

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

«Курсив» №11 (786)



WWW.KURSIV.KZ

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

№ 11 (786), ПЯТНИЦА, 29 МАРТА 2019 г.

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:
ВЫБОРЫ В УКРАИНЕ:
ВТОРОГО ТУРА ВРЯД ЛИ
ИЗБЕЖАТЬ

03

ИНВЕСТИЦИИ:
KINDER MORGAN INC. –
НЕФТЬ И ГАЗ ВСЕГДА
В ЦЕНЕ

04

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
НОВОЕ СОГЛАШЕНИЕ –
СТАРЫЙ КУРС

08



ИНДУСТРИЯ:
НА ГОЛОДНОМ
ПАЙКЕ

10

* Бриф-новости

Джентльмены предпочитают облигации

Возобновление размещения бумаг казахстанских корпоративных эмитентов, прежде всего на российском рынке, – это взаимовыгодный процесс, считают эксперты фондового рынка. Они отмечают, что наблюдающийся спрос международных фондов, фокусирующихся на размещении своих средств в нацвалюте, тоже имеет весьма позитивные перспективы.

>> 2

Кто не успел, тот опоздал

1 апреля заканчивается срок подачи налоговой декларации. К этому сроку казахстанцы должны предоставить информацию обо всех доходах, полученных в 2018 году, в том числе это касается и иностранных активов. О том, какое имущество необходимо декларировать и что делать казахстанцам, которые не успевают сдать документы в срок, читайте в материале «Курсива».

>> 2

«Голубиный» маневр ФРС

Сырьевые товары вторую неделю торгуются с повышением, хотя и не таким быстрым, как хотелось бы инвесторам. Лидируют по приросту драгоценные металлы и, неожиданно, сельскохозяйственный сектор. Драгметаллы получили толчок от резкого падения доходности облигаций, когда ФРС сообщила об отказе от дальнейшего повышения ставки в этом году и замедлил сокращение своего баланса.

>> 4

Железный конь в кредит

С 2015 года в Казахстане действует программа льготного автокредитования, согласно которой обычные граждане имеют возможность приобрести машину в кредит на выгодных условиях. Kursiv Research выбрал несколько моделей автомобилей и проанализировал доступность их покупки в кредит по государственной программе для тех, кто имеет среднестатистическую заработную плату.

>> 6

Зачем перевозчику тетрис

Лишь 1% рынка перевозок и логистики применяет в работе цифровые решения. Несмотря на огромные перспективы, этот сегмент привлекает всего два-три стартапа из каждой сотни. Причина – в неумении находить общий язык и взаимном недоверии. Как использовать скрытый потенциал для взаимного роста? «Курсив» изучил практический кейс сотрудничества цифрового акселератора и транспортной компании.

>> 7

KASE: расслабиться нельзя, нужно работать

В прошлом месяце совокупный объем торгов на Казахстанской фондовой бирже составил 11 454,2 млрд тенге и вырос относительно января на 8,7%, или на 920,1 млрд тенге. Эксперты говорят, что такой объем торгов не соответствует нашему ВВП.

>> 8

Скандал вокруг СВХ: ответы есть – движения нет

Несмотря на принятые госструктурами меры, ситуация с задержанными на частных складах временного хранения грузами по-прежнему не разрешена. Предприниматели несут убытки и вынуждены сокращать рабочие места.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПО

– Извините, но здесь нельзя фотографировать! Категорически нельзя! – выскочив из своей выкрашенной в желтый цвет будки, возмутился охранник. – Уберите, пожалуйста, фотоаппарат!

– Почему нельзя? В декабре можно было и в январе никто не запрещал.

– Вы из прессы, журналист? – несколько успокоившись, спросил одетый в униформу с шевроном Security плотный сбитый мужчина средних лет и, получив утвердительный ответ, заметил: – Вот тогда ваши приезжали, много фотографировали, для телевидения снимали, а потом моим коллегам начальство выговор объявило. Даже оштрафовали кого-то. Поймите, у нас же режимный объект.

Исчез только снег

Впрочем, продвигаясь от проспекта Сулеймана, вдоль прилепившихся друг к другу частных складов временного хранения, понимаешь, что ныне сделанные фотографии не сильно отличались бы от их зимних аналогов. Разве что снега не стало. А так – все те же отдельно стоящие в закоулках фуры, прицепы и полуприцепы, которые иногда соседствуют с явно привезенными с ближайшей железнодорожной станции двумя-тремя контейнерами. Не исчезли и «вещественные доказательства контрабанды в особо крупном размере» в виде 17 в буквальном смысле завернутых в полиэтилен далеко не мелких грузовиков с саратованным грузом из Китая. С подачи следственных органов они уже больше года занимают половину территории



Коллаж: Вячеслав БАТУРИН

частного СВХ «Аяз Кастом» и де-стабилизируют деятельность не по своей воле попавших в передыжку управляющей складом компании и владельцев большегрузных автомобилей.

Скрывать не станем: выдвигаясь в сторону алматинского 70-го разъезда – а именно в этом районе сосредоточилась значительная часть частных СВХ, – в «Курсиве» рассчитывали увидеть несколько иную картину. Скажем, если не полное исчезновение со складов «вещественных доказательств» на колесах, то хотя бы их заметное сокращение в количественном

плане. Надежды строились не на пустом месте. Накануне Наурыз в редакции «Курсива» переслали два документа, которые были отправлены в адрес общественного фонда Transparency Kazakhstan из Комитета государственных доходов Минфина РК и департамента Агентства по делам госслужбы и противодействию коррупции по Алматинской области.

Документы с оптимистичным содержанием

В частности, в документе от антикоррупционной службы от-

мечалось, что на основании появившегося в конце января официального обращения Transparency Kazakhstan в департаментах государственных доходов не только «созданы рабочие группы по инвентаризации товаров, задержанных органами государственных доходов», но и предложено ответственным подключиться к ним в качестве независимых экспертов. Более того, подчеркивается, что в настоящий момент их управлением внутренней безопасности начато досудебное расследование по факту халатности должностных лиц органов государственных

доходов, из-за действий которых «в бюджет страны не поступили платежи от реализации конфискованного товара».

Не менее оптимистичным выглядит и ответ Комитета государственных доходов, между прочим, подписанный его руководителем **Госманом Амриным**. Из него следует, что «... в соответствии со статьей 178 УПК РК вопрос о взыскании процессуальных издержек рассматривается судом при вынесении окончательного решения по уголовному делу.

2 >>

Интеграция от IRENA

Участие в платформе Energy Transit Worker, о старте работы которой Международное агентство по возобновляемым источникам энергии (IRENA) официально намерено объявить в апреле этого года, может дать Казахстану доступ к финансовым ресурсам инновационного фонда в Абу-Даби.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Международное агентство по возобновляемым источникам энергии в конце марта на семинаре «Долгосрочное планирование расширения мощностей с высокой долей возобновляемых источников энергии» представило свой опыт работы в данной сфере. Как подчеркнула менеджер по энергетическому планированию

международного агентства Асами Микета, эта работа невозможна без переноса лучших практик одних стран на рынки всех государств – участников IRENA. Казахстан является членом этого агентства с июня 2009 года и с тех пор получает поддержку в выборе наилучшего варианта структуры возобновляемой энергетики.

В частности, IRENA подсказывает своим участникам, где и как та или иная страна может развивать солнечную и ветровую энергетику, получать энергию биомассы, где лучше продвигать развитие гидроэнергетики и геотермальной энергетики, также агентство помогает в разработке наилучших методов и в поиске лучших технологий. С недавних пор, по словам представителя этой международной организации, долгосрочные сценарии развития ВИЭ в энергосекторе ведутся уже на уровне межстранового баланса в тех или иных регионах, что по-

могает спланировать генерацию уже на наднациональном уровне и в долгосрочной перспективе просчитать возможный сбыв в разрезе экспортных потоков произведенной в той или иной стране электроэнергии.

Именно к этой инициативе, запущенной в 2018 году, приглашают ныне присоединиться и Казахстану.

«В 2018 году Германия и Дания предложили начать кампанию по содействию более широкому переходу к экологически чистым источникам на министерской конференции по чистой энергии, которая включает 26 стран, – сказала г-жа Микета. – Казахстан еще не является частью этого партнерства, но тем не менее мы поднимаем эту тему, и это предложение было принято. IRENA может стать частью продвижения этой кампании, запущенной в мае 2018 года в вашей стране», – обратилась она к представителям казахстанского

правительства, принявшим участие в семинаре по долгосрочному планированию мощностей ВИЭ.

По ее словам, в настоящее время агентство для практического обеспечения этой идеи запускает новую глобальную платформу Energy Transit Worker, которая позволит странам обмениваться лучшими практиками в сфере развития чистой энергетики. Предполагается, что данная платформа начнет действовать с апреля нынешнего года, а все вопросы, возникающие у ее участников, будут помогать решать как чиновники ушедших вперед в развитии ВИЭ стран, так и представители частных энергетических компаний и научной среды из этих же государств. Конечным итогом такой работы должны стать качественные долгосрочные энергетические сценарии развития тех или иных стран, которые и ранее использовались как основной инструмент формирования экономической политики как на

национальном, так и на международном уровнях. Только теперь они будут писаться не одной страной, а практически всем миром.

