступное жилье состоит из двух компонентов: недорогая ипотека и сама стоимость квадратных метров. Эти две проблемы нужно решать параллельно. У нас сейчас очень удобная ипотечная программа: небольшой первоначальный взнос, низкие проценты, большой срок кредитования – такого вообще не было в Казахстане. Но если стоимость жилья будет высокой, то даже кредиты под 0% будут дорогими для населения.

– Ведете ли вы переговоры со строительными компаниями?

– Мы со строителями не ведем переговоров. Наша задача – обеспечение

ликвидности для банков-партнеров, для того чтобы были деньги на ипотечном рынке. Наша программа ограничивает максимальную стоимость недвижимости в Алматы, Астане, Актау, Атырау, Шымкенте – 25 млн. тенге, в других регионах – 15 млн. тенге. Для чего это было сделано? Во-первых, чтобы не было роста цен. Второе – это социальная программа. Квартирами должны быть обеспечены в первую очередь нуждающиеся, но застройщики ориентированы на другой класс.

В принципе, мы не видим ситуаций, когда люди приходят в банки и уходят с разочарованием, так как хотели купить квартиру за 26–30 млн тенге. Средняя стоимость недвижимости по нашей программе 12 млн тенге. Разница между 12 и 25 млн значительная. Даже в крупных городах средняя стоимость жилья 13 млн. По максимальной стоимости берут всего 7% участников нашей программы. Понятно, что есть строительные компании, которые занимают сегменты бизнес- и элиткласса, для них программа «7-20-25» не интересна. Таким компаниям через средства массовой информации мы предлагаем хотя бы частично поменять политику: если человек заинтересован в бизнесе, он будет готов к трансформации. Мы предлагаем строить доступное жилье комфорт- и экономкласса. Эра дорогой недвижимости уходит.

Сейчас за 25 млн тенге можно купить неплохую 2- или 3-комнатную квартиру. И застройщики должны это понимать. Мы всегда готовы вместе работать, так как основная цель – это дать возможность людям обзавестись собственным домом.

– В Казахстане рухнула масса хороших проектов, так как они сталкивались с молчаливым саботажем. Не боитесь, что строительный рынок будет просто игнорировать государственную программу?

– Нет никакого страха. У этой программы образовалась сила и волна позитива – людям очень нужно жилье, ни один человек не сможет встать против этого потока. Да и невозможно это сделать. Не хочет один строитель, придет другой – мы на рынке.

Представители акиматов нам рассказывали, что к ним приходили строители узнавать о программе,

В стране очень мало финансистов, которые понимают ипотечный продукт и готовы с ним работать. Банкам нужно время на перестройку. Топ-менеджеры признаются, что в банках нет специалистов по ипотеке, они сейчас только набрали штат, разработали внутренние процессы и документы

некоторые застройщики уже сегодня начали перестраивать свои приоритеты, но это вопрос времени. Понятно, что есть строительный цикл. Думаю, в следующем году мы увидим хорошие проекты, хорошие предложения.

Государство держит фокус на жилищном рынке. Ведь от него зависят сразу два важных аспекта – социальный и развитие экономики. Почему? Строительная отрасль на 90% зависит от отечественных материалов, и рост здесь – это рост всей экономики. В стране работает огромное количество предприятий по производству различных строительных материалов – все это рабочие места, в конечном итоге – покупательская способность населения. У программы «7-20-25» нет цели поддержать какие-то от-

дельные строительные компании – любое первичное жилье, стоимость которого не превышает наши границы, может быть приобретено на деньги «Баспаны».

– Акиматы заинтересованы в строительстве нового жилья? Есть ли программы местных исполнительных органов?

– В конце августа мы внесли дополнение в программу. Так, было принято решение, что «Баспана» выделит из капитала 150 млрд тенге акиматам на строительство жилья. Мы уже договорились о реализации этого проекта с местными властями Шымкента и Актобе. Они намерены строить жилье дома по государственной программе при соответствующем финансировании.

– У акиматов не совсем прозрачные бюджеты. Не боитесь ли вы коррупции? Как «Баспана» будет отслеживать строительство новых домов?

– Схема финансирования прозрачная и безопасная. Мы выкупаем облигации акиматов, соответственно, у них возникают обязательства по погашению через определенный период времени. Здесь нет рисков. Другой вопрос – строительство жилья. Контроль строительства не наш мандат. Поэтому акиматы сами регулируют вопрос возведения жилья, качество домов и сроки сдачи в эксплуатацию. Так как программа «7-20-25» на личном контроле у главы государства, ход ее реализации активно контролируется администрацией президента РК, партией «Нұр Отан», уполномоченными проверяющими органами и общественностью. Я уверен, что местные власти со всей ответственностью отнесутся к строительству многоквартирных домов и не допустят проявления коррупции или халатности.

– Какие еще проекты будут реализованы совместно с местными властями?

– Мы запустили совместно с акиматами продукты «Жас арман» и «Камкор баспана». Они помогут семьям снизить первоначальный взнос. Он, как известно, составляет 20%, и для того чтобы вдвое уменьшить эту выплату, местные власти намерены выдавать будущим заемщикам беспроцентные и долгосрочные кредиты. Допустим, квартира стоит 10 млн тенге, 1 млн приносит сам человек и еще 1 млн выдает акимат. По нашим расчетам, такой кредит на 15 лет – это 5 тыс. тенге в месяц. Уже есть договоренность с Шымкентом и Актобе. Очень большую заинтересованность проявили Астана, Караганда и Кызылорда.

– Назовите города – лидеры программ «7-20-25».

– Это Алматы и Астана. Высокие показатели связаны с тем, что здесь возводится много жилых домов. Кроме того, в двух мегаполисах проживает большое количество людей, заработные платы здесь тоже выше, чем по стране. Хорошие показатели у Акмолинской области, но это, конечно, связано со столицей.

Спрос со стороны населения на новые квартиры очень высок, но, повторюсь, во многих регионах цены на недвижимость не соответствуют доходам людей. Например, в некоторых небольших городах 1 кв м стоит 120–130 тыс. тенге, естественно, казахстанцы в очереди за такой недвижимостью не стоят.

– Вы можете оценить работу банков на ипотечном рынке?

Кайрат АЛТЫНБЕКОВ,
председатель правления ипотечной организации «Баспана»

В 1997 году окончил Алматинский государственный университет им. Абая (факультет «Банковское дело», бакалавр).

Опыт работы:

Январь 1998 – январь 1999 года – специалист отдела развития, начальник управления активами и пассивами в АО «Казгпропромбанк».

Январь 1999 – январь 2000 года – начальник отдела кредитования АО «Банк ГлобалКазкоммерц».

Январь 2000 – январь 2003 года – начальник управления розничного бизнеса АО «Банк Туран Алем».

Январь 2004 – декабрь 2013 года – вице-президент (финансовый директор, CFO) АО «БТА Ипотека».

Январь 2014 – февраль 2017 года – заместитель председателя правления АО «Жилстройсбербанк Казахстана».

Март 2017 – июнь 2018 года – президент (CEO) Финансовая группа «Асыл».

– Вначале общения с БВУ я был шокирован: складывалось впечатление, что рынок ипотеки просто потерян. В стране очень мало финансистов, которые понимают продукт и готовы с ним работать. Это стало открытием! Лидирующий по выдаче ипотечных кредитов Банк ЦентрКредит сразу был готов к программе. Здесь всегда была заточенность на ипотеку. Другим банкам нужно какое-то время на перестройку. Поверьте, я говорил с топ-менеджерами, которые признавались, что пока в банке нет специалистов по ипотеке, они сейчас только набрали штат, разработали внутренние процессы и документы.

– Компания, которую вы возглавляете, зависит от дотаций Национального банка? Этот год будет убыточным?

– Мы не дотационы. Ипотечный кредит обходится людям в 7% годовых. От этого процента отнимаем 4 – это маржа банков, то есть БВУ получают деньги по 3%. При этом мы выпускаем ценные бумаги под 9%. Они нужны для того, чтобы выдавать ипотечные кредиты. За счет чего мы покрываем траты?! – собственный капитал. У нас 200 млрд, которые мы вкладываем в ноты НБ. Со временем стоимость наших облигаций также будет падать, что снизит минус компании.

Еще один способ избежать убытков – собственные продукты. Например, мы разработали продукт «Баспана Хит». Этот ипотечный кредит позволяет покупать жилье на вторичном рынке. Процентная ставка здесь 10,75%. Почему был выбран вторичный рынок? Мы инфраструктурный игрок и видим, что здесь есть огромный спрос. У «Баспана Хит» не такие привлекательные условия, как в программе «7-20-25»: процентная ставка 10,75%, первоначальный взнос 20%, срок – до 15 лет. Однако этот продукт, уступая президентской программе, сегодня все равно не имеет аналогов в коммерческих банках.

Таким образом, нам удалось создать микс – наша доходность на одних продуктах и операциях растет, на других падает. Думаю, эта стратегия приведет компанию к нулю, но даже если в этом году будет минус, он будет незначительным.

– Расскажите о стратегии компании.

– Мы намерены выдать минимум 1 трлн тенге кредитов по программе «7-20-25», по «Баспана хит» – 300 млрд. Второе – в работе с банками-партнерами мы им помогаем, консультируем, если нужно, станем обучать.

Сейчас мы работаем над рейтингом компании с одним из агентств «Большой тройки». Международный рейтинг подтвердит нашу прозрачность, а это поможет с успешным выпуском облигаций. Сейчас мы выпускаем необеспеченные бумаги, потом будут обеспеченные, а позже намерены выйти на рынок с ипотечными облигациями. Третий этап развития – секьюритизация кредитов.

Развитие сразу в четырех направлениях (работа на рынке ипотеки, сотрудничество с банками и акиматами, выпуск ЦБ) через несколько лет даст другой рынок жилья. Я очень надеюсь, что большинство казахстанцев смогут решить проблемы, а банки начнут самостоятельно предлагать удобные и недорогие условия заимствования своим клиентам.

ТЕНДЕНЦИИ

Зачем Казахстану золото?

Обзор золотых запасов стран мира

Казахстан – один из самых активных покупателей золота на мировой арене, с 2011 года объем золотого запаса страны увеличился почти в пять раз. С чем связана активная политика отечественного центробанка по приобретению драгметалла и кто еще в мире массово скупает золото, выяснял «Къ».

Айгуль ИБРАЕВА

Где больше всего золота?

По актуальным данным World Gold Council (Всемирный золотой совет), официальный совокупный объем золотых запасов центральных банков мира составляет 33,76 тыс. т. В денежном эквиваленте это \$1,36 трлн. Объем мировых запасов золота – показатель относительно стабильный, судя по статданным за последние 20 лет. Меняется лишь их структура в разрезе стран.

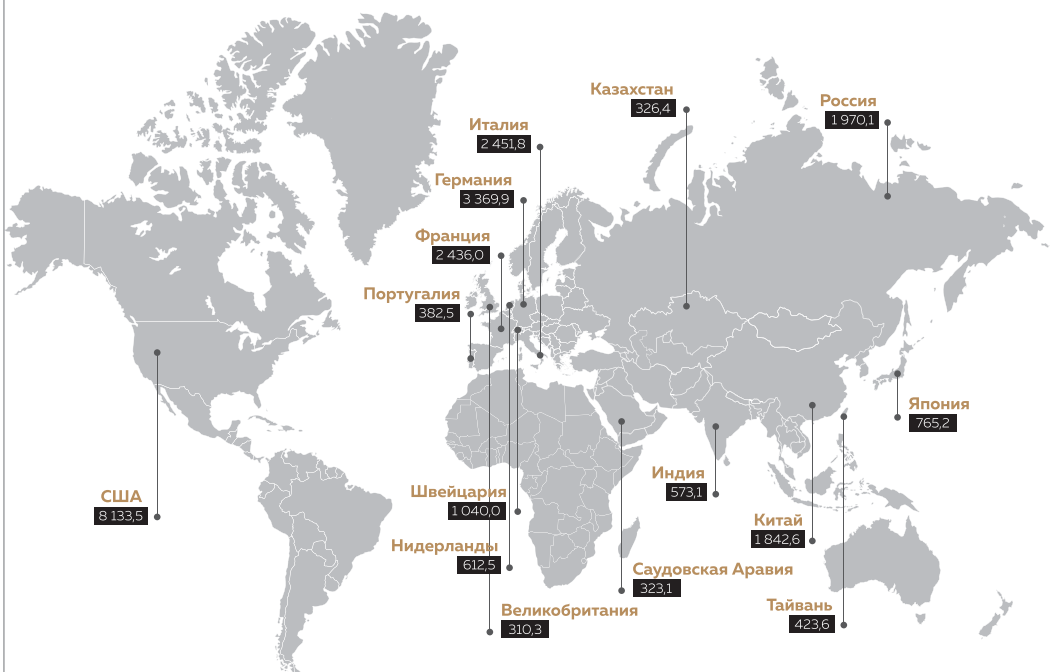
Так, больше всего золота зарегистрировано в США – 8133,5 т. При этом драгметалл занимает значительную долю от общего объема золотовалютных резервов страны – 73,7%. Крупнейший в мире запас золота значительно поскуднел с 50-го-



Основная доля всех покупок золота в мире за последние пять лет приходится на центральные банки России, Турции и Казахстана.
Фото: Shutterstock.com/ Itti ratanakiranaworn

ОФИЦИАЛЬНЫЕ МИРОВЫЕ ЗАПАСЫ ЗОЛОТА

ТОП-15 стран по объему золотого резерва, ТОНН*



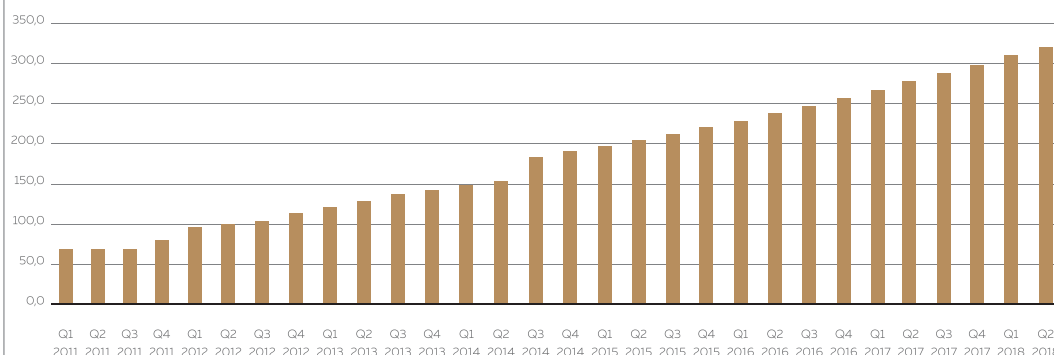
ТОП-15 стран по % доле золота в общем объеме иностранных резервов