«У нас есть глобальное соглашение по декарбонизации экономики, многие страны подписали Парижское соглашение, и это заставляет думать над созданием общей энергосистемы на будущее», – заметила по этому поводу представительница агентства.

Одновременно в сектор энергетики приходят технологические новации, и осваивать их легче, учитывая уже наработанный в других странах опыт, продолжила она. В свою очередь региональный менеджер **Анвар Тасымов** сообщил, что участникам новой платформы IRENA будет значительно легче получить доступ к специализированным финансовым ресурсам, которые международные организации начали генерировать для развития чистой энергетики.

3 >>

КУРСИВ

коммерческий партнер
THE WALL STREET JOURNAL.

УОЛЛ-СТРИТ СТАЛ БЛИЖЕ

Читателям газеты «Курсив»
подписка на электронную версию
Wall Street Journal – со скидкой 25%

Подробности по телефону
+7 (727) 346 84 41

Джентльмены предпочитают облигации

Рынок корпоративных бумаг: есть ли спрос со стороны иностранных инвесторов?

Возобновление размещения бумаг казахстанских корпоративных эмитентов, прежде всего на российском рынке, – это взаимовыгодный процесс, считают эксперты фондового рынка. Они отмечают, что наблюдающийся спрос международных фондов, фокусирующихся на размещении своих средств в нацвалюте, тоже имеет весьма позитивные перспективы.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Продолжая тему развития корпоративных облигаций, которую мы начали рассматривать в прошлом номере «Курсива», стоит отметить, что эксперты, участвовавшие на третьем круглом столе «Долговой рынок РК», уверены, что размещение бумаг казахстанских корпоративных эмитентов хотя бы на российском рынке и наоборот – весьма перспективный процесс, который бы вызвал обоюдный интерес у эмитентов и инвесторов.

О рисках и перспективах

«Полагаю, что казахстанскому облигационному рынку спрос со стороны российских инвесторов был бы не лишним. Это бы расширило глубину и прозрачность отношений», – заметил в своем выступлении управляющий директор АК БАРС Банк Марк Рубинштейн.

Однако, по его словам, здесь есть свой ряд ограничений, которые данный спрос сильно снижают. К примеру, если говорить о местном рынке еврооблигаций, то здесь нельзя забывать о дисконте, с которым они торгуются к бумагам российских эмитентов. Что касается рынка внутренних облигаций, здесь доходности, с точки зрения экспертов, вполне привлекательны. Но основным препятствием является нехватка инструментов хеджирования валютного риска. Прежде всего речь идет об отсутствии свопа рубля к тенге.

«У крупных казахстанских компаний есть рублевая выручка и им удобно заимствовать в рублях. А компаниям, не имеющим нату-

рального хеджа, приходится просто принимать риск по колебаниям рубль – тенге. Или этим компаниям придется осуществлять своп-операции через доллар с двойной комиссией. А это крайне невыгодно», – заметил, в свою очередь, генеральный директор Группы компаний SbonDs Сергей Лялин.

Говоря о рисках, эксперты фондового рынка отмечают и другой немаловажный момент. Речь идет о налоговых и других регуляторных режимах, которые вызывают опасения у потенциальных инвесторов. Однако здесь есть и своя положительная сторона, воплощающаяся в планируемой работе МФЦА. «С учетом налоговых льгот, которые есть на МФЦА, она может стать очень хорошим стимулом для приходной деятельности инвесторов для инвестирования во внутренние бумаги корпоративных казахских эмитентов. Это интересно и для

«Если смотреть с точки зрения инвестора, Нацбанк стал успешно управлять ликвидностью, начал выпускать короткие ноты; рынок понятный, ставки рыночные».

выхода российских эмитентов через эту площадку. Особенно тех, которые имеют связи, отношения, ведут внешнеторговую хозяйственную деятельность с партнерами из Средней Азии», – считает Марк Рубинштейн.

Безрисковые инвестиции в тенге

Участники круглого стола говорят и о том, что в последнее время наблюдается тенденция возрождения определенного спроса к тенге со стороны международных финансовых организаций.

Ранее они фондировались на международных рынках капитала и выдавали в Казахстане кредиты, в основном в долларах. Все шло гладко до тех пор, пока девальвация 2015 года серьезно не сказалась на потребностях в долларом кредитовании местных крупных игроков.

Но в 2018 году команда Tengri Capital начала работу над локализацией процесса выпуска тенговых облигаций для международных финансовых организаций. На

тот момент, к примеру, EBRD уже был первым из МФО, выпустившим облигации с деноминацией в казахстанском тенге, однако это было сделано вне организованного рынка с помощью Международного инвестбанка.

Идея по предоставлению безрисковых инвестиций в тенге была достаточно успешной. Согласно информации, размещенной на KASE, через подписку на бирже Международная финансовая корпорация IFC привлекла 8,6 млрд тенге, разместив глобальные амортизационные ноты необеспеченного долга под 8,3% годовых. В качестве андеррайтера выступило АО «Tengri Capital MB». К размещению были предложены ноты номинальным объемом 8,6 млрд тенге. В торгах приняли участие четыре члена KASE. Суммарный спрос при подписке достиг 19,1 млрд тенге и превысил объем предложения в 2,2 раза.

«Если смотреть с точки зрения инвестора, Нацбанк стал успешно управлять ликвидностью, начал выпускать короткие ноты; рынок понятный, ставки рыночные. Минфин практически отказался от выпуска среднесрочных облигаций, тем самым ограничив инвесторов очень длинными облигациями, сроком с 10 до 18 лет. Видя, что других инструментов для инвесторов нет, мы нашли свой выход», – рассказал глава департамента рынков капитала Tengri Capital Илияс Тсакалидис.

Между тем эксперты признают, что, если объективно смотреть на ситуацию, сложившуюся на фондовом рынке на протяжении последних лет, все же сомнительно, что иностранные инвесторы, проявляющие интерес, сразу зайдут на рынок корпоративных облигаций. Но на местном рынке есть и безрисковые инструменты. Однако с развитием инфраструктуры, над которым работают и МФЦА, и KASE, и Нацбанк РК, все же есть надежда, что со временем иностранный капитал вернется в Казахстан, как это было раньше.

Кто не успел, тот опоздал

1 апреля заканчивается срок подачи налоговой декларации. К этому сроку казахстанцы должны предоставить информацию обо всех доходах, полученных в 2018 году, в том числе это касается и иностранных активов. О том, какое имущество необходимо декларировать и что делать казахстанцам, которые не успевают сдать документы в срок, подробно рассказала партнер департамента налогового и юридического консультирования KPMG в Казахстане и Центральной Азии Инна Алхимова.



Инна АЛХИМОВА, партнер департамента налогового и юридического консультирования KPMG в Казахстане и Центральной Азии

Ольга КУДРЯШОВА

– Инна, расскажите, что нужно декларировать гражданам Казахстана.

– Декларировать нужно все доходы и некоторые виды имущества. Все совершеннолетние граждане Казахстана (за редким исключением) должны декларировать все доходы независимо от того, где они получены – в Казахстане или за его пределами.

Они разделяются на две категории. Первая – доходы, облагаемые у источника выплаты (сюда входят заработная плата, бонусы и другие доходы от работы по найму, проценты по депозитам в казахстанских банках, дивиденды от казахстанских компаний). Вторая – доходы, не облагаемые у источника выплаты (доход от продажи недвижимости, расположенной в РК и за рубежом, акций и облигаций казахстанских и иностранных эмитентов, долей участия в казахстанских и иностранных компаниях, дивиденды и проценты по иностранным ценным бумагам, а также доходы от участия в иностранных контролируемых компаниях, так называемых КИКах). Такой доход нужно декларировать самостоятельно, а также уплачивать налоги по ставке 10%.

– Когда и как сдать декларацию?

– Отчетный период – календарный год. Срок подачи декларации – до 31 марта года, следующего за отчетным. Если крайний срок выпадает на выходной, то срок переносится на рабочий день, следующий за выходным. Таким образом, все доходы, полученные в течение 2018 года, должны быть задекларированы до 1 апреля 2019 года. Подать декларацию можно

ными бумагами. Проценты по долговым ценным бумагам (например, облигациям) любых эмитентов. Доходы от продажи акций или доли участия в казахстанской компании по истечении трех лет после их приобретения (при некоторых условиях). Доходы от продажи недвижимого имущества, которое находилось в собственности больше года. Имущество, полученное от другого физического лица в форме дарения и наследования.

– Если налог на доход уже уплачен в иностранном государстве, нужно ли платить налог с этого дохода в Казахстане?

– Казахский налог можно уменьшить на сумму уже уплаченного иностранного налога. Для этого необходимы документы, подтверждающие уплату иностранного налога. Например, если иностранный эмитент удержал налог с дивидендов по акциям в вашем портфеле, то нужно запросить выписку (обычно такие выписки генерируются брокером автоматически) и рассылается инвесторам в электронном виде.

– Что делать тем, кто не успевает собрать всю информацию для налоговой декларации до 31 марта?

– Есть возможность продлить срок представления декларации на 30 календарных дней. Это возможно, если декларация подается в электронной форме. В таком случае нужно до 31 марта 2018 года направить в Налоговый комитет по месту прописки уведомление о продлении на бумажном носителе или в электронной форме.

Отметим, что продление срока представления декларации не продляет срок уплаты налога. Срок уплаты налога за 2018 год – 10 апреля 2019 года. При этом нужно учесть, что (1) за позднюю уплату налога может набраться пеня и (2) если затянуть с декларированием, налоговые органы могут опередить с получением информации об иностранных активах/доходах и применить административные штрафы за сокрытие объектов налогообложения.

Штрафы предусмотрены довольно ощутимые: за сокрытие дохода – 200% от суммы налога, за сокрытие сведений об имуществе за рубежом (банковских счетов, акций и т. д.) – 250 тыс. тенге за каждый незадекларированный объект.

Если декларация сдана с опозданием, можно отделаться предупреждением о нарушении. Однако если декларацию не сдать совсем, то при обнаружении этого факта налоговыми органами последствия будут более серьезными.

Скандал вокруг СВХ: ответы есть – движения нет

<< 1

Если производство по делу завершено на досудебной стадии уголовного процесса, следственный судья рассматривает вопрос о взыскании процессуальных издержек по представлению прокурора. Процессуальные издержки могут быть возложены судом на подозреваемого, обвиняемого, осужденного или принимаются за счет государства». Есть в документе от Комитета государственных доходов РК и своя «вишенка в торте». Выглядит она следующим образом (цитата): «Учитывая изложенное, в целях исключения длительного нахождения на СВХ товаров, размещенных в рамках уголовных или административных дел, производство по которым осуществляется иными государственными органами, рассматривается вопрос по запрету помещения товаров на СВХ такими государственными органами».

Решения суда можно ждать годами

Но, как говорится, теория не всегда совпадает с практикой. В истории с частным СВХ «Аяз Кастомс», о которой «Курсив» рассказал в 4-м номере газеты за 2019 год, практика показывает, что до разрешения возникших у владельцев 17 большегрузных автомобилей и управляющей складами компании проблем, похоже, еще достаточно далеко. «Дело по контрабанде в особо крупных размерах, в рамках которого и были задержаны стоящие у нас фуры, передано в суд. И стоять на нашем складе временного хранения эти машины могут еще очень долго. Суд назначил независимую экспертизу по таможенной оценке товара, потому что владелец арестованного груза не согласен с оценкой ущерба с точки зрения таможенников. Сам же судебный процесс может

затянуться на несколько лет. Опыт у нас имеется. У нас, например, одна машина стоит с 2015 года. Там тоже дело передано в суд. И также проводятся экспертизы. Последнюю экспертизу проводили уже в Москве», – рассказала «Курсиву» руководитель ТОО «Аяз Кастомс» Зоя Замашчикова, при этом заметив, что, по ее информации, акимат Алматы до сих пор не определился со специализированными складами, куда будут перемещаться все задерживаемые государственными органами товары.

По словам Зои Замашчиковой, в результате всех этих неурядиц, возникших не по их вине, руководимая ею компания несет колоссальные убытки. Более того, начинают сбываться и ее самые пессимистичные прогнозы, сделанные ею в беседе с «Курсивом» еще в январе. «Мы в гражданском порядке выиграли суд, подав исковое заявление с требованием выплаты задолженности за месяц хранения грузов с учетом государственных пошлин. Нам компания – владелец задержанных товаров должна заплатить 4 млн тенге. Но пока поступлений не было. Хотя это лишь маленькая часть от общей суммы задолженности, которая уже давно превышает 100 млн тенге. Если до апреля ничего не изменится, мы будем вынуждены сократить штат сотрудников с 30 человек до пяти и уменьшить общую площадь склада с пяти тысяч квадратных метров до 500 квадратных. Велика вероятность потери и постоянных клиентов. От нас ушел таможенный пост. Съехали со своих мест и все брокерские компании. В общем, все у нас складывается очень невесело», – посетовала Зоя Замашчикова.

Дальнобойщики недоумевают

Между тем свои опасения по поводу будущих перспектив раз-

вития расположенных в районе алматинского 70-го разъезда частных складов временного хранения высказали в беседе с «Курсивом» и водители-дальнобойщики. Если верить словам совладельцев большегрузной фуры на базе автомобиля Volvo, которые назывались Максудом и Шухратом, причиной тому может стать до конца непродуманное реформирование транспортных переходов на казахстанско-китайской границе. «Не знаем, кто это придумал, но сейчас, например, на посту «Нур-Жол» сделали свой СВХ. С одной стороны, это удобно, а с другой – при наличии у поста большой территории этот СВХ какой-то микроскопический. А ведь там фуры идут не только в нашу страну, но и транзитом в Россию, Узбекистан, Афганистан и даже Турцию. Машин много. Мы только что оттуда. Почти две недели загорали, своей очереди ждали. Особенно трудно тем, кто везет консолидацию (составной груз, предназначенный сразу нескольким владельцам. – «Курсив»). Такие и месяц ждать могут», – заметил в разговоре с «Курсивом» Шухрат. «Мы так понимаем, что дело в увеличении нашими властями профилей риска. Если раньше их было 17, то сейчас сделали 30. Естественно, почти все виды товаров идут через красный коридор. Раньше как было? Прошли пост, завезли на растаможку на здешние СВХ. Удобно. Вот зачем это сделали, мы совсем не понимаем», – добавил Максуд, выразив надежду, что нововведения не приведут к закрытию частных складов временного хранения, которые благодаря жесткой конкуренции между собой все еще стараются улучшить качество обслуживания по приему грузов.

Алматы **7 Апреля**
Rixos отель

Бизнес форум

для предпринимателей

Успейте приобрести билет по самой низкой цене
newaforum.kz

Андрей Федорив

Игорь Рыбаков

Алекс Яновский

Маргулан Сейсембаев

Евгений Черняк

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Alisco Partners»
Адрес редакции: Ал-15383, РК,
г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7,
б/д «Нұрлы-Тәу», блок 5А, оп. 119
Тел./факс: +7 (727) 346-84-41.
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Содержание лицензировано
THE WALL STREET JOURNAL.

Генеральный директор:
Марат КАИРБЕКОВ,
m.kairbekov@kursiv.kz

Главный редактор:
Джунра ШУМАЕВА,
d.shumayeva@kursiv.kz

Зам. главного редактора:
Изабелла КЛЕВЦОВА,
i.klevtsova@kursiv.kz

Мадия ТОРЕБАЕВА,
m.torebaeva@kursiv.kz

Редакция:
Анна КУШНАРЕВА
Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ
Виктор ШЕКУНОВИЧ
Елена ШТРИТЕР
Жанболат МАМЫШЕВ
Ирина ЛЕДОВСКИХ
Олеся КУДРЯШОВА

Корректорское бюро:
Светлана ПЫЛЬЧЕНКО
Татьяна ТРОШЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел
Kursiv Research:
Асель МУСАПИРОВА

Технический редактор:
Олеся ТРИТЕНКО

Фотограф:
Олеся СПИВАК
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Орфия ЖАКАЕВА

Дизайнер:
Александр ИГИЗБАЕВ
Вячеслав БАТУРНИН

Представительство
в Нур-Султане:
г. Нур-Султан, пр. Куняев, оф. 12/1,
ВР-80, оп. 203, 2 этаж,
Б/д «На Воюно-зеленном
бульваре»
Тел. +7 (7172) 28-00-42
E-mail: ostona@kursiv.kz

Зам. главного редактора
в Нур-Султане:
Дмитрий ПОКИДАЕВ
d.pokidaev@kursiv.kz

Руководитель представительства
в Нур-Султане:
Азамат СЕРИКБАЕВ
Тел. +7 701 588 91 97,
a.serikbaev@kursiv.kz

Коммерческий директор:
Аиша ТЕМЕРЖАНОВА
Тел. +7 707 333 14 11,
a.temerzhanova@kursiv.kz

Руководитель службы по рекламе и PR
Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ
Тел. +7 707 950 88 88,
s.agabek-zade@kursiv.kz

Служба распространения:
Шаншай ИСЛАМОВ

Полные тексты:
для юридических лиц – 15138,
для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована
для юридических лиц и
коммуникации Республики Казахстан.

Свидетельство о постановке на учет
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии РПИК «Дэуір»
РК, г. Алматы, ул. Калдаяқова, 17

Тираж 13 550 экз.

Президентские выборы в Украине: второго тура вряд ли избежать

В ближайшее воскресенье, 31 марта, в Украине состоятся президентские выборы. За кресло главы государства поборются 39 претендентов. По словам украинских коллег «Курсива», отнюдь не все жители Незалежной уже определились со своим выбором.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПО

Хотим мы того или нет, но в большинстве случаев информацию о ситуации в Украине жители Казахстана получают из российских СМИ. А учитывая далеко не самые дружеские отношения между Москвой и Киевом, нетрудно догадаться, что с точки зрения значительной части российских изданий, в Украине наблюдается чуть ли не хаос. Мол, и люди стали ежедневно тысячами в Европу на заработки уезжать после получения так называемого безвиза, и города без электричества и тепла прозябают, и преступность повсеместно хозяйничает на просторах Незалежной.