1	США	73,7%
2	Германия	69,1%
3	Нидерланды	66,3%
4	Венесуэла	66,0%
5	Италия	65,8%
6	Португалия	64,2%
7	Кипр	63,7%
8	Таджикистан	61,1%
9	Греция	60,6%
10	Франция	59,3%
11	Австрия	46,4%
12	Казахстан	42,7%
13	Бельгия	34,3%
14	Словакия	27,8%
15	Беларусь	27,0%

Изменение объема золотозапаса в отдельных странах, тонн (Q2 2018/Q2 2017)

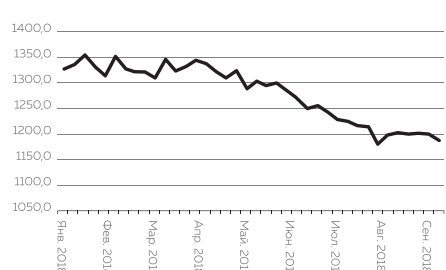
1	Россия	73,7%
2	Турция	69,1%
3	Казахстан	66,3%
4	Индия	66,0%
5	Колумбия	65,8%
...
106	Украина	-1,24
105	Шри-Ланка	-2,30
107	Австралия	-4,11
108	Германия	-4,26
109	Венесуэла	-23,83

Динамика объема золотого запаса Казахстана, ТОНН

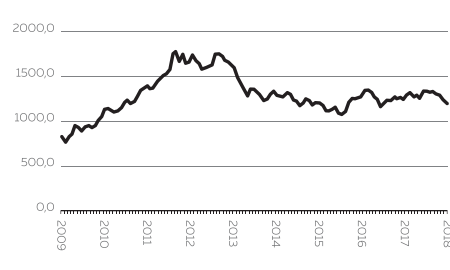


Динамика цены на золото в долл. США

С начала 2018 года



За 10 лет

*В сентябре 2018 года без учета МВФ и ЕЦБ
Источник: World Gold Council

KURSIV RESEARCH

дов прошлого столетия. К примеру, в 1952 году объем драгметалла в резерве страны составлял 20,66 тыс. т. С 2000-х годов показатель остается неизменным.

В странах Европы по золотому запасу лидирует Германия, она же занимает по этому показателю второе место в мире. В сентябре текущего года объем чистого золота в ее государственных резервах составил 3369,9 т, что соответствует 69,1% от золотовалютного резерва страны. Германия начала формировать свой золотой запас в 50-х годах двадцатого столетия и за десяток лет смогла нарастить его до текущих объемов. Активная политика по наращиванию золотого резерва сегодня не ведется, за последние 20 лет объем золота в центробанке ФРГ сократился почти на 10%.

На третьем и четвертом месте по объему запасов драгметалла в мире оказались также представители ЕС – Италия с объемом золота 2451,8 т и Франция, национальный запас золота которой составляет 2436 т. В общем объеме резервов данных стран золото занимает 65,8% и 59,3% соответственно. Золотые резервы Италии остаются стабильными с 1999 года. Франция с начала 2000-х распродала 588,6 т запаса.

Россия оказалась на пятом месте по официальным запасам золота в мире. Так, по последним данным, объем золотого резерва ЦБ РФ составляет 1970,1 т. В общем объеме золотовалютного резерва страны это всего 17%. Согласно рейтингу Всемирного золотого совета, без учета МВФ и ЕЦБ, Казахстан оказался на 13-м месте среди стран – держателей золота. По объемам драгметалла республика перебрала Саудовскую Аравию и Великобританию. Портфель золота Национального банка Казахстана по состоянию на 10 сентября 2018 года составляет 333 т, что эквивалентно \$12,8 млрд. От общего объема резервов страны золото занимает 42,7%.

Кто и зачем покупает золото?

Более активно наращивать физические объемы золота мировые центробанки начали в послекризисный 2009 год, отмечают аналитики НБ РК. За последние пять лет рост резервов в золоте наблюдается во многих развивающихся странах.

Центральные банки формируют порядка 10% мирового спроса на золото. Однако основными покупателями являются несколько центробанков: 86% всех покупок приходится на центральные банки России, Турции и Казахстана, отмечает эксперт-аналитик АО «ФИНАМ» Алексей Калачев. При этом России, и уж тем более Казахстану, еще очень далеко до лидерства по размеру золотого запаса.

Так, по данным WGC, объем золотого резерва России за пять лет увеличился почти в два раза – на 947,6 т. Китай, который является шестым по величине держателем золота, за последние пять лет нарастил объем запаса драгметалла на 788,5 т, или 74,8%.

По словам экономиста и профессора КБТУ Кайрата Мынбаева, по темпам наращивания золотого резерва Китай превзошел всех. Он начал активно закупать драгметалл в 2001 году. Рост цены золота с тех пор – отражение в первую очередь китайских закупок. Нетривиальность действий китайских властей в том, что они сделали все возможное не только для пополнения запасов центрального банка, но и для удовлетворения спроса населения, включая не только спрос на ювелирные изделия, но и инвестиционный спрос. В китайских ювелирных магазинах можно было купить слитки золота разных размеров. Поэтому китайский рынок поглотил гораздо больше, чем говорят цифры о закупках центробанком.

Не отстает и Казахстан, который скупил за пять лет 190,8 т золота, тем самым увеличил объем национального резерва в 2,5 раза. Турция пополнила запасы золота за пять лет на 126,5 т, рост – 28,7%. Ирак в это

же время приобрел 60 т драгоценного металла и нарастил объем золотого запаса в три раза.

«Приобретение золота Нацбанком началось при Марченко (экспрезидент НБ РК – «Къ»). Это правильная политика, направленная на повышение устойчивости тенге, – считает Кайрат Мынбаев. Мотивация России, Китая, Турции и, в последнее время, Индии – та же, что у нас: повысить устойчивость национальной валюты», – говорит эксперт.

Кроме того, по мнению экономиста, Россия, Китай, Турция пытаются снизить зависимость от доллара. Согласно с ним и российские аналитики. Активная политика Центробанка РФ на золотом рынке связана со стремлением ослабить зависимость российской финансовой системы от иностранной валюты, прежде всего от американского доллара, считает известный российский финансист и общественный финансовый омбудсмен Павел Медведев.

По словам аналитиков Нацбанка РК, активная политика центральных банков по приобретению активов в золоте связана с несколькими причинами. Во-первых, золото способствует диверсификации резервов страны, считают эксперты. Доходность золота слабо коррелирует с динамикой валютных курсов, доходностью фондовых индексов и рынка ГЦБ. Активы в золоте устойчивы к геополитическим рискам, изменениям валют и валютных режимов на мировом рынке. Таким образом, активы в золоте выступают в качестве альтернативы иностранным валютам и ценным бумагам, при этом обладают нулевым кредитным риском, так как не являются обязательством.

Во-вторых, рынок золота, обладая характеристиками товарных рынков (как, например, нефти), является достаточно ликвидным. В случае необходимости данный актив может быть сконвертирован в СКВ.

В-третьих, золото проявляет характеристики хеджа к инфляции. При этом если инвестирование в государственные долговые ценные бумаги защищает от ожидаемой инфляции, то золото в долгосрочной перспективе может защитить от непредвиденного падения покупательской способности либо скачка инфляции.

Ставка на золото

Золото – защитный инструмент. Главным его назначением в составе золотовалютных резервов можно считать обеспечение устойчивости финансовой системы страны, а также балансировку портфеля активов для его защиты от валютных колебаний, указывает Алексей Калачев. Стоимость золота по большей части меняется в противофазе к основным иностранным валютам, и прежде всего к доллару США, в котором они собственно и котируются. Значение золота растет в периоды финансовой или политической нестабильности. Когда экономика страны испытывает давление международных санкций и находится под угрозой ограничений на расчеты в долларах, золото – часть решения этой проблемы.

По прогнозам Goldman Sachs, в ближайшие годы объемы мировой добычи золота начнут снижаться, а по подсчетам Goldcorp, одной из крупнейших золотодобывающих компаний, к 2022 году производство опустится на уровень начала XXI века. Геологическая служба США полагает, что при сохранении темпов добычи на нынешних уровнях запасы золота в недрах Земли исчерпаются уже к 2034 году.

Тем не менее предложение золота в мире продолжает расти. Согласно аналитикам АО «ФИНАМ», в период с 2010-го по 2017 год добыча золота в мире увеличилась в среднем на 2,6% в год, и за семь лет выросла на 17,4%. По итогам текущего года ожидается рекордный объем добычи на уровне 107,4 млн унций. Первые признаки снижения мировой добычи золота ожидаются не ранее 2021 года. Вот с этого времени, если ситуация

радикальным образом не поменяется, может начаться новая волна роста стоимости золота, считают эксперты.

Как показывает практика, цена «стратегического актива» весьма волатильна. Максимум по стоимости золота был зафиксирован в сентябре 2011 года – \$1895 за тройскую унцию. Среднегодовая цена тройской унции в 2017 году составила \$1257,15. Согласно статистике WGC, за прошлый год золото в стоимостном выражении выросло на 12,7%. Однако за девять месяцев с начала текущего года цена драгметалла упала на 8%. В сентябре 2018 года золото на мировых биржах торговалось на уровне \$1200. Несмотря на это, аналитики дают в основном положительный прогноз по стоимости золота в долгосрочной перспективе.

«В долговременном плане золото будет только расти в цене. Во всем мире увеличивается задолженность. Рано или поздно это приведет к очередному финансовому кризису, в случае которого все ринется покупать золото», – считает Кайрат Мынбаев. По словам экономиста, кроме спроса центробанков, на стоимость драгметалла влияет спрос на технические нужды и ювелирные изделия, который также будет расти, так как благосостояние в мире в целом увеличивается. В краткосрочной перспективе, как и любой другой актив, золото будет испытывать взлеты и падения.

В более близкой перспективе укрепление доллара, а также планы ФРС по повышению ставок, продолжат давить на котировки золота, считает Алексей Калачев. Ситуация может измениться, если эскалация торговых войн приведет к заметному замедлению мировой экономики. В этом случае рост спроса на драгметаллы в качестве защитного инструмента может возобновиться.

«По моему мнению, в ближайшие два года цена металла не выйдет за рамки широкого коридора \$1100–1400 за унцию, где она пребывает в последние несколько лет. В течение года возможен разворот из района \$1200, где цена находится сейчас, и попытка поднять цену до \$1300 за унцию», – прогнозирует аналитик.

Среди факторов, которые могут повлиять на волатильность цены на золото в 2018 году, аналитики НБ РК называют стоимость доллара на мировых рынках, монетарную политику США, ситуацию на рынках капитала, состояние мировой экономики, а также геополитические риски.

Ввиду текущей неопределенности относительно торговой политики США в отношении Китая и ряда других стран также существует дополнительный потенциал роста, однако исторически геополитические риски не оказывают долгосрочного влияния на цену золота, если не имеют существенного воздействия на экономику и финансовые рынки, отмечают в Нацбанке.

Рост экономики США, рост доходностей казначейских облигаций США и укрепление американского доллара способны оказать дальнейшее давление на цены. Однако, по мнению некоторых экспертов, падение цен на золото может быть ограничено началом роста спроса со стороны покупателей из развивающихся стран.

В негативном сценарии цена золота ограничена стоимостью производства. Согласно данным CPM Group и Julius Baer, стоимость производства золота росла с 2000 года, достигнув пика \$1200 в 2012 году, упала ниже \$900 в 2016 году и снова возобновила рост, на данный момент составляя порядка \$950.

Золотодобытчики в плюсе

«Россия и Казахстан являются крупнейшими золотодобывающими государствами. Россия по объемам золотодобычи находится на третьем месте в мире после Китая и Австралии. Казахстан – в начале второго десятка, и это тоже немало, – отмечает Алексей Калачев. – Поскольку Казахстан заинтересован в наращивании золотодобычи, я полагаю, объемы закупок золота государством в ближайшие годы будут только расти».

Так, по словам аналитика, более половины произведенного в РФ золота приобретает Банк России, в Казахстане государство также выкупает около 50% драгметалла. Тем самым, кроме прочего, государство поддерживает производителей золота. В противном случае новому золоту было бы некуда идти, а золотопромышленникам пришлось бы сокращать производство, отмечает эксперт.

Национальный банк Казахстана реализует приоритетное право на покупку аффинированного золота у отечественных производителей. Пропорционально наращиванию объема национального золотого резерва растет и производство драгметалла внутри страны. С 2009 по 2017 год объем производства золота в РК растет в среднем на 17,2% в год. В прошлом году было произведено 85,34 т необработанного и полупереработанного золота, что более чем в два раза превышает показатель 2012 года.

С начала 2018 года регулятор приобрел у отечественных производителей порядка 33 т драгметалла. Объем производства необработанного и полупереработанного золота в Казахстане за январь-август текущего года составил 62,26 т.

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 40 (764), ЧЕТВЕРГ, 11 ОКТЯБРЯ 2018 г.

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ПРОШАНИЕ С ДЕШЕВЫМИ
ДЕНЬГАМИ

08

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ЛЕКАРСТВО
ОТ ЗАСТОЯ

09

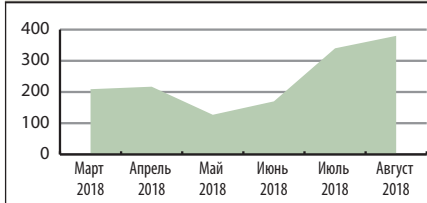
ИНДУСТРИЯ:
ТЭЦ ТОЛКАЮТ
К ПИРОЛИЗУ

10

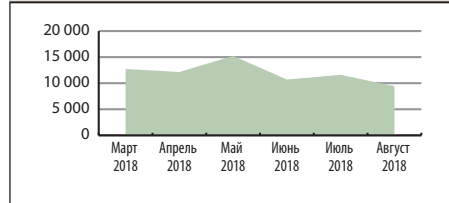
КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
ЕСТЬ ПРОБЛЕМА?
ОТКУСИ ЕЙ ГОЛОВУ!

12

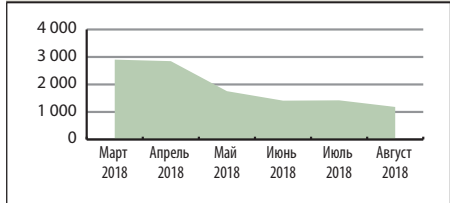
Консервы овощные, тонн



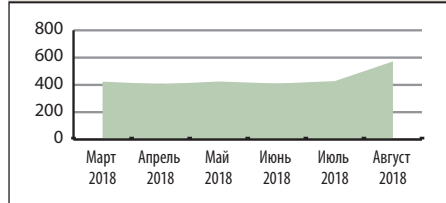
Соки фруктовые и овощные, тыс. литров



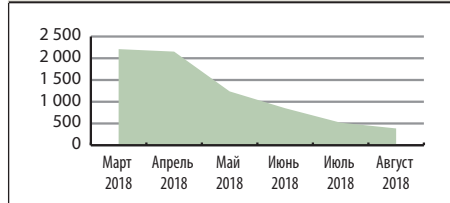
Овощи переработанные и консервированные, кроме картофеля, тонн



Плоды и орехи переработанные и консервированные, тонн



Консервы томатные, тонн



Как аукнется, так и откликнется

В разгар уборки урожая картофеля Россия и Казахстан затеяли выяснение фитоотношений

В последних числах сентября на официальном сайте Россельхознадзора была опубликована информация о возврате на территорию Казахстана трех автомашин с подкарантинной продукцией, в том числе 15 т картофеля, по причине отсутствия в списке производителей, экспортирующих растительную продукцию в РФ. Ответный шаг не заставил себя ждать. 1 октября, по информации Министерства сельского хозяйства РК, при пересечении казахстанско-российской государственной границы на таможенном посту «Уба» был задержан автомобиль с 17 т картофеля, который везли из Алтайского края в Восточный Казахстан.

Марина ПОПОВА

Павлодарская область – одна из картофельных житниц страны. В текущем году под второй хлеб, по данным управления сельского хозяйства, было отведено 17 100 га, из них на частный сектор приходится 5,5 тыс. га. Предварительные цифры по урожайности – 290 ц/га. В прошлом году было собрано 432 тыс. т, что в семь раз больше областной потребности.

Нынешний урожай, по предварительным прогнозам, составит 516 тыс. т картофеля. Местные овощехранилища могут принять всего 235 тыс. т. Как отметил в ходе совещания в областном акимате заместитель акима области Даурен Макажанов, планируется наладить поставки в южные регионы страны и на запад Казахстана.

«Прорабатываем вопрос по поставке картофеля в Среднюю Азию и Россию», – говорит заместитель акима области. На фоне высокой урожайности картофеля развернувшаяся борьба между фитослужбами двух приграничных государств никак не может пойти



на пользу аграриям и потребителю. Пресс-служба Министерства сельского хозяйства РК сообщила: «Возврат подкарантинной продукции по причине отсутствия в списке производителей, экспортирующих растительную продукцию в Российскую Федерацию, является неправомерным. Нормативными правовыми актами Евразийского экономического союза в области карантина растений не предусмотрено ведение реестра производителей, экспортирующих растительную продукцию. Более того, возврат продукции

От конфликта чиновников двух стран казахстанские фермеры могут выиграть, если конечно урожай не сгниет до окончания «разборки».

Фото: Shutterstock.com/NavinTar

по причинам, не предусмотренным требованиями законодательства, является ущемлением прав участников внешнеэкономической деятельности. В случае возврата продукции по причине отсутствия в списке производителей, экспортирующих растительную продукцию, Казахстан будет вынужден принять аналогичные меры в отношении продукции, ввозимой из Российской Федерации».

Меры приняли. Сложившуюся ситуацию «Къ» прокомментировал председатель Союза картофелеводов

и овощеводов Казахстана Кайрат Бисетаев. По его данным, сельхозпроизводители страны выращивают картофеля порядка 800 тыс. т, что на 200 тыс. т больше внутренней потребности.

«Мы заточены на экспорт, для нас на сегодня возможны только два внешних рынка сбыта – Россия и Узбекистан. Почему в Российской Федерации происходят такие вещи, не до конца понятно. Надуманная причина. Не очень понятно, чего хочет российская сторона? Находимся внутри

одного экономического союза, есть выстроенные годами отношения. Мы с Россией по экспорту картофеля работаем ну точно не менее 10 лет – исхожу из того, что я сам давно в этом бизнесе. В то же время Россия поставляет свой картофель достаточно часто в западные регионы Казахстана. Из это нормально. По логистике выгоднее привезти в Атырау или Актау из той же Астрахани, чем из Павлодара. То есть переток товара имеет здравый смысл. Произшедшее больше похоже на политику, чем на экономику. Что касается Узбекистана, тоже пока непонятная ситуация. Для нас не прозрачно все то, что происходит на внутреннем рынке республики. Мы не можем выстроить прямых долгосрочных отношений с предпринимателями из Узбекистана», – говорит Кайрат Бисетаев.

По словам собеседника, по прогнозам, в Узбекистане складывается дефицит картофеля, однако активного закупа из этой страны пока нет. Отвечая на вопрос «Къ» по избыточной теме переработки картофеля в Казахстане, Кайрат Бисетаев сообщил, что есть большой спрос по выращиванию специального сорта клубней для приготовления картофеля фри.

«Проект находится в разработке компании-инвестора из Голландии. Он требует серьезного подхода. Голландскую сторону интересует наша система сертификации семян картофеля, контроля за качеством картофеля, анализ рынка потребления и многое другое. Все движется к тому, что должны приступить к реализации данного проекта, но с уверенностью можно будет что-то говорить не раньше следующего года», – говорит председатель Союза картофелеводов и овощеводов.

Что касается павлодарских производителей картофеля, то у них есть возможность придержать продукт, пока чиновники двух стран разберутся между собой. Возможно, за это время поднимется и цена на корнеплод. Лишь бы выяснение отношений не затянулось.

Частное просветление

В Уральске проекты светодиодного освещения улиц отдадут в конкурентную среду

Местные власти планируют сократить одну из самых затратных статей городского бюджета – расходы на уличное освещение. Здесь разработали 16 проектов установки светодиодных светильников и замены воздушных линий электропередачи на подземные сети. «Къ» попытался разобраться, чего ждать от светодиодной революции и стоит ли миллиардных затрат экономический эффект от умных технологий.

Алла ЗЛОБИНА

На первом этапе власти Уральска планируют вложить в проекты 1,8 млрд тенге. В 3 млрд обойдется светодиодное освещение райцентров Западно-Казахстанской области. К концу 2018 года проекты начнут передавать компаниям, которые готовы вдохновиться технологиями умного света. Шесть из 16 проектов профинансирует КПО б. в. – в рамках социально-инновационных проектов. Инвестиции составят 858 млн 731 тыс. тенге.

Пилотный проект в городе запустили в 2014 году, сообщили «Къ» в городском отделе ЖКХ. Светодиодные светильники появились на магистральном проспекте Евразия, затем на улицах 5-го микрорайона и вдоль дороги, ведущей в международный аэропорт «Орал». В 2016 году воздушные линии электропередачи заменили на подземные кабельные.

«Теперь нет паутины электрических сетей, которая повреждается во время бурь или из-за падающих деревьев. В первую очередь мы отработали въездные пути в город со стороны Самарской и Саратовской областей

РФ, аэропорта, а также магистральные улицы – Евразия, Сарайшик и Иксанова, – объяснил главный специалист отдела ЖКХ Орынбасар Бисенгалиев.

Этим летом светодиодное освещение получил центральный проспект Уральска – Достык-Дружбы, где установлено 148 опор и 296 дорожных и тротуарных светильников. Проекты привлекательны тем, что так же ярко теперь освещаются и тротуары. Цена вопроса – 250 млн тенге.

«Еще 10 проектов – на старте. Готова ПСД на освещение внутриквартальных проездов между 7-м и 9-м микрорайонами. Оно обойдется в 64 млн тенге», – уточнили в отделе ЖКХ.

Свет – в конкурентную среду

Своим мнением о новых подходах к освещению городского пространства с «Къ» поделились и в управлении энергетик и жилищно-коммунального хозяйства ЗКО. Прошел госконтракт еще один проект – на установку 8 тыс. светодиодов на 130 второстепенных улицах. С него и начнется передача работ в конкурентную среду. В перспективную индустрию освещения готов влиться сельский бизнес. Почему местные власти отказались от дальнейшего финансирования КПО, объяснил главный специалист управления Кайрат Сатымов.

«КПО ежегодно выделяет деньги на соцпроекты, но у нас есть и другие важные объекты, которые требуют больших вложений. Сейчас активно проявляет себя город-спутник Уральска – Аксай. Там светодиодное освещение улиц хотят реализовать, привлекая ЕБРР. Евразийского банка развития (ЕБРР). Готовы приступить к проектам и предприниматели Зеленовского, Бурлинского, Таскалинского районов области. Формат ГЧП мы



выбрали, чтобы облегчить бюджет – нужны инвестиции частных партнеров», – сказал он.

Главное – экономия

Главная цель проектов – экономия бюджетных средств. Вторая – качественное освещение и безопасность, говорят в ЖКХ. Арифметика тут простая. Мощность лампы старого образца – 250 ватт. Известно, что большую часть энергии, до 80%, эти лампы потребляют на собственный разогрев. Сотни старых уличных фонарей сегодня «съедают» порядка 804 тыс. киловатт электроэнергии в месяц. В год, при тарифе в 14,5 тенге за киловатт, в уличном освещении Уральска «сгорает» более 100 млн тенге. После замены старых фонарей на светодиодные городские власти смогут сэкономить до 80% (!) затрат на освещение. Сейчас вышли на экономию 20% электроэнергии.

«А старые лампы и опоры мы переносим туда, где вообще нет освещения – в частный сектор. Только на линиях энергосбережения мы сможем сэкономить порядка 50%. Допустим, платили 10 млн, теперь – 5», – подсчитал Орынбасар Бисенгалиев.

Казсодержание...

В алматинском ТОО «Асар-СтройСервис», которое выступает подрядчиком КПО б. в., подтверждают: безусловное преимущество светодиодов – значительное снижение затрат. К тому же светодиодная революция в Казахстане оптимизировала и внутренний рынок.

«Местное содержание по всем нашим проектам составляет около 80%. Опоры мы покупаем у казахстанского производителя, светильники тоже казахстанского производства. Качество хорошее. Все горит, все работает», – сказала в комментариях «Къ» директор ТОО Салтанат Бекмухамбет.

Такого же мнения придерживаются в управлении энергетикки. «Если посмотреть статистику казахстанских компаний, например, на сайте «Казцентра ГЧП», то там вы увидите немало проектов по светодиодному освещению. У нас много заводов по производству и сборке светодиодов – есть в Алматы, в Караганде. Есть хорошие специалисты, кадровый резерв. Алматы и Астана почти полностью перешли на светодиод. Дальше идут Павлодарская и Кызылординская области. ЗКО в пятерке областей, кто первыми начал применять инновационные технологии освещения улиц», – говорит Кайрат Сатымов.

...И безопасность

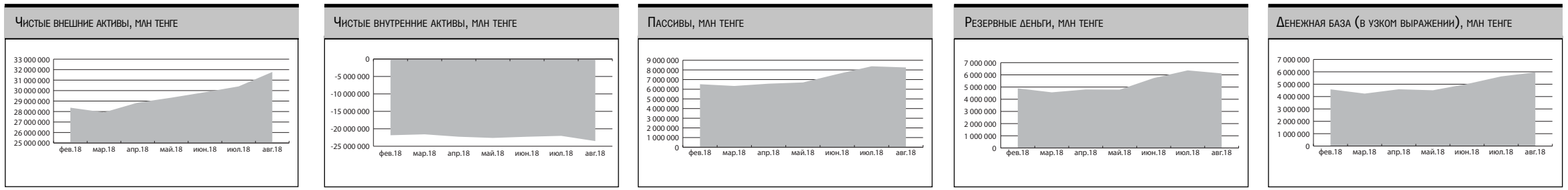
Светодиоды пролили свет и на проблемы ночных ДТП и преступности.

«Когда проект защищали, провели анализ городов, где уже установили светодиодное освещение. Там уровень преступности и ДТП снизился в разы. Маленькие диодные кристаллы направляют свой световой поток именно на уличное и тротуарное полотно, а не выбрасывают свет в ночное небо», – объяснили в управлении.

Надо заметить: надежды чиновников на улучшение криминогенной обстановки не беспочвенны. Согласно мировой статистике, светодиодные светильники помогают снизить уровень ночных ДТП на 50%. К тому же прогресс, как известно, не стоит на месте. Не так давно в СМИ промелькнула информация о проведении во Франкфурте в апреле 2018 года крупной международной световой выставки Light + Building. Там, помимо прочего, был представлен футуристический светодиодный уличный фонарь. В него встроены датчик освещенности, видекамера и метеостанция, а благодаря передатчику он может отправлять все собранные данные на облачный сервис. Эти умные светодиодные фонари способны даже фиксировать звуки выстрелов на улице и передать на пульс диспетчера сигнал тревоги.

...В Уральске работы будут продолжаться, пока светодиодное освещение не появится во всех закоулках города, заверяют чиновники. После реализации всех проектов административный центр Западно-Казахстанской области осветят 10 486 светодиодных светильников.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Цель KASE – крупные спекулянты

Хотя Казахстанская фондовая биржа создана почти 25 лет назад, она все еще относится к высокорисковому и нестабильному пограничному рынку – Frontier Markets. Но недавно глава KASE Алина Алдамбергген заявила об амбициозной задаче получить статус развивающегося фондового рынка. Каковы шансы отечественной торговой площадки на успех, выяснял «Къ».

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Согласно классификации Всемирного банка Frontier Markets – это рынки со значительными препятствиями для инвесторов. К этой категории относятся небольшие по размеру биржи, с низкой ликвидностью или только начинающие привлекать внимание международных инвесторов. Такая оценка теперь не соответствует амбициям KASE. «Мы намерены получить рейтинг Emerging Markets, и в этом направлении мы работаем. Что для нас это означает? Emerging Markets позволит привлечь большую группу иностранных инвесторов», – поделилась планами председатель правления АО «Казахстанская фондовая биржа» Алина Алдамбергген.

Брокеры говорят, что статус Emerging Markets позволит отечественной торговой площадке войти в список, в котором находятся Китай, Бразилия, Индия, РФ и другие страны с сильным фондовым рынком. Общие обороты одного торгового дня – триллионы долларов. Кстати, соседняя Россия умудрилась получить заветную оценку еще в 90-х годах. «Во всем мире принято классифицировать профессиональных фондовых инвесторов по разным стратегиям: кто-то вкладывает деньги только в Developed Markets – развитые рынки, другие – в Emerging Markets, и только единицы рискуют и инвестируют в Frontier Markets, куда мы сейчас относимся. Новый статус даст Казахстану возможность привлечь более широкий класс инвесторов, что, соответственно, увеличит приток капитала в страну», – объяснил председатель правления АО «Сентрас Секьюритиз» Талгат Камаров.