Феномен Зеленского

Все это в полной мере относится и к наблюдениям за предвыборной борьбой за президентский пост, первый тур которой состоится уже 31 марта. К примеру, сославшись на некие «последние социологические замеры предпочтений украинских избирателей», ряд вещающих из Москвы телеканалов сообщили, что безусловным лидером президентской гонки в Украине ныне является художественный руководитель и бесценный лидер студии «Квартал-95», шоумен Владимир Зеленский. В Казахстане он больше известен по роли Анатолия Ефремовича Новосельцева в фильме «Служебный роман. Наше время». Так вот, по информации телеканалов с московской пропиской, за Зеленского уже сейчас готовы проголосовать более 30% граждан Украины. Более того, хоть и несколько осторожно, но высказываются предположения, что известный шоумен уже 31 марта наберет больше необходимых 50% голосов избирателей и тем самым станет новым президентом самой большой страны Восточной Европы.

Все зависит от активности избирателей

Но так ли это на самом деле? Чтобы понять, что действительно происходит в Украине, «Курсив» связался со своими коллегами из этой страны, которые в силу сво-



их профессиональных качеств не склонны доверять агрессивной информационной политике как со стороны российских, так и украинских СМИ. В частности, по словам проработавшей много лет в различных изданиях Чернигова Анны Харченко, она не может назвать абсолютным лидером Владимира Зеленского в нынешней президентской гонке. «Я сейчас нечестно пишу материалы на политическую тематику, но за происходящим в стране наблюдаю очень внимательно. Постоянно отслеживаю и социологические замеры. На мой взгляд, чтобы получить наиболее объективную картину, необходимо смотреть на опросы сразу трех компаний – группы «Рейтинг», КМИС (Киевского международного института социологии. – «Курсив») и Центра Разумкова. Если их сложить все вместе, получается, что сразу три кандидата буквально дышат друг другу в затылок. Пока

В посольстве Украины в Казахстане уже все готово к выборам президента.

Фото: Александр КИСЛОК

на первом месте Владимир Зеленский, вторым идет Петр Алексеевич Порошенко (действующий президент Украины. – «Курсив»), а третьей – Юлия Тимошенко (бывший премьер-министр Украины, лидер партии «Батькивщина. – «Курсив»). При этом я не могу с полной уверенностью сказать, что именно такая очередность будет наблюдаться по итогам голосования 31 марта. Вполне может быть, что первым будет Порошенко, а вторым Зеленский или Тимошенко. Возможно, что во втором туре, уже 21 апреля, схлестнутся между собой Тимошенко и Зеленский. На самом деле вариантов много. В конце концов, сюрприз может преподнести и глава «Оппозиционного блока» Юрий Бойко, который достаточно популярен на юге и востоке нашей страны. То есть все зависит от активности избирателей, которые, чтобы там ни

говорили в Москве, реально будут выбирать главу государства из 39 официально зарегистрированных кандидатов в президенты Украины», – поделилась своими наблюдениями украинский журналист Анна Харченко.

Второму туру быть

Посмеивается над выводами отдельных экспертов по Украине, периодически появляющихся в эфире российских телеканалов, и работающий в одной из крупных казахстанских корпораций киевлянин Александр Кислок. Несколько лет назад он в столице Украины занимался разработками политических PR-технологий, а потому уже где-то по инерции продолжает активно интересоваться политикой. По его словам, ужасы, про которые иногда рассказывают участники дискуссий, демонстрируемых российскими телеканала-

ми, были характерны скорее для периода 2014–2015 годов, когда в Украине на самом деле наблюдалось какое-то всеобщее отчаяние. В настоящий же момент, в том числе и благодаря деятельности Петра Порошенко, страна в целом выглядит уже совсем иначе. «Мир у нас уже далеко не черно-белый, а очень даже цветной», – заметил Александр Кислок.

По этой причине 31 марта он обязательно придет на избирательный участок в посольство Украины в Казахстане, чтобы отдать свой голос за одного из кандидатов в президенты своей страны. «Правда, есть одна не совсем смешная штука: из 39 зарегистрированных кандидатов выбирать, по сути, и некого. Потому что 90% – это технические кандидаты. К тем же, кого можно назвать реальными претендентами, пожалуй, можно причислить Петра Порошенко, Юлию Тимошенко и Юрия Бойко», – заметил Александр Кислок. Что касается шансов на победу шоумена Владимира Зеленского, то их собеседник «Курсива» оценил не очень высоко. «Да, сейчас Зеленский вышел несколько вперед. Но все меняется стремительно. Еще месяц назад самые высокие рейтинги были у Юлии Тимошенко, а за ней следовал Владимир Зеленский. Петр Порошенко был третьим. Понимаю, что делать прогнозы – дело не очень благодарное, но думаю, что 31 марта первой будет Тимошенко, а второе место займет Порошенко. Ну, или наоборот. Зеленский же как политик совсем никакой. Да, у него появились сторонники, но они сами не могут объяснить, почему они за него будут голосовать. Если будут, конечно. Я смотрел его последнее интервью на телеканале ТСН, так оно произвело на меня удручающее впечатление. У него все общие словами, никакой конкретики. Думаю, ближе к воскресенью в нем разорвется немало жителей Украины. Но в любом случае второму туру быть», – подчеркнул Александр Кислок, заметив при этом, что гордится своей страной, где в отличие от большинства стран бывшего Советского Союза выборы проходят в условиях реальной конкурентной борьбы.

Интеграция от IRENA

<< 1

«Поддержка разработчиков проекта должна выражаться в наращивании потенциала финансирования и снижения рисков для хозяев ВИЭ, – сказал Тасымов. – IRENA стремится оказывать поддержку проектов на всех их стадиях, от разработки концепции проектов до сбыта. Есть соответствующие платформы, есть фонд развития Абу-Даби, которым было выделено отдельно \$350 млн для льготного финансирования проектов по всему миру», – добавил он.

Помимо финансовой и методологической поддержки проектов ВИЭ специалисты агентства видят необходимость повышения в Центральноазиатском регионе осведомленности населения о конкурентоспособности ВИЭ, а также о преимуществах их использования с точки зрения охраны окружающей среды, положительного влияния на благосостояние людей, создания рабочих мест и развития местной промышленности. По утверждению регионального менеджера агентства, в 2017 году в сфере ВИЭ по всему миру работало 10 млн 300 тыс. человек, назвать показатели прошлого года он пока не может, но, по его словам, количество занятых в этой сфере возросло почти на миллион. Казахстан, по утверждению вице-министра энергетики страны Сунгата Есимханова, готов внести свою лепту в трудоустройство населения именно в этом секторе энергетики, увеличив генерацию в разы.

«К 2050 году мы планируем долю альтернативной энергетики довести до 50%, но этой цели мы будем добиваться шаг за шагом, в 2020 году мы должны достигнуть доли в 3%. Этого показателя, я думаю, мы достигнем в ближайшее время, – сказал вице-министр. – На сегодня на рынке Казахстана работает более 70 ВИЭ, и есть достаточно крупные; у нас появились 100-мегаваттные солнечные станции, хотя мы вначале думали, что у нас будет преобладать ветер, но хороший тариф дали по солнцу, и этот сектор начал двигаться более активно», – добавил он.

Продолжит ли сторону солнца этот сектор и в текущем году: первый в стране проектный аукцион по строительству возобновляемого источника энергии в Казахстане

затронет Туркестанскую область, где будет построена мощная солнечная электростанция, сообщила 14 марта директор департамента по возобновляемым источникам энергии Министерства энергетики Казахстана Айнура Соспанова. Напомним, что до сих пор в Казахстане проводились зональные аукционы, когда инвесторы сами предлагали регион, в котором они будут строить ВИЭ – земля выделялась им в том случае, если они гарантировали приземлению для потребителя цену будущего продукта. В декабре же прошлого года Минэнерго заявило о намерении провести проектный аукцион, когда государство само определяет, где строить ВИЭ.

«В этом году мы также планируем провести аукционы по ВИЭ, в этом году мы выставим в целом 255 МВт, из которых 50 МВт придется на проектный аукцион. Это новая форма, мы пилотный проект делаем по солнцу», – сказала Соспанова. Проектный аукцион подразумевает выделение конкретного земельного участка под проект, точки под его подключение к энергосистеме и конкретные технические условия этого подключения. Зональные аукционы планируются провести в сентябре 2019 года, проектный – в ноябре 2019 года. Распределение 205 МВт по зональным аукционам по видам ВИЭ, по словам представительницы Минэнерго, производится следующим образом: на ветер отводится 100 МВт, на солнце – 80 МВт, по гидроэлектростанциям – 65 МВт, по биогазу – 10 МВт. По ее словам, организаторы первых аукционов в прошлом году не ожидали сильного снижения, но предполагали, что со снижением стоимости технологий в ВИЭ у каждой страны есть потенциал удешевления.

Однако в ходе проведения аукционов средневзвешенное снижение тарифов по ветру и по гидроэлектростанциям составило 12%, по солнцу – 35%, при этом были проекты по ветру и по гидроэлектростанциям, которые снизили тарифы на 23%, а по солнцу – почти в половину. Если же инвесторы получат доступ к дешевым специализированным и длинным деньгам международных фондов развития ВИЭ, то тариф вполне может стать конкурентоспособным даже на рынке традиционной угольной генерации.

Нур-Султан: столица инвестиций и предпринимательства

В 2018 году главный город страны привлек более триллиона тенге внешних и внутренних инвестиций, причем, вопреки расхожему мнению, порядка 80% из них являлись внебюджетными. В текущем году руководство столицы Казахстана надеется на кратный прирост денежных вливаний со стороны частных инвесторов, причем для упрощения поиска партнеров со стороны вновь входящего на столичный рынок бизнеса аким Астаны Бахыт Султанов еще в феврале текущего года пообещал создать карту предпринимателей Нур-Султана – детальную базу данных по каждому хозяйствующему субъекту с указанием их актуального статуса на данный момент.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Интерактивная карта предпринимательства в столице будет представлять собой детальную базу данных по каждому предпринимателю, где кроме общих сведений о предприятиях будет указан их актуальный статус: имеет ли тот или иной предприниматель кредит, выплачивает ли он налоги в полном объеме, испытывает ли он потребность в специализации того или иного профиля и намерен ли он расширять свой бизнес в ближайшем будущем. Такие интерактивные карты будут создаваться по всей стране, но в Нур-Султане, в котором по итогам прошлого года, по утверждению местных властей, было сформировано порядка 10% инвестиций в основной капитал страны и произведено свыше 11% от общего валового внутреннего продукта республики, эта карта имеет особое значение.

Город, не имеющий на своей территории крупных металлургических и добывающих мощностей, сумел выйти на безубыточность и

прибыльность за счет активного развития малого и среднего бизнеса – по итогам прошлого года более половины экономики города на сегодня уже формируется малым и средним бизнесом, доля которого во внутреннем региональном продукте столицы составила 58,5%. И именно с расширением этого сегмента в последующие столичные власти связывают дальнейший экономический рост Нур-Султана, в связи с чем в мае этого года в главном городе страны планируется открыть полноформатный центр обслуживания предпринимателей, который максимально упростит для бизнеса процедуру получения средств и госуслуг, необходимых для воплощения проектов.

Как утверждают в столичном акимате, в таком специализированном центре предприниматель по принципу одного окна сможет получить полное сопровождение проекта и все виды услуг. Максимальное упрощение разрешительных процедур должно привести к появлению новых субъектов МСБ (всего на данный момент в городе работает более 100 тыс. субъектов бизнеса различного «калибра»), и если за последние восемь лет их количество увеличилось почти в пять раз, то упрощение разрешительных процедур должно эти темпы роста увеличить. В результате уже сейчас каждый третий астанчанин занят в сфере предпринимательства, а более половины налоговых поступлений в бюджет – это налоги малого и среднего бизнеса.

При этом дальнейшее развитие столицы, которое власти города отразили в стратегии до 2050 года, предполагает, что работа на рынке главного города страны найдется и для МСБ, и для крупного бизнеса. В стратегии развития поставлена цель сделать городскую среду более привлекательной и комфортной для проживания, экологию Нур-Султана – креативной, а городское планирование – более предсказуемым для потенциальных инвесторов.

«Мы сейчас разрабатываем мастер-план развития столицы до 2035 года, и заложенный в нем новый формат планирования даст



«Будут приняты меры по увеличению объемов производства и сохранению рабочих мест на предприятиях курируемых отраслей. Планируется ввести около 120 проектов на сумму 1,1 трлн тенге с созданием 20 тыс. постоянных рабочих мест по всей стране», – подчеркнул министр.

Роман СКЛЯР, министр индустрии и инфраструктурного развития

инвесторам четкое видение приоритетных направлений развития города и планируемой застройки в долгосрочной перспективе, что повысит его инвестиционную привлекательность», – говорит аким Нур-Султана Бахыт Султанов.

При этом следует учесть, что Нур-Султан продолжает активно строиться, и только в сфере транспортной инфраструктуры с учетом ежегодного роста уровня автомобилизации на 8-9% до 2023 года в нем планируется построить 121 км дорог, две транспортные развязки, три моста, один путепровод, один тоннель, а также первую очередь легкорельсового транспорта (ЛРТ). Вкупе с активным жилищным строительством все это позволяет лидировать в показателях производства в главном городе страны отрасли стройматериалов, к которой при этом подбираются легкая и пищевая промышленность.

Такой расклад вполне вписывается в взятый Казахстаном курс на развитие «экономики простых вещей», а также в планы правительства обеспечить в текущем году рост обрабатывающей промышленности на уровне не менее 4%, о чем 26 марта на заседании правительства заявил министр индустрии и инфраструктурного развития республики Роман Скляр.

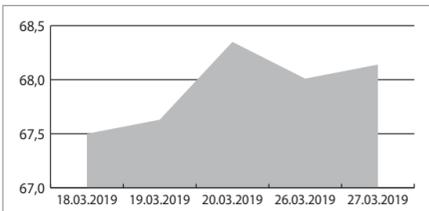
«Для этого будут приняты меры по увеличению объемов производства и сохранению рабочих мест на предприятиях курируемых отраслей. Планируется ввести около 120 проектов на сумму 1,1 трлн тенге с созданием 20 тыс. постоянных рабочих мест по всей стране», – подчеркнул министр.

Новый импульс обрабатывающему сектору, по его словам, должны придать выделенные по поручению первого президента Казахстана Нурсултана Назарбаева на программу льготного кредитования отраслей «экономики простых вещей» 600 млрд тенге, из которых 400 млрд тенге будет направлено на развитие производства промышленных товаров и отдельных видов услуг – по оценке главы МИИР, это позволит запустить производство порядка 250 промышленных товаров ежедневного пользования в отраслях легкой, мебельной и пищевой промышленности, а также в стройиндустрии.

Помимо этого в текущем году будут модернизированы и расширены крупные проекты в легкой промышленности, а в декабре прошлого года постановлением правительства принята концепция третьей пятилетки индустриализации, в рамках которой планируется осуществить переход от отраслевых приоритетов к поддержке эффективных производителей во всех отраслях обрабатывающей промышленности. И предприниматели Нур-Султана, уже доказавшие свою состоятельность на внутреннем рынке, вполне могут стать получателями этой поддержки для выхода на межрегиональные и внешние рынки. Тем более что средства, потраченные на строительство и развитие столицы, окупались в разы, как утверждал в апреле прошлого года экс-аким столицы Казахстана Асет Исекешев: в обмен на 2,3 трлн тенге трансфертов в свое двадцатилетнее развитие Нур-Султан вернул в бюджет в виде налогов и иных платежей 6,3 трлн тенге, продемонстрировав всем возможным инвесторам высокую рентабельность вложений в свою экономику.

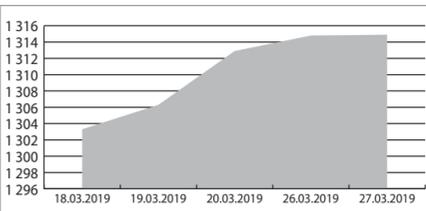
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (18.03 – 27.03)



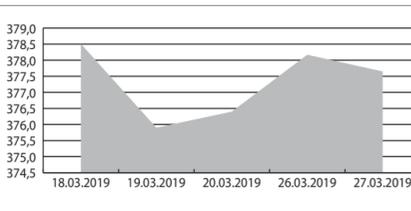
Ситуация вокруг Венесуэлы отражается и на ценах на нефть.

GOLD (18.03 – 27.03)



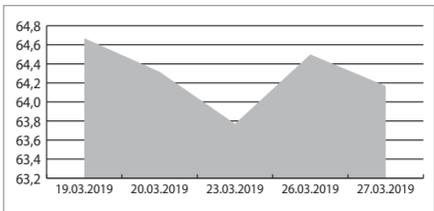
Цена золота выросла на фоне снижения деловой активности во Франции, Германии и США, а также из-за ожиданий глобального экономического спада.

USD/KZT (18.03 – 27.03)



Рост цен на нефть оказал влияние на укрепление национальной валюты.

USD/Rub (19.03 – 27.03)



Курс российского рубля развивался при поддержке цен на нефть, налогового периода и отсутствия дополнительного санкционного давления.

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

«Голубиный» маневр ФРС

Радикальный разворот политики ФРС в последние месяцы способствовал росту золота

Сырьевые товары вторую неделю торгуются с повышением, хотя и не таким быстрым, как хотелось бы инвесторам. Лидируют по приросту драгоценные металлы и, неожиданно, сельскохозяйственный сектор. Драгметаллы получили толчок от резкого падения доходности облигаций, когда Фредерик Фитч сообщил об отказе от дальнейшего повышения ставки в этом году и замедлил сокращение своего баланса.



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

В США поддержали зерновые товары, а вспышка африканской чумы свиней в Китае привела к всплеску спроса на американскую продукцию.

Любящие динамику спекулянт по управлению деньгами набрали к середине марта рекордный объем коротких позиций по 14 основным сельхозтоварам – более 600 тыс. лотов. Так как фундаментальный прогноз начинает улучшаться, эти позиции постепенно снимаются, и в результате сектор продолжает постепенный рост. Внимание на самых популярных для короткой продажи товарах – соевых бобах, кукурузе, пшенице и хлопке.