Аргументы «за»

Алина Алдамбергген возглавила KASE в начале 2016 года. За год с небольшим биржа выполнила практически все требования консультативного комитета FTSE Russell. Так, была внедрена международная расчетная система Clearstream. Теперь ЦБ страны включены в список ценных бумаг, которые рассчитываются Clearstream.

«Тем самым биржа обеспечила свободные расчеты инвесторов в долларах и других иностранных валютах. Потом было введено требование расчета T+2 не только при покупке валюты, но и при приобретении ЦБ. Если иностранцы получат доступ на наш рынок, они могут заключать сегодня сделку и рассчитывать за нее в тенге на второй день. В режиме T+0 у всех должны быть активы в тенге, но для иностранных инвесторов это дополнительные риски», – подчеркнул Талгат Камаров.

Согласно стратегии KASE уже в 2019 году биржа должна стать современной технологичной площадкой, максимально открытой к инновациям, способной удовлетворять потребности отечественных эмитентов, казахстанских и иностранных инвесторов. «Мы двигаемся в нескольких направлениях: улучшение работы с клиентами, развитие рынка, повышение конкурентоспособности биржи. Практиче-

В категорию развивающихся рынков казахстанской биржи мешают попасть сразу несколько существующих проблем. Первая и самая сложная – отсутствие защиты миноритарных инвесторов.

Фото: Oleg SPIBAK

ски все направления этой работы завершены: мы привлекаем новых эмитентов, запустили несколько торговых площадок, расширили инструментарий», – констатирует Алина Алдамбергген.

Трудности

Согласно требованиям Национального банка все эмитенты на отечественном фондовом рынке обязаны иметь рейтинги «большой тройки»: S&P Global Ratings, Fitch Ratings и Moody's Investors Service. На оценки этих трех агентств ориентируются инвесторы всего мира, так как здесь правильно рассчитывают риски, указывают на слабые места. Кроме того, именно «большая тройка» формирует международную репутацию своего клиента. Естественно, такие услуги не могут стоить дешево. «Национальный банк требует, а это достаточно дорогая процедура. Поэтому необходимо решить ситуацию. Может быть, делать рейтинги с местной компанией, в партнерстве с глобальными рейтинговыми агентствами. Таким образом процесс будет удешевлен», – считает председатель правления АО «Казахстанская фондовая биржа» Алина Алдамбергген.

Высокая стоимость услуг рейтинговых агентств обусловлена

несколькими факторами: профессионализмом, уникальными технологиями и неподкупностью оценщиков.

«Если рассматривать экономику Казахстана с точки зрения присвоенных компаниям и банкам кредитных рейтингов, становится заметно, что их количество не так велико. Мы обсуждаем с биржей и Национальным банком те шаги, которые помогут расширить масштабы отрейтингованной вселенной, что в конечном итоге приведет к дальнейшему развитию рынка», – поделилась информацией глава филиала S&P Global Ratings, Россия / СНГ Елена Елисеенко.

Необходимо подчеркнуть, что рейтинговые агентства только указывают на сильные и слабые стороны компаний, но не устраняют проблемы. Но если на рынке не будет международных оценок, это существенно увеличит риски инвесторов, что может привести биржу к краху. «Думаю, международная и национальная казахстанская рейтинговые шкалы являются теми инструментами, которые и в дальнейшем будут для рынка и регулятора адекватными индикаторами кредитного риска. Наша задача – расширить доступ к кредитным рейтингам агентства для казахстанских компаний», – подчеркнула глава филиала S&P Global Ratings, Россия / СНГ.

Еще одна проблема, о которой отечественные инвесторы говорят много лет, – это скудность рынка ценных бумаг. Косвенным подтверждением этому может служить информация об объеме торгов. Так, в августе этот показатель составил 9,6 трлн тенге. Большая часть, как всегда, пришлась на валютный рынок и рынок государственных ценных бумаг. На 1 августа к торговле на KASE были доступны ценные бумаги 380 наименований 153 эмитентов.

Профессиональный брокер Талгат Камаров эти цифры объясняет отсутствием инвесторов: «Бумаги на бирже есть. Известно, что Казахстан – богатая недрами и ресурсами страна. У нас большая территория, здесь много неразведанных месторождений и с точки зрения инвестиций есть куда вложиться. У нас очень много возможностей для бизнеса, только не хватает капита-

ла, а капитал – это те инвесторы, которых нужно привести в страну».

Аргументы «против»

О том, что не все радужно в фондовом королевстве, говорит статистика рынка акций Казахстанской фондовой биржи. Так, капитализация здесь за месяц снизилась на 4,8%, или 846,2 млрд тенге, до 16,7 трлн тенге. На объем торгов повлиял выкуп привилегированных акций АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз» на сумму 3,8 млрд тенге. «В категорию развивающихся рынков нам мешают попасть сразу несколько существующих проблем. Первая и самая сложная – отсутствие защиты миноритарных инвесторов. Достаточно острый пример – это ценные бумаги АО «РД «КазМунайГаз». Баталии за акции этого эмитента длились три или четыре года. И все равно материнская компания КМГ добила своего. Посмотрите, какая долговая нагрузка у нацкомпании и какая прибыль у «РД «КазМунайГаз». Однако материнская компания выкупила ценные бумаги, а миноритарии в очередной раз проиграла. У нас интересы небольших инвесторов просто игнорируются, их законодательство не защищает», – констатировала управляющий партнер Vitis Advisors Group Ольга Эм.

По словам профессионала, не все брокеры честно соблюдают правила игры. На местном фондовом рынке часто наблюдаются манипуляции. «Цена на акции растет против фундаментальных показателей. Без оснований бумага дорожает, и никто не понимает почему. Рано или поздно все начинает вскрываться, и рынок знает, кто это сделал, но за руку таких не ловили, поэтому не стану приводить примеры. Однако нечестная игра для иностранного инвестора – это риск», – подчеркнула управляющий партнер Vitis Advisors Group.

Любое развитие предполагает ошибки. Наверное, главное здесь – вовремя сделать выводы. Ведь если KASE удастся получить заветный статус Emerging Markets, то на отечественную торговую площадку придут большие инвесторы, для которых спекуляции – естественная среда, а это уже существенно повысит риски самой Казахстанской фондовой биржи.

Процание с дешевыми деньгами

Аналитики прокомментировали риски Казахстана от повышения ставки ФРС США

Монетарная политика Центробанка США продолжает оказывать давление на развивающиеся рынки. Ослабление валют, начавшееся летом, будет происходить и дальше. Для смягчения негативных последствий необходимы превентивные меры, считают эксперты.

Ольга КУДРЯШОВА

Реакция мирового финансового рынка на ужесточение денежно-кредитной политики США была однозначной: после краткосрочной фиксации прибыли доллар пошел в рост. При этом Европейский центральный банк (ЕЦБ), Банк Англии (БОЕ), Банк Японии (БОЈ), Резервный банк Австралии (РБА) ставки поднимать не торопятся, что лишь укрепляет позиции доллара. На американскую валюту играют и разговоры в профессиональных кругах, что в следующей неделе ключевая ставка будет повышена еще минимум трижды. В результате стала расти доходность государственных облигаций США, что, в свою очередь, увеличивает риски инвесторов на развивающихся рынках. Отсюда и давление на казахстанский тенге, отмечает старший аналитик «Альпари» Роман Ткачук. Еще одна причина, которая может усилить отток капитала с развивающихся рынков в экономику США, – договоренность США и Канады о пересмотре правил Североамериканской зоны свободной торговли (НАФТА).

Три кита для капитала

Смещение потоков капитала из развивающихся экономик (в том числе и из Казахстана) в Северную Америку неизбежно приведет к ряду негативных эффектов.

«Какие-то валюты начнут дешеветь раньше или уже подешевели (например, турецкая лира и российский рубль), какие-то – позже, но процесс этот уже начался и продолжится в обозримом будущем», – говорит аналитик «ФинИст» Андрей Перекальский. Как неизбежность – снижение инвестиционной привлекательности развивающихся стран, что спровоцирует дополнительный рост оттока капитала в США.



И наконец – нефть. В теории повышение ключевой ставки ФРС США должно способствовать снижению нефтяных котировок. «Но пока этот эффект не проявился, поскольку внимание участников мирового финансового рынка в данный момент сосредоточилось на возможном недостатке предложения нефти из-за проблем с поставками из Ирана и Венесуэлы. Но когда спрос и предложение сбалансируются, повышение ставки начнет негативно влиять на нефтяные цены», – прогнозирует специалист.

Амортизировать негатив могут превентивные меры со стороны правительства. «И чем раньше такие меры будут приняты, тем легче будет перенестись шок от действий ФРС (и других мировых центральных банков), направленных на ужесточение денежно-кредитной политики и снижение объема предоставляемой ликвидности по всему миру», – резюмировал Андрей Перекальский.

Ослабление в силе

Аналитики убеждены, что история с ослаблением валют развивающихся рынков еще далека от финала. Для тенге и рубля ключевое значение будет иметь, как и раньше, цена на нефть, которая, что примечательно, пока продолжает расти наравне с долларом. До тех пор, пока Физрезерв США плавно продолжает уходить от сверхжесткой монетарной политики, доллар будет

По мнению аналитиков история с ослаблением валют развивающихся рынков еще далека от финала. Для тенге и рубля ключевое значение будет иметь, как и раньше, цена на нефть.

Фото: pixabay.com

оставаться более привлекательным по отношению ко всем мировым валютам, включая евро, полагает аналитик ГК «Финам» Сергей Дроздов.

«США во время кризиса 2008 года первыми ввели программу количественного смягчения, начав поставлять на финансовые рынки бесплатную ликвидность. В текущей ситуации, чтобы не допустить перегрева своей экономики и избежать надувания очередного пузыря на биржевых площадках, ФРС планомерно и аккуратно идет по пути повышения процентной ставки», – подчеркнул он.

Также в перспективе ближайшего года можно ожидать продолжения сворачивания стимулирующих мер остальными мировыми центробанками, где последним поставщиком дешевых денег остается Банк Японии. И как только регулятор объявит о готовности присоединиться к своим заокеанским коллегам, это будет однозначным сигналом глобальным инвесторам о конце цикла дешевых денег.

«Таким образом, основным негативным фактором для развивающихся рынков продолжает оставаться монетарная политика ведущих центральных банков, которые с разной скоростью движутся в направлении откочки ликвидности с глобальных рынков, в связи с чем в ближайший год валюта и финансовый рынок Казахстана будут оставаться под давлением», – заключил Сергей Дроздов.

Что Москва даст KASE?

MOEX и KASE договорились о стратегическом партнерстве

Подписанное руководителем Московской биржи (MOEX) и KASE соглашение предусматривает приобретение MOEX до 20% уставного капитала Казахстанской биржи в два этапа до конца 2019 года. Сумма сделки составит 338 млн рублей. Однако вхождение в капитал – не единственная задача партнерства.

Ольга КУДРЯШОВА

Как отметили председатели бирж, главная цель сотрудничества – предоставление казахстанским и российским участникам торгов и инвесторам взаимного доступа к рынкам обеих стран. Планируется использование экспертизы и торгового-клиринговых технологий Московской биржи в целях повышения эффективности рынков KASE, клиринга, управления рисками и создания новых биржевых инструментов. Кроме этого сотрудничество будет содействовать выходу KASE на публичный рынок, где также будет применяться опыт MOEX для проведения первичного размещения акций KASE.

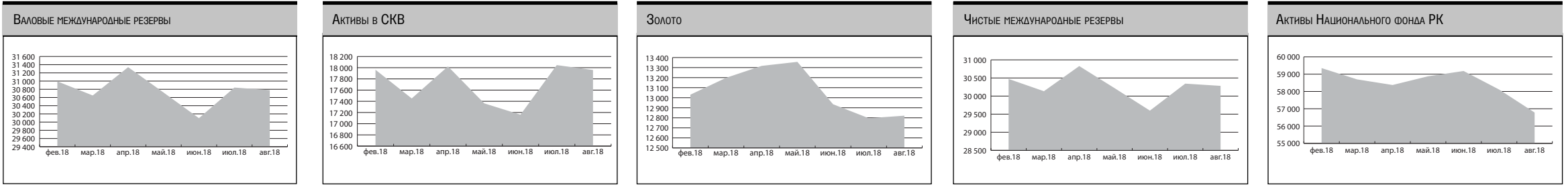
«Мы планируем вывести технологию Московской биржи в торгово-клиринговые системы на фондовом рынке, на валютном рынке и на срочном рынке на протяжении следующих двух лет. Эти системы будут внедряться со всеми теми сервисами и инструментами, которые уже сейчас работают на Московской бирже, по мере развития нашего рынка», – рассказала председатель правления АО «Казахстанская фондовая биржа» Алина Алдамбергген.

Помимо технологического обмена и применения опыта и ноу-хау Московской биржи на KASE планируется активная работа с брокерами. «Мы ведем активную работу в странах СНГ по привлечению брокеров, наша ориентация в первую очередь на привлечение капитала с ближайших рынков и использование технологий Московской биржи. Это даст возможность брокерам, сидя в Казахстане или в России, работать в идентичных торговых системах», – пояснила она.

По словам председателя правления ПАО «Московская биржа» Александра Афанасьева, у казахстанского и российского рынков много общего не только исторически, но и экономически. «Это важный шаг к тому, чтобы объединить наши растущие рынки и капитал, чтобы поделиться знаниями и опытом друг с другом и, самое главное, создать возможности для сокращения рисков, для более дешевого и удобного финансирования и для развития бизнеса компаний», – прокомментировал спикер.

При этом Александр Афанасьев отметил, что одна из частей российского опыта, которая будет «чрезвычайно удобно применима» в Казахстане, – это вывод биржи на IPO. «Последнее, что станет в отдаленном будущем важным элементом развития нашего сотрудничества, – это выход Казахстанской биржи на IPO», – поделился он.

«Любой инвестор рад тому, что компания становится публичной. А это очень важно для самого рынка. Потому что биржа является бенефициаром, она заинтересована в том, чтобы хороших публичных компаний становилось больше, и должна показывать определенный пример в развитии корпоративного управления», – заключил г-н Афанасьев.



Лекарство от застоя

Президент Казахстана определил приоритеты в работе правительства



ПОСЛАНИЕ ПРЕЗИДЕНТА

Кому и сколько денег пообещал Назарбаев

- 600** млрд на повышение ликвидности банкам
 - + 500** млрд на поддержку обрабатывающей промышленности
 - + 300** млрд на создание Фонда прямых инвестиций для реализации крупных прорывных проектов
 - + 100** млрд ежегодно массовое обучение сельских предпринимателей новым навыкам ведения хозяйства
 - + 96** млрд ежегодно на повышение минимальных зарплат
 - + 50** млрд выделять на строительство школ в РК
 - + 30** млрд продление ДКБ 2020 и финансирование
 - + 5** млрд на повышение зарплат участковым медикам
- = 1681 МЛРД**

На прошлой неделе президент Казахстана Нурсултан Назарбаев выступил с Посланием народу Казахстана. Важным в этом документе, названном «Рост благосостояния казахстанцев: повышение доходов и качества жизни», стало поручение правительству выделить средства на поддержку экономики в размере более 1,6 трлн тенге. Причем львиная доля этих средств предназначена коммерческим банкам. «Къ» попросил экспертов оценить масштабы предстоящих вливаний.



Расул РЫСМАМБЕТОВ, финансовый консультант

– Число казахстанских банков стремительно снижается. И если крупным игрокам дали более 4 трлн тенге, то, думаю, будет справедливо, если банкам, которые активно работают с розничными клиентами, дадут дополнительную ликвидность.

Кредит в розничном кредитовании физических лиц у нас идет, как правило, на товары, которые невозможно купить сразу в силу их дороговизны. Поэтому государство всегда стоит перед выбором: или увеличивать розничное кредитование, или увеличивать всем зарплату в 2–3 раза, чтобы поднять покупательскую способность населения.

Что касается корпоративного банкинга, на мой взгляд, значительная доля из 600 млрд тенге, которые президент поручил выдать банкам, пойдет на рефинансирование старых кредитов, а также на создание провизий по ранее выданным.

Надеюсь, что Нацбанк быстро примет решение, как контролировать выдачу кредитов на прибыльные проекты, а не на рефинансирование проектов акционеров.

– Чрезвычайно важным является требование президента к устойчивости банковской системы страны. Недавние скандалы и потрясения банковского сектора вызвали большую озабоченность не только исполнительной власти, но и всего населения состоянием финансовой системы. В этой связи предоставление долгосрочной тенговой ликвидности в сумме 600 млрд тенге призвано придать банкам дополнительную устойчивость. Однако по опыту прежних лет мы видим, что регулярная поддержка частных банков со стороны государства и за счет налогоплательщиков не всегда ведет к положительным результатам. Интересным является проект создания Фонда прямых инвестиций в несрыбовый сектор. Однако необходимо изучение конкретных документов по будущему фонду, чтобы оценить перспективность такого финансового института.



Султанбек СУЛТАНБАЙЕВ, политолог

– В принципе, это нормально. Государство берет на себя бремя расходов в тех сферах, где частная инициатива неактивна. Что касается банков, то здесь надо различать понятия справедливости, целесообразности и эффективности. Проблема в том, что справедливость и целесообразность никогда не совпадают. Когда в 2008–2009 годах конгресс США принимал программу поддержки финансового сектора, она была совсем несправедлива, но очень даже целесообразна. Потому что, когда в 1929–1933 годах несправедливые, но целесообразные решения не принимались или если и принимались, то в недостаточных масштабах, разразилась Великая депрессия.

Так что с точки зрения справедливости масштабная помощь банкам выглядит некорректно – собственники и менеджмент наделали проблем, которые решает государство за счет налогоплательщиков, то есть нас с вами. С точки зрения целесообразности это необходимо. Потому что если не поддержать финансовый сектор, то он может обречь, а за ним рухнет и вся экономика. С точки зрения эффективности необходимо принимать меры к тому, чтобы подобная ситуация не возникала в будущем.

Одна из задач государства – поддержка и стимулирование экономического роста. Оно должно решать проблемы там, где бизнес по тем или иным причинам не может их решить. Государство должно инвестировать в те сектора экономики, в которые бизнес не идет или идет неохотно. И оно должно наращивать расходы, если доходы частного сектора падают. Выход из любого кризиса, любая программа развития базируются на этих принципах. Цитата из послания: «...нужно... способствовать свободе рынка». Еще цитата: «Необходимо принять решительные меры по развитию конкуренции в экономике и наведению порядка в тарифах на услуги ЖКХ и естественных монополий». Вот проблемы, которые должны быть решены.



Жарас АХМЕТОВ, экономист

Последний финансовый пирог СНГ

«Къ» прикинул шансы казахстанских банков закрепиться в Узбекистане

Международное рейтинговое агентство Moody's сохранило стабильный прогноз для банковского сектора Узбекистана с учетом того, что экономика страны растет более высокими темпами, чем экономики других государств СНГ. По словам международных аналитиков, настал момент, когда можно удачно зайти в банковский сектор и сорвать куш.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Международные эксперты уверены, что банки соседней страны в ближайшее время сохраняют быстрые темпы роста благодаря государственной поддержке и восстановлению денежных переводов трудовых мигрантов из России. По предварительным оценкам Центрального банка, темпы экономического роста по итогам этого года в Узбекистане составят 55,2%. При этом намеченные структурные реформы в базовых отраслях экономики и постепенный выход государственных предприятий на устойчивые показатели рентабельности могут увеличить прирост в реальном объеме ВВП. Все знают, что резкому развитию часто сопутствует высокая инфляция: до конца 2018 года уровень роста цен в соседней стране составит 16–17%.

«В Узбекистане очень сильно меняется модель экономики. Сейчас экономическая модель этой страны очень сильно отличается от той, что была год-полтора назад. И если там будут проводиться серьезные реформы и их темп не снизится, то Узбекистан может стать интересной и перспективной страной в плане инвестиционной привлекательности», – отметил руководитель банковской группы по России и странам СНГ Moody's Investors Service Ярослав Совгиря.

На руку финансовому сектору играют и другие факторы: в Узбекистане

проживает 30 млн человек. С 2006 по 2018 год экономика ежегодно росла в среднем на 7,8%, а в первой половине 2018-го увеличилась на 4,9%. В этом году Ташкент намеревается получить суверенный кредитный рейтинг, а уже в следующем выпустит первые еврооблигации. При этом банковская система Узбекистана характеризуется умеренным размером и доминированием государственных кредитных организаций. «Я не говорю, что государство и инвесторы, выйдя на этот рынок, смогут мгновенно извлечь много доходов, но, в принципе, в среднесрочной перспективе возможна приватизация в банковском секторе страны нескольких банков. Это, наверное, последний в СНГ банковский сектор, который может стать интересным. В других странах ситуация понятна. Узбекистан в этом смысле темная лошадка», – рассказал руководитель банковской группы по России и странам СНГ Moody's Investors Service.

Первым казахстанским банком, заявившим о намерении открыть филиал в Узбекистане, стал NaLyk. Дочерняя финансовая организация – Tenge Bank – будет работать в Ташкенте. Соответствующее решение совет директоров АО «Народный банк Казахстана» принял 6 сентября. «Отметим, что Народный уже имеет дочерние банки в России, Кыргызстане, Грузии и Таджикистане. Экспансия на рынок Узбекистана для банка, вероятнее всего, является лишь логическим продолжением проводимой стратегии развития. Тем временем банковский рынок Узбекистана хотя и имеет потенциал для роста, но все же остается малопрозрачным, и сохраняется неопределенность в вопросе дальнейших изменений в подходах к регулированию банковского сектора Центробанком Узбекистана», – выразил сомнения эксперт аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана Мерей Исабеков.

Иностранные аналитики смотрят на ситуацию вдохновенно. Согласно



Банковская система Узбекистана характеризуется умеренным размером и доминированием государственных кредитных организаций.

Фото: shutterstock.com/Aritra Deb

расчетам Moody's, качество банковских активов в Узбекистане останется хорошим: доля проблемных кредитов сохранится на прежнем уровне благодаря росту экономики, снижающейся инфляции и быстрому росту кредитования (30–40% в 2018 году). Прибыльность и достаточность капитала банков будут постепенно снижаться из-за сокращения чистой процентной маржи и быстрого роста активов. «Наверное, выход в Узбекистан возможен для крупных банков стран СНГ, пожалуй, самых сильных, у которых будут амбиции. Рынок Казахстана, в принципе, достаточно узкий, потому что количество хороших заемщиков небольшое. Скорее всего, выход в Узбекистан могут позволить себе самые крупные, самые сильные банки, которым уже тесно на местном рынке», – отметил Ярослав Совгиря.

В классическом понимании банковский сектор Узбекистана находится на ранней стадии сво-

его развития. Определенные виды финансовых услуг практически отсутствуют на рынке или только внедряются. В частности, возможность оплачивать покупки и услуги картами VISA и MasterCard появилась в республике только в 2017 году. «При условии реализации планов правительства Узбекистана по либерализации внутреннего рынка для казахстанских банков в Узбекистане также могут появиться преимущества. Так, наши БВУ предоставляют более широкий спектр услуг своим клиентам и имеют больший опыт в работе с ними. Однако в текущих условиях, при высокой концентрации государства в банковском секторе Узбекистана, само существование конкуренции на данном этапе достаточно условно», – предположил представитель АФК.

В настоящее время в соседней стране работает 28 коммерческих банков. Суммарные активы БВУ – 194,6 трлн сумов, или \$24,1 млрд по

текущему курсу. По официальным данным, ВВП Узбекистана в 2017 году составил 249,1 трлн сумов, или \$30,7 млрд. «Следовательно, размер банковского сектора страны соответствует 78% ВВП. Для сравнения: размер банковского сектора Казахстана составляет 45% ВВП, а российского – 94% ВВП. Тем временем в Узбекистане на долю 11 банков с участием государства приходится 82,6% всех активов сектора», – привел статистику Мерей Исабеков.

Пока в Узбекистане работает всего 5 БВУ с участием иностранного капитала: узбекско-немецкий акционерный коммерческий банк Савдогар, Hamkorbank, узбекско-корейский Ziraat Bank Uzbekistan, дочерний банк Садерат Ирана в Ташкенте. Основным акционером KDB Bank Uzbekistan стал Корейский банк развития. «Тем временем основная часть банков Узбекистана сконцентрирована на предоставлении услуг корпоративным клиентам. Так, если суммарные кредиты БВУ Узбекистана составляют 143,4 трлн сумов, то на кредиты филиал приходится лишь 19,5 трлн сумов, или 13,6% всех кредитов. Для сравнения: 38,5% кредитов в Казахстане приходится на физических лиц. Также отмечу, что 96,2% всех кредитов в Узбекистане – долгосрочные», – заключил эксперт аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана.

На днях Центробанк Узбекистана объявил о создании Национального межбанковского процессингового центра. Эта мера позволит БВУ ускорить процессы переводов и платежей, создаст условия для введения новых продуктов для физических лиц. Именно они сегодня обделены вниманием местных финансистов. А большой опыт работы казахстанских банков с «физиками» даст несомненную фору отечественным финансистам.

Карачаганакское соглашение: победа или выкручивание рук инвесторам?

Политолог Досым Сатпаев – о желании «снять больше шерсти» с доходной нефтянки

В понедельник, 1 октября, Министерство энергетики Казахстана распространило информацию о достижении договоренности с акционерами проекта «Карачаганак» после трехлетних, по признанию самого ведомства, очень сложных, переговоров: в результате совокупная денежная ценность урегулирования составит для Казахстана свыше \$1,7 млрд. Министр Канат Бозумбаев сказал, что во главу угла ставились экономические интересы государства и максимизация прибыли, а мирное урегулирование отражает приверженность страны к дружественному разрешению споров. Политолог же Досым Сатпаев, размышляя в разговоре с «Къ» об этом соглашении, отглаголивался от темы распространения «ресурсного национализма» в мире.

Раушан НУРШАЕВА



Напомним, что принципиальные моменты соглашения, о котором было объявлено 1 октября, сводились к следующему: консорциум выплатит Казахстану денежную компенсацию в размере \$1,1 млрд, также будут внесены изменения в механизм раздела продукции в окончательном соглашении о разделе продукции, что до 2037 года при цене на нефть \$80 за баррель обеспечит Казахстану дополнительные доходы от проекта в размере около \$415 млн.

Помимо этого консорциум предоставит Казахстану долгосрочный заем сроком на 10 лет для реализации инфраструктурного проекта в размере \$1 млрд либо выплатит эквивалентную стоимость займа (в случае отказа республики от займа) в сумме около \$200 млн. Также правительство договорилось о принятии консорциумом обязательств по своевременной реализации важных для будущего развития Карачаганакских инвестпроектов, предварительный объем денежных вливаний в которые оценивается в сумме до \$5 млрд с возможным дополнительным приростом доходов для Казахстана до 2037 года около \$23,5 млрд.

Наконец, стороны договорились о возможных поставках углеводородного сырья (нефти и газа) на коммерческих условиях местным НПЗ и для развития газохимического комплекса в Западно-Казахстанской области. Все это действительно выглядит настоящей викторией для государства, а вот последствия для инвестиционного климата не столь очевидно благоприятны, на что и обратил внимание в беседе с корреспондентом «Къ» политолог Досым Сатпаев.

– Досым, каковы, на ваш взгляд, макроэкономические последствия заключения этого соглашения для Казахстана?

– С одной стороны, государство одержало победу в этом судебном споре с инвесторами, который начался еще в 2016 году. Кстати, это был тот период, когда Кашаган только начал наращивать добычу после возникших технических проблем, что привело к отсрочке получения прибыли с этого месторождения, что сильно раздражало власти. Но оставалось два важных крупных работающих нефтегазовых проекта. Это Тенгиз и Карачаганак.

Интересно, что в свое время председатель правления АО «НК «КазМунайГаз» Сауат Мынбаев даже заявлял, что порог рентабельности добычи на месторождениях Тенгиз и Карачаганак значительно более низкий, чем на Кашагане. В то же самое время оба контракта, и по Тенгизу, и по Карачаганаку, были надежно защищены режимом налоговой стабильности. Поэтому был найден другой путь – оказывать давление на инвесторов в вопросе возмещения затрат, так как режим соглашения о разделе продукции подразумевает, что все производственные затраты, понесенные участниками консорциума, после их одобрения уполномоченным правительством органом возмещаются за счет продажи добытой нефти, а уже оставшаяся сумма делится в виде дивидендов между всеми участниками проекта и Казахстаном.

Но, насколько известно, все возмещенные в последние годы затраты были подвергнуты казахстанской стороной тщательному аудиту. Последний раз подобный комплексный аудит Карачаганакского консорциума проходил в 2010 году, и по его результатам инвесторам были предъявлены претензии в несоблюдении экологического законодательства, сверхнормативной добыче нефти и неполной выплате причитающихся налогов, что привело к передаче Казахстану 10% в Карачаганаке. В итоге иностранным инвесторам пришлось отдать Казахстану 5% в проекте и такую же долю продать за \$1 млрд. Впоследствии эти 10% были переданы национальной компании «КазМунайГаз».

– В этот раз приз тоже оказался ценным...