Доллар на фоне этих новостей сначала упал, а в конце прошлой недели снова пошел вверх, когда поддержку ему оказали слабые данные ИПЦ в Германии и Франции. Акции, и с ними общий риск-аппетит, сначала поднялись, а потом остановились из-за сохраняющегося беспокойства инвесторов о прогнозе экономического роста.

В энергетическом секторе нефть марок WTI и Brent продвинулась вверх благодаря сжатию предложения группой производителей ОПЕК+. По ходу дела обе марки отбили половину потерянного с октября по декабрь и остановились около уровней \$60 и 70 за баррель соответственно. Сужению спреда между этими основными марками мирового рынка нефти помогло не по сезону большое, на 10 млн баррелей, падение запасов сырой нефти в США.

Металлы

Индекс промышленных металлов во главе с цинком достиг максимума за 24 недели, но затем тревоги об экономическом росте и разворот доллара США задали технический сигнал, который может в предстоящие недели привести к глубокой коррекции. Это не в последнюю очередь относится к меди, которая в ответ на резкий спад промышленной активности в Германии упала до месячного минимума. Субиндекс сельскохозяйственных товаров Bloomberg, недавно достигший рекордно низкого значения, уже вторую неделю растет. Неполадки с пого-

Еще одни цены, в последние месяцы испытывавшие давление, – это мировые цены на газ. Кроме необычно мягкой зимы в Европе и Азии, а также раздутых запасов на крутое падение цены на газ в Европе, и в Азии прошедшей зимой повлияло продолжение роста экспорта сжиженного природного газа из США. Американский СПГ затопил Европу с октября прошлого года, когда обилие запасов в Азии перенаправило поставки.

Российский газовый гигант «Газпром», до сих пор пренебрегавший угрозой захвата американским газом доли рынка, уже открыто

признал, что США стали его крупнейшим конкурентом.

Европейская реперная цена на голландском хабе TTF, если перевести в доллары США за терм, упала до двухмесячного минимума \$4,8 за ММВТУ. В Азии индекс CIP Platts для рынков Японии и Кореи, в октябре находившийся на уровне \$11 за ММВТУ, упал с тех пор вдвое. Но эта распродажа может скоро остановиться, так как американские производители будут страдать от суммирования затрат на сжижение газа, транспортировку и регазификацию обратно в газообразное состояние.

Нефть

Недавняя встреча группы производителей ОПЕК+ в Баку, Азербайджан, оставила рынок с четким впечатлением, что цены на нефть продолжат расти. Нескольким членам ОПЕК, не в последнюю очередь Саудовской Аравии, нужно возвращать цены выше \$80 за баррель, чтобы свести концы с концами в бюджете, и они вряд ли удовлетворятся ценой нефти Brent ниже \$70 за баррель.

Поэтому рынок теперь ожидает, что для поддержки дальнейшего роста цен предложение будет поддерживаться на низком уровне до июня и далее. Эта стратегия хорошо сработала бы при сильном экономическом росте в мире и высоком спросе, но неизвестно насчет мира, где кривая доходности облигаций США продолжает выравниваться, а вероятность рецессии достигла максимума с 2008 года. Хотя ОПЕК вместе с Россией может контролировать добычу, они не влияют на спрос, а по мере роста нефтяных цен растут и налоговая нагрузка на всех остальных.

Интересно также то, что, несмотря на почти сплошь положительный для цен поток новостей в последние недели и месяцы, совокупный объем длинных позиций по Brent и WTI достиг лишь 450 тыс. лотов, что гораздо ниже 830 тыс. лотов, которые были в октябре, перед обрушением цен. Вероятно, это связано с нежеланием макроэкономических фондов идти ва-банк, когда на экономическом горизонте сгущаются рецессионные тучи.

Исходя из этих наблюдений, можно предположить возможность дальнейшего роста цен на

нефть во втором квартале, но для краткосрочной перспективы начинаем ориентироваться на понижение, считая, что уровни \$60 за баррель (WTI) и \$70 за баррель (Brent) на какое-то время станут непреодолимыми. Благополучие рынка акций будет важным показателем того, начнут ли тревоги о спросе в связи с экономическим ростом уравновешивать благоприятное для цен падение предложения.

Золото

Радикальный разворот политики ФРС в последние месяцы способствовал росту золота, так как подчеркивает риск благоприятной для него рецессии в ближайшие 12 месяцев. Но в ближайшем будущем необходимой для прорыва мощного сопротивления искры может не возникнуть. Однако в течение года, по нашему мнению, могут собраться силы для серьезного удара в связи с ослаблением доллара США, сохранением или снижением доходности облигаций и беспокойством о способности мирового рынка акций к росту на фоне повышения тревоги об экономическом росте.

Инвесторам, рассматривающим повышение золота, стоит обратить внимание на серебро. Этот металл остается в тени и торгуется на 12% ниже пятилетнего среднего относительно золота. Еще один вариант – платина, которую должны поддерживать исторически максимальные дисконты к палладию (\$700) и к золоту (\$400).

Инвесторы покупают золото для того, чтобы иметь страховку от неблагоприятных событий в других инвестиционных областях, например в акциях. Поэтому не будет лишним внимательно следить за изменениями в тех биржевых продуктах, которые часто используются долгосрочными инвесторами. Пока рынки акций будут сохранять нынешнюю устойчивость, золото вряд ли наберет достаточно сил для атаки на мощную область сопротивления между \$1360 и \$1380 за унцию.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (18.03 – 27.03)

KASE

рост	изм. %	падение	изм. %
Народный банк	2,05	Keell	-2,34
KAZ Minerals	1,41	Galpanon	-0,87
POSTRAUM OIL & GAS	1,02	Образок	-0,56
БАСТ	1	Казателеком	-0,36
Банк ЦентрПром	0,81	—	—
Bank of America	0,45	—	—
НАК "Казатемпран"	0,38	—	—
КазТрансОйл	0,29	—	—
Банк БТБ	0,14	—	—
KEGOC	0,13	—	—

NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
Conair Pltntme	147,56%	Approch Resources	-48,96%
Conlay Pharmaceuticals	25,87%	Amytis	-39,35%
Bed Bath&Beyond	24,41%	Biogen Inc	-27,35%
Asuna Therapeutics Inc	19,40%	Canadian Solar Inc	-22,95%
Alderyo Ther	18,85%	Aeris	-21,74%
Acacia Life Sciences	13,18%	Aryu BioScience	-20,69%
Bonop	13,13%	Aqua Theratix Inc	-19,25%
Вокер	12,84%	China Automotive	-17,14%
Эпо Инт	10,44%	Applied DNA Sciences Inc	-16,74%
Celldex Therapeutics	10,44%	ABIOMED	-15,80%

MCX

рост	изм. %	падение	изм. %
TRK OAO	20,14%	HTK OBR	-5,90%
XIS Retail Group	4,39%	Solimar Fin	-5,61%
Сбербанк	3,19%	Газпром	-3,95%
Сбербанк (проб.)	2,49%	РПСАА	-2,94%
НОВАТЭК	2,28%	ФосАгро	-2,58%
ННПФ OAO	2,17%	Норильский никель	-2,26%
НТС	1,57%	AK MPDCA	-2,16%
Плюкс	1,09%	Татнефть	-2,03%
ЛУКОЙЛ	1,04%	Мечел	-1,89%
МегаФон OAO	0,60%	Аэрофлот	-1,73%

Euro Stoxx 50

рост	изм. %	падение	изм. %
Adidas	2,55%	Boyer	-9,76%
Unilever NV DRG	2,28%	Somstrand	-7,25%
Enel	2,27%	Suezbn	-6,06%
Louis Vuitton	1,65%	BPHParibas	-5,88%
L'Oréal	0,89%	EssilorLuxottica	-5,83%
Philips	0,50%	Pakia Oyj	-5,78%
Kering	0,40%	ВТШ	-4,94%
Air Liquide	0,18%	BBVA	-4,93%
Orange	0,14%	Inseas	-3,99%
Amodius	0,06%	CRH	-3,70%

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Wirecard AG	16,27%	Boyer	-9,76%
RWE	6,85%	ThyssenKrupp	-6,05%
Beiersdorf	3,68%	Deutsche Bank	-5,31%
Adidas	2,55%	ATU	-4,94%
Coorsco	2,50%	HeidelbergCement	-4,00%
Vonovia	2,22%	Infinion	-3,71%
Freemove Medical	0,79%	BASF	-3,33%
E.ON	0,57%	Lufthansa	-3,16%
SAP	0,4%	Volkswagen VZO	-3,03%
Henkel	-0,35%	Siemens	-2,79%