– Да, в этот раз приз для правительства также оказался существенным, так как кроме денежной компенсации, как было заявлено, будут внесены изменения в механизм раздела продукции. Кроме этого консорциум предоставит республике долгосрочный заем сроком на 10 лет для реализации инфраструктурного проекта в размере \$1 млрд. Следует отметить, что настойчивые попытки государства снять дополнительную шерсть с инвесторов имеют несколько причин.

Во-первых, это необходимость пополнения Национального фонда,

Д. Сатпаев: «Уже сейчас обеспокоенность вокруг Карачаганакское-кто из инвесторов может воспринимать как политику выкручивания рук со стороны государства, когда старые соглашения о разделе продукции уже перестали гарантировать добывающим компаниям невмешательство со стороны государственных структур Казахстана».

Фото: Олег СТИВАН

который изрядно похудел за время финансово-экономического кризиса. Во-вторых, поиск дополнительных средств на крупные инфраструктурные проекты, учитывая то, что президент потребовал меньше залазить в Национальный фонд, а искать иные источники финансирования государственных проектов.

– Какие это могут быть источники?

– Это можно делать либо за счет увеличения налогооблагаемой базы, что довольно проблематично, либо за счет привлечения новых инвестиций и кредитов, что также идет со скрипом. Поэтому «дойными коровами» остаются сырьевые компании, по отношению к которым в последние годы идет политика усиления государственного контроля с точки зрения соблюдения ими трудового, налогового и экологического законодательства, что позволяет государственным структурам оказывать давление на эти компании через политику начисления многочисленных штрафов.

Именно поэтому иностранные нефтегазовые компании давно лоббируют в правительстве вопрос рассмотрения декриминализации налогового и таможенного законодательства, так как одной из проблем инвесторов называют низкий порог уголовной ответственности за неуплату налогов.

С другой стороны, эта победа правительства в споре с инвесторами почему-то не вызывает слишком большого восторга. Причина в том, что сколько бы мы ни пополнили наш Национальный фонд или государственный бюджет за счет добывающего сектора, все равно остается ощущение «черной дыры», в которую уходят миллиарды тенге по причине неэффективного освоения средств, их нецелевого использования или банального воровства.

В связи с этим возникает риск, что правительство будет искать не новые экономические подходы в развитии страны, а только новые источники финансирования для поддержки громоздкого и малопродуктивного бюрократического аппарата, который больше интере-

суется процессом распределения финансовых ресурсов, чем конечным результатом.

– Каким образом заключение этого соглашения, по вашему мнению, отразится на инвестиционном климате страны?

– Все познается в сравнении. На постсоветском пространстве инвестиционный климат Казахстана, возможно, выглядит более или менее благоприятно, особенно после внесения изменений в законодательство, либерализации визовой политики по отношению к инвесторам и т.п. Правительство даже заявило о необходимости продолжать работу по улучшению инвестиционного климата, направленную на внедрение стандартов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Но если брать глобальный уровень, то казахстанская экономика менее привлекательна для многих инвесторов по причине более высокого уровня коррупции, не очень стабильного законодательства, отсутствия гарантий защиты частной собственности, тесной политической и экономической привязки к России, а также политических неопределенностей касательно будущего транзита власти, что увеличивает политические риски.

Понятно, что нефтегазовая промышленность по объективным причинам все еще будет оставаться основой национальной экономики в Казахстане, а также основным источником для пополнения Национального фонда. И основной состав игроков в нефтегазовой отрасли страны также сильно не изменится, если не будет серьезных политических катаклизмов. Исключение может составить только увеличение присутствия китайского нефтегазового бизнеса в стране, что уже сейчас вызывает настороженность у части казахстанской общественности.

Что касается крупных иностранных компаний, которые пришли в сырьевой сегмент страны еще в 90-х годах, то многие из них попали в сложную ситуацию, так как в Тенгизе, Кашагане и Карачаганак уже вложены миллиарды долларов, поэтому «спрыгнуть» легко и быстро не получится. Хотя отдельные прецеденты все же были, как в случае с SonocoPhillips, которая ушла из Казахстана, но только продав свою 8,4% долю в проекте «Кашаган», но и заявив о продаже своей доли и в шельфовом проекте «Н».

– Однако, как отмечают многие эксперты, уход крупных инвесторов из страны также не в интересах казахстанских властей...

– Очевидно, что если инвесторы уйдут, то консервация месторождения и необходимость поддерживать все в таком состоянии может обойтись республике гораздо дороже. Во-вторых, это принесет ущерб экономике, так как будут ликвидированы рабочие места, прекратятся поступления в бюджеты всех уровней. В-третьих, это нанесет удар по репутации республики, так как будет гораздо тяжелее найти новых инвесторов. Именно поэтому, несмотря на возникающие трения и конфликты между инвесторами и властями страны, правительство Казахстана заинтересовано в продолжении

разработки данных месторождений с участием ныне действующих компаний.

– Несколько лет назад в мире появился термин «ресурсный национализм», в основном он означал желание государства получать больше прибыли от сырьевых проектов. Рассматриваете ли вы соглашение по Карачаганаку как продолжение такой политики?

– Такая политика сейчас характерна для многих стран. В некоторых, крайних случаях это приводило даже к национализации добывающих компаний. Понятно, что в Казахстане такая перспектива пока не актуальна в ближайшее время, но формально у государства есть юридические возможности это сделать, в том числе обособившая это необходимо обеспечить национальную безопасность.

Помню, несколько лет назад пропрезидентская партия «Ак жол» даже предлагала закрепить обязанность иностранных инвесторов соблюдать национальные интересы Казахстана. В этой связи было сделано обращение к правительству с предложением разработать, так называемую «Концепцию защиты национальных экономических интересов (экономической безопасности)» с акцентом на приоритет национальных интересов Казахстана. Но на данный момент пока неясно, какие перспективы у этого предложения.

Хотя уже сейчас события вокруг Карачаганакское-кто из инвесторов может воспринимать как политику выкручивания рук со стороны государства, когда старые соглашения о разделе продукции уже перестали гарантировать добывающим компаниям невмешательство со стороны государственных структур Казахстана. Тем более после того, как в республике решили ограничить использование СРП в новых контрактах на добычу сырья.

Кроме этого казахстанское правительство пытается связать вопрос о продлении контрактов на Тенгизе, Кашагане и Карачаганак с новыми правилами игры для инвесторов, в основе которых лежит требование об увеличении казахстанского содержания в закупке услуг, товаров и оборудования, а также расширение поставок сырья на внутренний рынок. По официальным данным, нефтяной рынок Казахстана оценивается в \$160 млрд. При этом, по расчетам чиновников, из этой суммы 50% уходит на услуги и развитие инфраструктуры. Это значит, что около \$80 млрд могли бы получать казахстанские компании.

С одной стороны, подход правильный, когда в рамках политики по развитию казахстанского содержания в добывающей сфере правительство собирается делать акцент на поддержку местных сервисных компаний. С другой стороны, есть риск того, что многие из этих компаний будут иметь доступ к этому «жирному пирогу» не столько благодаря своей качественной продукции или услугам, сколько за счет аффилированности с политической элитой. И эти вопросы надо как-то решать и снимать с повестки дня.

ТЭЦ толкают к пиролизу

Крупнейшие ТЭЦ страны, а это 25 предприятий, собираются модернизировать, оснастив новейшим оборудованием. Как говорят в Международном центре зеленых технологий и инвестиционных проектов, технологии-то есть, но вот механизмы финансирования модернизации отсутствуют.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Международный центр зеленых технологий и инвестиционных проектов, по словам директора департамента стратегии и устойчивого развития Рауан Еруланкызы, в настоящий момент занимается исследованием деятельности энергетических предприятий республики и возможности их перехода на наилучшие доступные технологии. Иными словами, наши ТЭЦ хотят заставить вооружиться более энергоэффективными и экологически чистым оборудованием. И сейчас идет подсчет, во что

это может стать их хозяевам. По словам директора департамента, если взять только энергетический сектор, то перемены потребуются достаточно масштабные: в Казахстане из 25 самых крупных энергетических станций только 6 имеют факелы второго поколения, позволяющие снизить выбросы CO₂ в атмосферу.

«Все наши ТЭЦ имеют основы для перехода на наилучшие доступные технологии, но надо помнить, что предприятиям для этого перехода нужны собственные или заемные средства», – отмечает Еруланкызы. «Как минимум должны быть налоговые преференции, законодательные меры стимулирования, для того чтобы бизнесмен мог быть уверен, что вложенные средства будут ему возвращены. Для этого мы изучаем международный опыт, где четко прописано, что определенная часть вложенных средств в виде субсидий возвращается сразу бизнесмену со стороны государства. К этому шагу государство тоже должно быть готово. Это нужно просчитывать в каждом из секторов экономики – в энергетике, в

нефтяном секторе, насколько эффективно внедрение технологий, на какой период и какие технологии», – добавляет она.

Для того чтобы у страны была четкая картина, какая отрасль в какие сроки будет переходить на «зеленые рельсы», необходим ответ на вопрос, какие механизмы и меры стимулирования государство готово этой отрасли предоставить, подчеркивает эксперт. Одновременно свою часть работы – по формированию и оформлению перечня таких технологий для каждой отрасли – международный центр готов начать уже со следующего года, когда им будет выпущен первый технический справочник, который станет методологическим сопровождением перехода предприятий на наилучшие доступные технологии. В 2020 году выйдет еще два таких справочника, в 2021 году – еще три. Каждый из них будет касаться определенной производственной сферы: энергетики, добычи полезных ископаемых и их переработки, ЖКХ и муниципалитетов.

«В то же время мы прорабатываем вопрос внедрения системы

экологического рейтинга предприятия, то есть у нас есть ряд законодательных инициатив, над которыми мы сегодня работаем для того, чтобы разработанные нами концептуальные подходы по внедрению «зеленых технологий» заработали наконец в Казахстане», – говорит Еруланкызы.

В свою очередь председатель правления коалиции за «зеленую экономику» и развитие G-Global Салтанат Рахимбекова отмечает, что в стране уже есть примеры внедрения доступных технологий, в том числе и в энергетике. Правда, масштаб внедрения этих технологий пока мелковат – речь идет о внедрении пиролизных печей в котельных, отапливающих от одного до двух-трех объектов, чаще всего социальных. Но возможность перевода этих технологий в промышленные масштабы имеется – правда, тут все упирается в деньги.

«Тема наилучших доступных технологий может найти поддержку с низов, так как применение «зеленых технологий» помогает быть более конкурентоспособным бизнесу», – говорит Рахимбекова. –

Допустим, такие социальные объекты, которые автономные, имеют тепло, освещение. Если в них применить «зеленые технологии», они реально могут экономить бюджет. Для этого мы в течение этих пяти лет создали семь демонстрационных зон. Например, в Арнасе применение новых технологий помогают экономить 3 млн тенге бюджета. А представьте, сколько экономии дадут все школы, отапливаемые углем, если в этих старых школах установить новые пиролизные печи».

Пиролизная печь – это печь, в которой топливо и выходящие из него летучие вещества сгорают раздельно, поскольку топка в них разделена на две части: в первой из них – газифицирующей камере – при недостатке кислорода медленно горит и пиролизуется топливо, а выделяющиеся при этом газы догорают во второй части (в камере сгорания), куда подается вторичный воздух (двойное дутье). К достоинствам пиролизных печей относится то, что топливо горит в 5–7 раз дольше, чем в обычных печах, и практически не дает золы. Помимо этого за счет пиролиза на

порядок снижаются выбросы углекислого газа. Принципиальный же недостаток один – высокая (в 1,5–2 раза по сравнению с традиционными угольными) стоимость.

Таким образом, сейчас основной вопрос модернизации тех же самых ТЭЦ упирается не в отсутствие новых технологий, которые уже есть, а в недостаток средств у предприятий для технической модернизации. Которую можно было бы проводить и без привлечения бюджетных средств: та же коалиция за «зеленую экономику» и развитие G-Global с подачи тех же энергетиков давно предлагает создать фонд, который будет аккумулировать платежи за эмиссии в окружающую среду со стороны недропользователей и промышленников, и пускать эти средства на природоохранные и природоохранительные мероприятия, в том числе и на техническое перевооружение действующих предприятий. Это предложение казахстанские «зеленые» предполагают отстаивать при принятии Экологического кодекса, который Министерство энергетики намеревалось представить правительству до конца года.

Готовь сани летом

Рейтинг регионов РК по инвестициям в коммунальную инфраструктуру

Казахстан вступает в отопительный сезон. Местные власти рапортуют о готовности коммунальных служб к наступающим холодам. Сколько денег было выделено в текущем году на модернизацию коммунальной инфраструктуры по регионам Казахстана, выяснял «Къ».

Айгуль ИБРАЕВА

По данным Комитета по статистике МНЭ РК, за январь-август текущего года совокупный объем инвестиций в инфраструктуру коммунальных служб в РК составил 390,79 млрд тенге. Из них 252,18 млрд тенге – в модернизацию электроснабжения, подачи газа, пара и воздушного кондиционирования и 138,61 млрд тенге – в развитие системы водоснабжения, канализационной системы, контроля над сбором и распределением отходов. Всего средств, выделенных на систему ЖКХ, занимают 6,1% от совокупного объема инвестиций в основную капитал по всем секторам экономики.

На протяжении последних 15 лет немало говорилось о необходимости модернизации ЖКХ страны, поскольку существующие механизмы регулирования, а также состояние основных средств, не соответствуют экономическим условиям, рассказывает партнер Юридической фирмы «Unicase» Жанар Абдуллаева. Для решения скопившихся проблем в секторе ЖКХ предприняты различные меры поддержки и выделены денежные средства.

К примеру, только за последние пять лет государство приняло программу «Энергосбережение-2020», «Программу модернизации жилищно-коммунального хозяйства Республики Казахстан на 2011–2020 годы», «Программу модернизации жилищно-коммунального хозяйства Республики Казахстан до 2020 года» и «Программу развития регионов до 2020 года». Указанные программы направлены на модернизацию всего сектора ЖКХ путем обеспечения комфортных условий для проживания граждан и функционирования различных организаций.

Объем инвестиций в основные средства в сфере жилищно-коммунального хозяйства в Казахстане показывает динамичный рост. Так, за последние 15 лет показатель увеличивался в среднем на 23,4% в год.

Больше других регионов в развитие своих коммунальных систем в 2018 году вложила Павлодарская область – 58,13 млрд тенге, в том числе 44,61 млрд тенге – в электроснабжение, подачу газа, пара и воздушное кондиционирование и 13,51 млрд тенге – в водоснабжение, канализационную систему, контроль над сбором и распределением отходов. По сравнению с аналогичным периодом предыдущего года объем инвестиций вырос на 58,8%.

По словам акима Павлодарской области, инвесторов привлекают доступные цены на электроэнергию в регионе. Аким отмечает, что здесь вокруг электростанций подготовлены земельные участки, чтобы у потенциальных инвесторов была возможность получать энергию не через линии КЕГОС, а напрямую. К тому же, в бюджете области предусмотрены средства на проектирование подстанции на Экибастузской ГРЭС-1 мощностью 500 мегаватт. Предварительная стоимость этого проекта – около 10–12 млрд тенге.

На втором месте по объему инвестиций в ЖКХ за восемь месяцев текущего года оказался город Алматы с цифрой в 35,6 млрд тенге. 16,86 млрд



тенге было инвестировано в систему электроснабжения, подачи газа, пара и воздушное кондиционирование, 18,75 млрд тенге – в водоснабжение, канализационную систему, контроль над сбором и распределением отходов. Общий объем инвестиций сократился на 21% по сравнению с тем же периодом предыдущего года. Власти города на днях сообщили о полной готовности Алматы к отопительному сезону, для данных целей бюджетом и монополистами было выделено в общей сложности более 60 млрд тенге.

На третьем месте – город Астана, где в этом году в модернизацию коммунальной инфраструктуры было вложено 34,78 млрд тенге. 25,27 млрд – в электроснабжение, подачу газа, пара и воздушное кондиционирование, 9,51 млрд тенге – в водоснабжение, канализационную систему, контроль над сбором и распределением отходов. Объем инвестиций за восемь месяцев текущего года оказался на 39,9% меньше, чем годом ранее.

Оператор столичных тепловых сетей «Астана-Теплотранзит» на сегодняшний день реализует две инвестиционные программы. Проводится это за счет амортизации и прибыли в составе тарифной сметы на передачу

О необходимости модернизации ЖКХ страны, поскольку существующие механизмы регулирования, а также состояние основных средств, не соответствуют экономическим условиям, в правительстве говорят на протяжении последних 15 лет.

Фото: shutterstock.com/ Fishers

и распределение тепловой энергии, а также заемных средств по госпрограммам, сообщает акимат города. В 2017 году на объектах строительства по программе «Нурлы жол» было освоено 7,63 млрд тенге заемных средств. В текущем году на инвестиции за счет тарифа направлено более 1 млрд тенге. 85% средств планируется вложить в реконструкцию и модернизацию тепловых сетей.

Не отстает и Восточно-Казахстанская область. Всего в модернизацию коммунальных систем в регионе за январь-июнь 2018 года было вложено 34,76 млрд тенге, в том числе в электроснабжение, подачу газа, пара и воздушное кондиционирование – 20,52 млрд тенге и в водоснабжение, канализационную систему, контроль над сбором и распределением отходов – 14,24 млрд тенге. Объем инвестиций в сектор вырос на 58,8% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года. Восточный Казахстан намерен закрепить в республиканских лидерах по привлечению частных инвестиций, в том числе иностранных. На средства зарубежных компаний в ВКО реализуют 168 проектов. Один из них – масштабная модернизация сферы ЖКХ, в рамках которой в моногородах Зырянске и Серебрянске отремонтировали котельные.

Замыкает пятерку Алматинская область. С начала года объем инвестиций в ЖКХ в регионе составил 30,47 млрд тенге. По сравнению с аналогичным периодом предыдущего года показатель сократился на 37,1%. На модернизацию электроснабжения, подачи газа, пара и воздушного кондиционирования было выделено 21,91 млрд тенге, а на улучшение водоснабжения, канализационной системы, контроля над сбором и распределением отходов – 8,55 млрд тенге.

Сегодня в регионе активно ведется работа по газоснабжению. Газификация Жетысуского края природным газом реализуется поэтапно. Согласно региональной схеме, в Алматинской агломерации на сегодняшний день газифицировано 107 населенных пунктов из 187. До конца 2020 года за счет бюджетных средств и привлеченных частных инвестиций планируется довести этот показатель до 212 населенных пунктов. Главным событием станет строительство АГРС «Жетыген» и подводящего газопровода «Байсерке – Жетыген», за счет чего в дальнейшем будет газифицировано более 30 тыс. человек.

Жезказган готовит инженеров

В 2019 году дипломы получают первые студенты, обучающиеся по государственной программе «Серпін-2050»

В Жезказганском университете им. О. Байконурова действуют два института – горно-технологический и гуманитарно-педагогический. В 2018 году среди поступающих на грант программы «Серпін-2050» было много желающих получить педагогическое образование, но университету выделили гранты только на технические специальности.

Юлия ПУЛИНА

Проект «Мэнгілік ел жастары – индустрияға» – «Серпін-2050» реализуется в Жезказганском университете им. О. Байконурова уже третий год. За это время было подано 586 заявлений. В первом для абитуриентов, 2015–2016 учебном году, на обучение в ЖезУ по программе «Серпін-2050» поступило 124 человека. Сегодня по программе обучаются 355 студентов: на первом курсе – 122 человека, во втором – 98 человек, на первом – 135 человек.

С 2015 года по июль 2018 года на осуществление программы из республиканского бюджета были выделены: 193,6 млн тенге – на обучение, 14 млн – пособие на транспорт, 194 млн – на стипендии. На образование одного обучающегося в год тратится 713,9 тыс тенге, технические расходы составляют 615,2 тыс тенге. Из областного и местного бюджета деньги на программу «Серпін-2050» не выделяются.

В разговоре с «Къ» ректор ЖезУ Абдималик Такишов заверил, что абитуриентам из южных областей созданы все условия для комфортного обучения и проживания. Обычная стипендия в университете равняется 20 949 тенге, размер президентской стипендии – 41 898 тенге, повышенной – 24 091 тенге.

Первый выпуск обучающихся по программе «Серпін-2050» в Жезказганском университете состоится в 2019 году. Чтобы обеспечить выпускников работой после окончания вуза, руководство ЖезУ заключило меморандумы и соглашения о сотрудничестве с Восточно-Жезказганским и Южно-Жезказганским рудниками ПО ЖЦМ

Госпрограмма для старта

За четыре года более 24 тыс. человек из ВКО получили помощь на сумму 945 млн тенге по программе «Өрлеу». В этом году программой было охвачено более семи тысяч человек. Больше половины из них получили постоянную работу, 25% участников программы открыли свое дело, 20% получили временную работу.

Ирина ОСИПОВА

Проект «Өрлеу» был запущен в начале 2014 года в пилотном режиме в Восточно-Казахстанской, Акмолинской и Жамбылской областях. В июле 2015 года к первопроходцам присоединились остальные регионы, а с 1 января 2018 года практика выплаты обусловленной денежной помощи в рамках социального контракта «Өрлеу» получила статус закона. По информации, полученной в управлении координации занятости и социальных программ ВКО, с 2014-го по 2017 годы в рамках проекта «Өрлеу» 24 428 восточноказахстанцев (5461 семья) получили обусловленную денежную помощь. Общая сумма выплат превысила 945 млн тенге.

«Главное препятствие при реализации проекта «Өрлеу», с которыми мы столкнулись в самом начале – это привычка здоровых, взрослых членов многих бедных семей не работать. До 2014 года мы начисляли адресную социальную помощь в течение 12 лет, с момента вступления в силу закона «О АСП». Люди знали, что в любом случае будут получать пособие, даже лежа на диване, – рассказывает руководитель отдела социальных выплат управления координации занятости и социальных программ ВКО Райхан Барлыкова. Лишь спустя полгода после начала реализации проекта, когда в ВКО появились первые результаты и сельчане на примерах других увидели, что, устроившись на работу, к тому же можно получать оптимистичную помощь от государства, количество

ТОО «Корпорация Казахмыс», АО «Жезказганская распределительная электросетевая компания», управлением промышленной безопасности и охраны труда горно-производственного комплекса ТОО «Корпорация Казахмыс», испытательным центром транспортных средств ТОО «Жезказганстандарт», компаний «Плат» – филиалом ТОО «Вираз Сервис Караганда».

Ведутся переговоры с ТОО «Корпорация Казахмыс» о заключении меморандума о сотрудничестве. К началу 2019–2020 учебного года планируется наладить активное сотрудничество с центром занятости населения.

Трудоустройство и адаптация выпускников на рынке труда являются важнейшими показателями успешности работы любого университета

По словам Абдималика Такишова, трудоустройство и адаптация выпускников на рынке труда – важнейшие показатели успешности работы университета, ведь одна из главных стратегических линий его деятельности – это содействие трудоустройству выпускников. Совместные усилия в этом направлении предпринимают директора, выпускающие кафедры и УМЦ.

Чтобы привлечь большее число организаций, заинтересованных в студентах и выпускниках ЖезУ, и провести интеграцию выпускников в существующий рынок труда, систематически обновляется специальный раздел для выпускников на сайте, посещаются ярмарки вакансий, проводимые городским центром занятости населения. Также реализуется система презентаций фирм-работодателей для студентов, а результаты трудоустройства и качества подготовки учеников регулярно обсуждаются на заседаниях ученого совета университета.

Несмотря на созданные условия, есть и откатавшиеся от льготного обучения. За два года работы программы в Жезказгане, с 2015 по 2017 годы, было отчислено всего девять студентов: один по утере связи, восемь – по собственному желанию.

Шоу «Топжарған» меняет правила игры – финал в каждом выпуске

23 сентября телеканал «Хабар» презентует новый формат музыкального шоу «Топжарған», успешно зарекомендовавшего себя в других странах. Не успел выйти первый выпуск шоу, как о нем уже заговорили как об уникальном конкурсе. Народная артистка Казахстана и член жюри шоу «Топжарған» Роза Рымбаева поделилась подробностями о проекте.

Улжалгас НАЯТ

– Роза Куанышевна, расскажите, что для вас главное при оценке участника проекта? На какие качества участника вы больше всего обращаете внимание?

– Конечно, в первую очередь, музыкальный вкус и голос. Все-таки это вокальный конкурс. Вместе с голосом, участник должен обладать особой энергетикой и харизмой, которая сразу поможет взглянуть в нем настоящего артиста и музыканта.

Вдобавок, участник может на репетиции широко петь, а на самом выступлении развиваться и показывать не совсем хороший результат. Поэтому желательно, конечно, чтобы участник был уже готовым опытным исполнителем, чтобы достойно соревноваться с другими.

– Значит, участникам, помимо таланта, нужно иметь опыт, чтобы выступать на сцене «Топжарған»?



– Не обязательно, если даже нет опыта, они должны быть талантливыми и яркими. Проект даст необходимый опыт, но талант, голос, вкус должен быть, чтобы получить эту практику в ежедневной работе на проекте, расширяя репертуар исполнения и соревнуясь за победу. Каждый раз он должен показывать себя с разной стороны и быть универсальным. Поэтому, конечно, хотелось бы открыть на этом проекте именно универсального и талантливого исполнителя.

– Как вы думаете, а что проект может дать участникам?

– В первую очередь, миллионы телезрителей. Участники этого проекта, действительно, один лучше другого поют. Я думаю, зрители это обязательно оценят. С другой стороны, возможно, после проекта они найдут себе и продюсера.

Последуют многочисленные приглашения, концерты и они могут стать открытием года.

– В Казахстане сейчас много вокальных шоу, чем отличается проект «Топжарған»?

– Да, существуют различные проекты, условия которых отличаются между собой. Но наш конкурс выделяется тем, что есть профессиональное жюри и есть зрительское жюри. Участникам проекта нужно понравиться и профессиональному жюри, и зрителям. Я считаю, что это справедливая оценка и высокий уровень. В каждом выпуске участники борются за свое место и доказывают умение петь. Новые участники, чтобы попасть в финальную четверку, должны побеждать тех, кто уже занял свои достойные места. Получается двойной конкурс, конкурс в конкурсе. Это сложно, это интересно и это отличается от других конкурсов. В этом и состоит преимущество «Топжарған».

– Цель проекта – найти и раскрыть молодые таланты. Как вы думаете, насколько это возможно?

– Это возможно, потому что таланты приходят к нам, чтобы показать себя. Проект дает им возможность раскрыться, завоевать внимание и получить опыт. Думаю, что зрители откроют для себя новых достойных звезд. Конечно, результаты мы узнаем в конце. Если многие певцы найдут свой путь, будут востребованы, то значит, конкурс удался, и мы нашли достойных певцов.

Вокальное шоу «Топжарған» – каждое воскресенье в 19:15 на телеканале «Хабар».

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Есть проблема? Откуси ей голову!



Sony Pictures приступила к строительству собственной комикс-вселенной, основанной на ответвлениях от Человека-паука. «Веном» Рубена Фляйшера стал первым (с «Новым Человеком-пауком» как-то не сложились) кирпичиком стройки.

Елена ШТРИТЕР

Что бывает с журналистами, которые любят совать свой нос куда не надо и задавать очень уж провокационные вопросы? Неприятности. А порой очень большие неприятности. Хотя...

У журналиста Эдди Брока (Том Харди) есть все: любимая девушка (Мишель Уильямс), популярность (его даже алкоголики в барах знают в лицо), хорошие гонорары и стремительно прогрессирующая звездная болезнь. А как следствие – полное ощущение вседозволенности. Говорят, любопытство кошку сгубило. Эдди Брок, конечно, не кошка, но...

В общем, однажды наш герой получил задание взять интервью у местного миллиардера, главы корпорации «Фонд жизни» мистера Дрейка (Риз Ахмед). А перед этим Брок залез в почту своей девушки, где почерпнул преинтересную, но строго конфиденциальную информацию о своем респонденте и его фонде. Чем не преминул воспользоваться. Результат: у Эдди больше нет работы (впрочем, у его подружки – тоже), нет денег, нет перспектив, и девушки тоже нет.

И что осталось от блистательного Эдди Брока? Ничего. Опустившийся нытик-неудачник. Впрочем, после того, как Брок получил некую информацию от одной из ученых корпорации «Фонд жизни», в нем вышло ретивое, и он решил сделать свой коронный репортаж, а для этого проник в секретную лабораторию. Где помимо доказательства... нечистоплотности мистера Дрейка получил новые неприятности и симбионта. Милейшее инопланетное существо, которое делает своего носителя неуязвимым (без носителя ему просто не выжить), но периодически любящего кому-нибудь откусить голову (в конце концов, надо же ему чем-то питаться). Впрочем, в конечном итоге Веном (так существо представило свое имя) оказался парнем неплохим. Он решил задержаться на Земле и пообещал, что питаться будет только асоциальными элементами. Все исключительно во благо человечества.