BVSP

рост	изм. %	падение	изм. %
ESP Energia do Brasil SA	1,44%	ESU WAREO ON PM	-15,41%
JBS ON PM	0,93%	Lojas Americanas SA	-14,47%
XPONON ON PM	0,93%	CELEO ON PM	-11,03%
Cemosa Eletricas Brasileiras SA	0,45%	GLR PTO2	-10,23%
RAMODAGASL ON PM	0,24%	CYREIA REALT ON PM	-9,07%
FLURY ON PM	0,09%	ULTRAPAR ON PM	-8,23%
ATIBEV S/A ON	-0,06%	CCR SA ON PM	-5,24%
Companhia Saneamento Basico	-0,38%	HYPERMARCAS ON PM	-5,22%
Bradespar SA	-0,54%	BRADSAO ON PM	-5,03%
VALE ON PM	-0,55%	CVC BRASIL ON PM	-5,02%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	0,18%
Dow Jones	-0,34%
FTSE 100	-1,30%
NASDAQ	-0,48%
Nikkei 225	-1,07%
S&P 500	-0,20%
Euro Stoxx 50	-1,57%
Hong Kong	-1,98%
MCX	0,18%
IBOVESPA	-2,79%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	-0,12%
Природный газ	-0,84%
Алюминий	0,42%
Медь	0,11%
Никель	-0,31%
Олово	0,00%
Палладий	-0,06%
Платина	0,14%
Серебро	-0,51%
Цинк	0,00%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	0,02%
Eur/JPY	-0,17%
Eur/Kzt	-0,04%
Eur/Rub	0,25%
Eur/Usd	-0,20%
Usd/Chf	0,21%
Usd/JPY	0,02%
Usd/Kzt	0,08%
Usd/Rub	0,51%

ИНВЕСТИДЕЯ ОТ FREEDOM FINANCE

Kinder Morgan Inc. – нефть и газ всегда в цене

Аналитики ИК «Фридом Финанс» рекомендуют обратить внимание на акции американской компании Kinder Morgan Inc. Тикер – KMI, целевая цена акций – \$25,21, потенциал роста – 26,16%.

– Расскажите, пожалуйста, об эмитенте.

– Kinder Morgan Inc. является одним из крупных игроков в сегменте midstream нефтегазовой отрасли США и Северной Америки в целом. Дата основания – 1997 год, штаб-квартира находится в Хьюстоне, Техас, США.

Наряду с upstream (добыча полезных ископаемых) и downstream (переработка нефти и газа) midstream-компания специализируется на транспортировке и хранении углеводородного сырья. Kinder Morgan владеет обширной



сеть газо- и нефтепроводов на территории США и Канады.

Kinder Morgan Energy Partners (KMP) была основана в 1997 году, когда группа инвесторов при-

обрела генерального партнера небольшого публичного акционерного общества с ограниченной ответственностью (Enron Liquids Pipeline, LP), позже переимено-

ванного в Kinder Morgan Energy Partners, LP.

В 1999 году Kinder Morgan провела обратное слияние с KN Energy, коммунальной и трубопроводной компанией. В рамках этой сделки была приобретена Американская газопроводная компания (NGPL), которая обслуживает рынок Чикаго. KN Energy стала второй публичной компанией Kinder Morgan Inc. (KMI).

В 2001 году была сформирована третья публичная компания Kinder Morgan Management, LLC (KMR), для содействия институциональному владению акциями KMP.

28 августа 2006 года компания Kinder Morgan Inc. объявила о том, что она будет передана в частную собственность в виде выкупа за счет заемных средств на общую сумму около \$22 млрд. Внешними участниками сделки являются Fuzey Sarofim, Goldman Sachs Capital Partners и Highstar

Capital (тогда принадлежавшие American International Group). Акции KMI снова стали торговаться на Нью-Йоркской фондовой бирже 11 февраля 2011 года, после крупнейшего в истории IPO, обеспеченного частными акциями США.

– Какие факторы могут способствовать росту котировок?

– Основными драйверами роста для выручки компании выступают активное увеличение добычи нефти и газа в США, которая уже в 2017 году превысила объемы РФ и Саудовской Аравии.

Компания растет на 1–3% в год и увеличивает свою инвестиционную привлекательность посредством выплаты дивидендов, обратного выкупа, а также обращения на рынке привилегированных акций. До 2020 года компания планирует выкупить акции на сумму \$1475 млн, что сократит количество об-

ращающихся на рынке бумаг на 76 млн при текущей цене.

Также компания стабильно повышает дивиденды на 25% в год. Выплата за 2018 год составила \$0,8 на акцию, в 2019-м и 2020-м на эти цели будет направлено до \$1 и 1,25 на акцию, что обеспечивает доходность 5,1 и 6,47% соответственно в текущих ценах.

В нашу модель мы заложили консервативный прогноз прироста выручки на уровне 3–5% в год, соответствующий плану компании.

Также мы ожидаем постепенного повышения операционной маржинальности ее бизнеса с 27 до 32% к 2024 году. Тем не менее у акций Kinder Morgan сохраняется потенциал роста.

Для институциональных инвесторов компания также крайне привлекательна: 31 пенсионный фонд вложил в нее \$483 млн, а 10 хедж-фондов инвестировали в совокупности \$1920 млн.

«Чем займется “Астана Моторс” в ближайшие два года?»

В этом году компания «Астана Моторс» анонсировала два проекта. Помимо расширения производства автобусов в Алматы планируется построить завод по производству легковых автомобилей. Об этом, а также об авторынке в целом, экспортном потенциале отечественного автопрома и предпочтениях казахстанских автолюбителей мы поговорили с исполнительным директором КМК «Астана Моторс» Бекнуром Несипбаевым.

Елена ШТРИТЕР

— Компания «Астана Моторс» планирует начать производство автобусов. Почему вы выбрали именно этот сегмент? Будет ли он выделен в отдельное производство?

— Для начала стоит отметить, что отдельного завода по производству автобусов не планируется. В планах — расширение и увеличение производственных мощностей уже имеющегося автосборочного предприятия в Алматы, где мы собираем коммерческую технику Hyundai.

Кроме того, это не новый для нас сегмент. На протяжении долгого времени, с 2011 года, мы освоили сварку и покраску автобусов Hyundai County, небольших автобусов городского типа. Однако у нас в линейке нет низкопольных длинных автобусов. Это городские и междугородние автобусы. Изучив рынок лидеров в этом сегменте, мы решили вести переговоры с лучшими игроками. Итогом нашей работы стало недавнее подписание дистрибьюторского соглашения с китайским производителем автобусов Golden Dragon Bus Company. Теперь Hyundai Trans Auto (входящий в состав КМК «Астана Моторс») является официальным дистрибьютором по производству и реализации автобусов марки Golden Dragon на территории Казахстана. Golden Dragon Bus Company является одним из лидеров среди производителей автобусов в Китае. Компания имеет три завода по производству автобусов с объемом годового выпуска 40 000 единиц и экспортирует их в более чем 60 стран мира. Причем надо заметить, что этот автобус — лидер по объему продаж в большинстве стран и, к примеру, занимает первое место на рынке Израиля. Модельный ряд представлен автобусами от 8,5 до 18,5 метра. В линейке двигателей есть дизельные, газовые и электробусы.

Важно отметить, что в этом году мы планируем методом крупноузловой сборки произвести порядка 250–300 автобусов Golden Dragon на действующих производственных мощностях нашего завода. В ближайшее время есть планы на освоение таких сложных технологических операций, как сварка и покраска.

— То есть в планах переход на мелкоузловую сборку?

— Совершенно верно. Сейчас ведутся подготовительные и проектные работы по увеличению производственных площадей завода до 10 000 кв. метров и насыщением производства дополнительным оборудованием для выполнения технологических операций по сварке и окраске кузова. Проектная мощность составит 1200 автобусов в год.

— Планируется ли экспорт?

— Да, конечно. На первом этапе мы планируем производить автобусы для внутреннего рынка, затем на экспорт. Сейчас в Казахстане эксплуатируется порядка 19 тыс. автобусов: из них более чем 65% (около 13 тыс. автобусов) старше семи лет. Государство вносит огромный вклад в развитие системы общественного транспорта и требует экологичных и экономичных решений обновления автобусного парка. Для этого создаются все условия. В частности, финансирование через Банк развития Казахстана. Через БРК Лизинг выделяются достаточно крупные суммы денег для перевозчиков по льготным условиям. Мы понимаем, что можем сейчас поставлять автобусы для казахстанского рынка. По экспорту видим потенциал в странах Средней Азии. Уже имеется опыт поставок автобусов Hyundai County в Таджикистан при поддержке Экспортной страховой компании KazakhExport.

— Когда планируется начать расширение производства и как это отразится на текущем производстве?

— На данный момент ведется подготовительная работа, а именно готовится проектно-сметная документация по расширению. Необходимо отметить, что на текущем производстве строительные работы никак не отразятся. На территории завода будут построены дополнительные цеха. Все зависит от объема производства на имеющемся заводе. Думаю, пока вполне хватит его мощностей. Вообще в планах начать расширение производства в 2020 году.

— На внутреннем рынке уже есть автобусы отечественной сборки. В чем конкурентное преимущество ваших автобусов?



Б. Несипбаев: «Через БРК Лизинг выделяются достаточно крупные суммы денег для перевозчиков по льготным условиям. Мы понимаем, что можем сейчас поставлять автобусы для казахстанского рынка. По экспорту видим потенциал в странах Средней Азии».