Поклонники Marvel с Веномом уже знакомы. В 2007 году персонаж появился в фильме «Человек-паук 3: Враг в отражении». А впервые – в комиксах The Amazing Spider-Man #300. Изначально Веном позиционировался как антагонист и главный антагонист в известном мультфильме 1994 года о Человеке-пауке. Там Человек-паук был его первым известным владельцем, но в конечном итоге от-

впрочем, надо учесть, что эта картина к Marvel относится весьма опосредованно: Веном – один из самых ярких персонажей, принадлежащих Sony (Человека-паука они сдали в аренду Marvel Studios и Disney), которая тоже решила построить свою собственную киновселенную. Посему желание охватить как можно большую аудиторию вполне понятно.



казался от пришельца, узнав о его истинных злых намерениях. Впоследствии симбионт объединился с другими носителями, в частности с Эдди Броксом. Согласно источнику Ш.И.Т.а, он является одной из величайших угроз человечеству, наряду с Магнето, Доктором Думаем и Красным Черепом.

И вот в этом году Веном получил собственную историю. Он теперь не антагонист Человека-паука, а вполне самостоятельный герой. Весьма специфический, правда. Но если вспомнить того же Дэдпула... Более того, складывается ощущение, что режиссер картины Рубен Фляйшер «Дэдпулом» как раз и вдохновлялся. И ведь Веном действительно просто раздолье для кинокомикса со взрослым рейтингом R. Но по каким-то причинам господин Фляйшер запретил себе и команде оторваться по полной и «Венома» «обрезали» до рейтинга PG-13 (12+). Чего уж там: это инопланетное чудовище даже головы откусывает как-то стыдливо, дабы не травмировать ненароком чью-нибудь хрупкую психику.

Возможно, режиссер просто хотел максимально расширить целевую аудиторию. И – опять же возможно – этот ход вполне оправдан. Но порой складывается ощущение, что это «Дэдпул», адаптированный для младших школьников. А это, знаете ли, не идет картине на пользу. Здесь надо было бы персонажа помягче выбирать, то ли все-таки с рейтингами не заигрывать.

Да и фильм, все же, скорее получился. Да, порой из-за более мягкого рейтинга он смотрится несколько пресно (представьте себе Дэдпула, которого заперли в жесткие рамки условностей). Однако в целом – это вполне себе удавшийся аттракцион. Проходной. Немного шаблонный. И абсолютно безопасный для восприятия. Но при этом повествование прилежно удерживает зрительское внимание. А Том Харди играет на всю мощь своей харизмы, буквально вытаскивая картину.

Кстати, в планах Sony Pictures стоит лента о Черной кошке, сценарий для которой напишет Кристофер Йост, сценарист «Тор: Рагнарёк».

А в более отдаленном будущем нас, скорее всего, ожидает отдельная картина о Зловещей Шестерке, которую организовал Доктор Осминог для борьбы с Паучком. Во всяком случае, разработка фильма уже стартовала.

Правда, поскольку все эти персонажи все же в первую очередь антагонисты Человека-паука, то не совсем понятно, как комикс-вселенная Sony будет развиваться без него. Впрочем, в начале года появилась информация о том, что Sony и Marvel заключили договор на два полнометражных фильма о Человеке-пауке. Сиквел выйдет в 2019 году, после чего сценаристы могут исключить персонажа из истории, например, убив его (не всем же в Marvel выживать) или «перевести» его во вселенную Sony. Что же поживем – увидим.

Сергей Бодров: «Жизнь настолько коротка, что имеет смысл делать только то, во что ты веришь»



На недавно прошедшем Almaty Film Festival режиссер, сценарист и продюсер Сергей Владимирович Бодров не только возглавил жюри, но и нашел время на небольшой мастер-класс, на котором рассказал о планах на будущее, чем чревато быть актером, своих походах к шаманам и ламам, чем отличаются русские актеры от западных и о многом-многом другом.

Елена ШТРИТЕР

– Сергей Владимирович, чем вы заняты сейчас? Какими проектами?

– Я сейчас подвожу какие-то итоги, и у меня есть список, что бы я хотел успеть сделать. Пять лет назад в моем списке было 10 картин. Сейчас я понимаю, что столько уже не успею и хотя бы пять надо вычеркнуть и попытаться сделать остальное.

Моя последняя картина была большая американская, с большой студией и большим бюджетом. Она собрала достаточное количество денег. Но для меня это был не вопрос выгоды, а скорее новый опыт. Когда хочется попробовать что-то, чего ты еще не пробовал. Плюс есть соблазн, когда выдается огромный бюджет и ты можешь выбирать лучших людей. Со мной работал художник Данте Ферретти – у человека шесть «Оскаров». Я работал с Джеффом Бриджесом и Джулианной Мур.

Но сейчас мне захотелось рассказать историю о Калашникове. Мне предложили эту идею, и я написал сценарий. Если ты сценарист и режиссер, то когда ты пишешь для себя – этого мало. Я понял, что обязательно нужен человек со стороны. Поэтому мы жестко придерживались дисциплины. И мы поехали в Улан-Батор. Там у местного «белого дома» стоит палатка, к которой тянется огромная очередь. Нас, правда, пустили без очереди. И мы с шаманом минут 50 толковали. Нормальный человек. Он нам сказал, что мы правильно сделали, что к нему приехали. «Многие люди хотели снять эту картину», – сказал шаман. Ничего у них не получилось». Я, конечно же, спросил, почему, и что он посоветует мне. Он сказал, что мы будем снимать на землях, где полно монгольских могил еще со времен тех походов. И в каждом месте, где мы останавливаемся, надо позвать ламу или шамана. Чтобы они провели обряд и духи разрешили нам там снимать. Монголы считают, что Чингисхан был великим шаманом. Поэтому мы жестко придерживались дисциплины. И у нас все сложилось.

Начиная работу над второй частью, я снова поехал в Улан-Батор. Но на этот раз пошел не к шаману, а к ламе. Как любой нормальный монгол – они тоже сначала идут к шаману, а потом к ламе. Монгольский лама сказал, что все состоит. Ему не хватало биографии героя, и он написал ее.

– Если вы пишете сценарий сами для себя, когда вы понимаете, что он готов и можно начинать снимать?

– Сценарий меняется всегда. До последнего. Даже когда идет монтаж, озвучка и перезвучка. Сценарий живой. Актеры – люди творческие, и они всегда в него привносят что-то свое. Когда за две недели до съемок приехал Джефф Бриджес, он привез 35 страниц досюжетной жизни своего героя.

– Вы очень часто снимаете кино в Казахстане. Собственно ваш режиссерский дебют прошел на киностудии «Казахфильм». «Монгола» выдвигали на «Оскар» именно от Казахстана. С чем это связано?

– Это для меня самого загадка. Но жизнь складывается так, что я регулярно приезжаю сюда снимать кино. И у меня здесь появились друзья. В Казахстане родилась моя дочка. Это земля, которую ты уже не можешь забыть. Это для меня важно очень. И каждый раз, когда в Казахстане что-то снимал или продюсировал, у меня было ощущение, что мне земля помогает.

– Что вы думаете о современном казахстанском кино?

– К своему стыду, я сейчас не знаю много молодых казахстанских режиссеров. В последнее время я жил и работал в Америке, а туда не доходит современное казахское кино. Ну а вообще в мире сейчас

появляется много молодых и интересных режиссеров. Я люблю работать с молодыми людьми. У них есть чему поучиться. Они очень отважные сейчас и очень уверенные в себе. Интересно смотреть молодое кино.

– Вы еще планируете снимать продолжение «Монгола»?

– Да. Сценарий готов, он сейчас застрял в Китае. Это довольно большой проект, посвященный последним годам жизни Чингисхана. Последняя война, последняя женщина, последняя битва. Это практически шекспировский «Король Лир». Но в Китае произошли большие изменения – там сейчас довольно жесткая цензура. Пока сценарий застрял в каких-то инстанциях. Китайскую цензуру трудно понять. Например, они говорят, что сценарий не соответствует исторической действительности. Но если говорить об исторической действительности, то Чингисхане мало кто знает. Все, что мы о нем знаем, писали его враги. Сами монголы не были грамотными. В результате о нем мало что сохранилось. Но я все же думаю, что этот проект состоится.

– Говорят, вы по этому поводу даже к шаманам обращались.

– Да. С первым «Монголом» мы ездили в Улан-Батор. У меня есть друг, бурятский художник. А буряты и монголы очень близки. Так вот, он меня попросил поехать с ним к главному шаману Монголии – есть там такой, можно сказать правительственный, шаман – и попросить разрешение на съемки картины. Я решил, что это будет правильно. И мы поехали в Улан-Батор. Там у местного «белого дома» стоит палатка, к которой тянется огромная очередь. Нас, правда, пустили без очереди. И мы с шаманом минут 50 толковали. Нормальный человек. Он нам сказал, что мы правильно сделали, что к нему приехали. «Многие люди хотели снять эту картину», – сказал шаман. Ничего у них не получилось». Я, конечно же, спросил, почему, и что он посоветует мне. Он сказал, что мы будем снимать на землях, где полно монгольских могил еще со времен тех походов. И в каждом месте, где мы останавливаемся, надо позвать ламу или шамана. Чтобы они провели обряд и духи разрешили нам там снимать. Монголы считают, что Чингисхан был великим шаманом. Поэтому мы жестко придерживались дисциплины. И у нас все сложилось.

Начиная работу над второй частью, я снова поехал в Улан-Батор. Но на этот раз пошел не к шаману, а к ламе. Как любой нормальный монгол – они тоже сначала идут к шаману, а потом к ламе. Монгольский лама сказал, что все состоит. Ему не хватало биографии героя, и он написал ее.

– Если вы пишете сценарий сами для себя, когда вы понимаете, что он готов и можно начинать снимать?

– Сценарий меняется всегда. До последнего. Даже когда идет монтаж, озвучка и перезвучка. Сценарий живой. Актеры – люди творческие, и они всегда в него привносят что-то свое. Когда за две недели до съемок приехал Джефф Бриджес, он привез 35 страниц досюжетной жизни своего героя.

– Вы очень часто снимаете кино в Казахстане. Собственно ваш режиссерский дебют прошел на киностудии «Казахфильм». «Монгола» выдвигали на «Оскар» именно от Казахстана. С чем это связано?

– Это для меня самого загадка. Но жизнь складывается так, что я регулярно приезжаю сюда снимать кино. И у меня здесь появились друзья. В Казахстане родилась моя дочка. Это земля, которую ты уже не можешь забыть. Это для меня важно очень. И каждый раз, когда в Казахстане что-то снимал или продюсировал, у меня было ощущение, что мне земля помогает.

– Что вы думаете о современном казахстанском кино?

– К своему стыду, я сейчас не знаю много молодых казахстанских режиссеров. В последнее время я жил и работал в Америке, а туда не доходит современное казахское кино. Ну а вообще в мире сейчас

появляется много молодых и интересных режиссеров. Я люблю работать с молодыми людьми. У них есть чему поучиться. Они очень отважные сейчас и очень уверенные в себе. Интересно смотреть молодое кино.

– Вы еще планируете снимать продолжение «Монгола»?

– Да. Сценарий готов, он сейчас застрял в Китае. Это довольно большой проект, посвященный последним годам жизни Чингисхана. Последняя война, последняя женщина, последняя битва. Это практически шекспировский «Король Лир». Но в Китае произошли большие изменения – там сейчас довольно жесткая цензура. Пока сценарий застрял в каких-то инстанциях. Китайскую цензуру трудно понять. Например, они говорят, что сценарий не соответствует исторической действительности. Но если говорить об исторической действительности, то Чингисхане мало кто знает. Все, что мы о нем знаем, писали его враги. Сами монголы не были грамотными. В результате о нем мало что сохранилось. Но я все же думаю, что этот проект состоится.

– Говорят, вы по этому поводу даже к шаманам обращались.

– Да. С первым «Монголом» мы ездили в Улан-Батор. У меня есть друг, бурятский художник. А буряты и монголы очень близки. Так вот, он меня попросил поехать с ним к главному шаману Монголии – есть там такой, можно сказать правительственный, шаман – и попросить разрешение на съемки картины. Я решил, что это будет правильно. И мы поехали в Улан-Батор. Там у местного «белого дома» стоит палатка, к которой тянется огромная очередь. Нас, правда, пустили без очереди. И мы с шаманом минут 50 толковали. Нормальный человек. Он нам сказал, что мы правильно сделали, что к нему приехали. «Многие люди хотели снять эту картину», – сказал шаман. Ничего у них не получилось». Я, конечно же, спросил, почему, и что он посоветует мне. Он сказал, что мы будем снимать на землях, где полно монгольских могил еще со времен тех походов. И в каждом месте, где мы останавливаемся, надо позвать ламу или шамана. Чтобы они провели обряд и духи разрешили нам там снимать. Монголы считают, что Чингисхан был великим шаманом. Поэтому мы жестко придерживались дисциплины. И у нас все сложилось.

Начиная работу над второй частью, я снова поехал в Улан-Батор. Но на этот раз пошел не к шаману, а к ламе. Как любой нормальный монгол – они тоже сначала идут к шаману, а потом к ламе. Монгольский лама сказал, что все состоит. Ему не хватало биографии героя, и он написал ее.

– Если вы пишете сценарий сами для себя, когда вы понимаете, что он готов и можно начинать снимать?

– Сценарий меняется всегда. До последнего. Даже когда идет монтаж, озвучка и перезвучка. Сценарий живой. Актеры – люди творческие, и они всегда в него привносят что-то свое. Когда за две недели до съемок приехал Джефф Бриджес, он привез 35 страниц досюжетной жизни своего героя.

– Вы очень часто снимаете кино в Казахстане. Собственно ваш режиссерский дебют прошел на киностудии «Казахфильм». «Монгола» выдвигали на «Оскар» именно от Казахстана. С чем это связано?

– Это для меня самого загадка. Но жизнь складывается так, что я регулярно приезжаю сюда снимать кино. И у меня здесь появились друзья. В Казахстане родилась моя дочка. Это земля, которую ты уже не можешь забыть. Это для меня важно очень. И каждый раз, когда в Казахстане что-то снимал или продюсировал, у меня было ощущение, что мне земля помогает.

– Что вы думаете о современном казахстанском кино?

– К своему стыду, я сейчас не знаю много молодых казахстанских режиссеров. В последнее время я жил и работал в Америке, а туда не доходит современное казахское кино. Ну а вообще в мире сейчас

ДОВЕРЬТЕ СВОЙ КОНВЕРТ «ЭЙР АСТАНЕ»

Услуга MUMAIL – это быстро и надежно решение для отправки вашей почты в города Казахстана, России и Кыргызстана. Теперь доступно и для корпоративных клиентов.

mymail@airastana.com

airastana.com

Сертификат № КЗ 01/032 13.04.2017