Фото: КМК «Астана Моторс»

— Когда мы изучали рынок, мы очень много общались с нашими перевозчиками. Так вот, у большинства из них уже есть опыт эксплуатации автобусов Golden Dragon. Они не понаслышке знакомы с их качеством и сроком службы. Это первое преимущество. Помимо него у автобусов Golden Dragon есть два весомых технологических преимущества. Это технология «Монокоса» (цельный несущий кузов) и метод катодного электрофореза. Компания применяет этот сложный процесс обработки кузова, основанный на процессе последовательного погружения кузова автобуса в резервуары с различными химическими составами, результатом этого процесса является оседание на всем кузове непрерывной высокопрочной изолирующей пленки. Также за счет данных технологий уменьшается вес автобуса, что позволяет уменьшить расход топлива и загрязнение окружающей среды, повышается антикоррозийная устойчивость и срок эксплуатации автобуса.

И одно из главных преимуществ — это цена наших автобусов, она будет конкурентоспособна на рынке Казахстана. Кстати, Golden Dragon в Китае — это первый бренд автобусов, который освоил технологию катодного электрофореза.

— Помимо государственных программ финансирования будут ли какие-то программы от «Астана Моторс»?

— Хотелось бы заметить, в соответствии с достигнутыми с производителем договоренностями планируется индивидуальный подход к сервисному обслуживанию. Мы в «Астана Моторс» понимаем важность непрерывной работы заказчиков и необходимости не допускать простоя техники, мы предоставляем нашим клиентам и автобусным паркам на выбор различные варианты сервисного обслуживания. Это мобильный сервис — технические специалисты компании будут оказывать сервисные услуги во вне рабочее время на территории автопарков, а также в случаях, если поломка автобуса случится на дороге во время рейса. Во-вторых, при продаже автобуса клиент будет иметь возможность получить весь перечень оригинальных запасных частей, требуемых для технического обслуживания до 100 000 км пробега. В-третьих, технические специалисты компании «Астана Моторс» будут обучать персонал автопарков ремонту и обслуживанию автобусов Golden Dragon и сертифицировать их.

Также «Астана Моторс» готова предоставлять автобусы на тест-драйв автобусным паркам. Это позволит сотрудникам и пассажирам убедиться в их надежности.

Кроме того, компания организует в Казахстане склад запасных частей для автобусов Golden Dragon.

— Какие силовые агрегаты будут доступны на казахстанском рынке?

— На рынке будут доступны дизельные, газовые и электрические двигатели. Дизели Евро-5 надежные, с высоким ресурсом производства. Важно отметить, что автобусы Golden Dragon имеют все необходимые сертификаты. На сегодня мы проходим дополнительную сертификацию для электробусов. Ожидается, что мы получим ее к июню этого года.

— Как Вы думаете, электробусы будут пользоваться спросом в Казахстане?

— Конечно, да. К тому же в южных и западных регионах страны потребность в электробусах есть уже сейчас.

— Какому классу соответствуют дизельные двигатели?

— Евро-5. Автобусы Golden Dragon не только представляют широкий модельный ряд, отвечающий всем

современным нуждам города, но и экологичные стандарты двигателей. При всем при этом они будут очень конкурентными на рынке. Стартовая стоимость — от 31,9 млн тенге. Автобусы Golden Dragon значительно дешевле аналогичных автобусов, представленных в Казахстане. Разница в стоимости составляет порядка 10%. Стоит отметить, что широкий модельный ряд автобусов Golden Dragon сможет удовлетворить потребности казахстанских компаний по оказанию пассажирских перевозок. Компания «Астана Моторс» намерена развивать дилерскую сеть и на правах дистрибьютора имеет право назначать дилеров, сервисных агентов и консультантов. В данный момент КМК «Астана Моторс» заключила договоры о поставке автобусов в Кокшетау и Алматы, также ведутся переговоры в городах Шымкент, Петропавловск, Талдыкорган и Нур-Султан.

— Помимо производства автобусов «Астана Моторс» планирует построить в Алматы завод по производству легковых автомобилей. Какие предполагаются мощности?

— Проект будет реализован на территории индустриальной зоны города Алматы в микрорайоне «Алгабас», завод займет площадь в 25 га. И будет включать в себя цеха сварки, покраски кузова и пластиковых панелей, сборки и участки контроля качества и дорожный тест. Завод будет оснащен новейшим технологичным оборудованием производства стран Южной Кореи и Японии. На заводе будет собираться весь модельный ряд Hyundai. На первом этапе будет налажено производство полного цикла моделей Accent, позже планируется запуск линии по производству моделей Creta.

— Вы строите завод для экспорта и потребностей внутреннего рынка?

— Да, именно. 50% для внутреннего рынка и 50% на экспорт для дальнего и ближнего зарубежья.

— Планируется ли на этом заводе производство легковых автомобилей других брендов?

— В планах пока только линейка легковых автомобилей Hyundai.

— Как вы думаете, постройка нового завода легковых автомобилей и существенное расширение завода коммерческой техники как-то отразится на казахстанском рынке?

— Конечно, отразится однозначно. Завод по производству легковых автомобилей Hyundai — это достаточно крупный проект. При этом мы понимаем, что объемы производства и мощности должны быть такими, чтобы эти автомобили потом можно было реализовать. Соответственно, завод будет небольшой. На первом этапе объемы производства составят порядка 30 тыс. единиц, на втором — порядка 45 тыс. единиц в год. При этом одно рабочее место будет стоить чуть больше, чем 32,6 млн. тенге. А объем производства на одного сотрудника (производительность труда) будет составлять около 385,7 млн. тенге. Таким образом, завод завода будет способствовать созданию порядка 700 рабочих мест.

— Каким будет уровень локализации?

— Локализация сборки достигнет более 51% благодаря сотрудничеству со странами ЕАЭС. Автомобильный рынок Казахстана, разумеется, нельзя сравнивать с огромными рынками России или Китая. Но такие показатели, как здоровая финансовая ситуация, доступные меры государственной поддержки при приобретении автомобилей местной сборки позволяют нам смелее оценивать рынок и прогнозировать рост продаж.

— Что открытие этого производства принесет конечному потребителю?

— Возможность воспользоваться программой льготного автокредитования. Помимо всем любимейшей государственной программы по автокредитованию «Астана Моторс» совместно с Hyundai Motor Company запустили собственную программу кредитования Hyundai Finance, где наши клиенты получают возможность приобрести автомобиль по комфортным для потребителя условиям. К тому же предприятие по производству легковых автомобилей Hyundai — это новое рыночное обеспечение с пометкой «сделано в Казахстане», это появление новых рабочих мест, создание возможностей для смежных областей бизнеса.

— Выход на внешний рынок предполагает увеличение объемов производства. Это ведь тоже должно отразиться на стоимости готового продукта?

— Безусловно, вопрос стоимости — один из важных факторов для наших клиентов. Основные компоненты мы будем импортировать из Российской Федерации. То есть более 50% комплектующих мы будем покупать за рубли, что позволит снизить напряженность по курсу доллара. Но не стоит забывать о том, что оставшиеся детали мы вынуждены закупать в Южной Корее. По крайней мере, до тех пор, пока не наладим производство компонентов в Казахстане.

— А вы планируете и производство компонентов тоже?

— Сейчас совместно с Hyundai Motor Company мы изучаем этот вопрос в части производства компонентов в Казахстане. Кроме того, правительства России и Казахстана ведут совместную работу по созданию новых проектов в производстве компонентов. Есть совместная дорожная карта, по которой эта работа ведется. Я сейчас не могу сказать, производство каких компонентов будет в первую очередь локализовано в Казахстане — этот вопрос только изучается, но с уверенностью могу сказать, что осваивать этот сегмент производства надо.

— Если говорить о производстве автокомпонентов, есть ли какие-то договоренности с другими отечественными производителями? Ведь это важный вопрос для всех.

— Мы понимаем, что это очень важный вопрос. На сегодняшний день мы рассматриваем варианты сотрудничества с такими компаниями, которые производят аккумуляторные батареи, ГСМ, тормозные диски и др. Компания «Астана Моторс» готова сотрудничать с такими компаниями, так как мы понимаем, что это важно для республики.

Кроме того, сейчас мы видим, что многие корейские компании заинтересованы в наладке производства компонентов в странах СНГ. С ними мы тоже ведем достаточно плотную работу. Наш завод является продуктом промышленной кооперации «Астана Моторс» и Hyundai Motor Company. И если мы наладим производство компонентов здесь, в Казахстане, появится возможность экспортировать их в Российскую Федерацию. Но это огромная работа, которая нам только предстоит. Сначала мы должны построить завод.

— Кстати, когда планируется запуск производства?

— Мы ставим перед собой достаточно амбициозные сроки. Предполагается, что к концу 2019 года мы уже начнем крупноузловую сборку легковых автомобилей. А осенью 2020 года мы планируем выпустить первый автомобиль мелкоузловой сборки.

Бекнур НЕСИПБАЕВ,

исполнительный директор КМК «Астана Моторс»

Родился 28 ноября 1985 года в городе Алматы. В 2007 году окончил Казахстанско-Российский университет по специальности «Учет и аудит».

Начинал карьеру с должности менеджера по продажам запасных частей в КМК «Астана Моторс».

2008–2018 годы:

- начальник отдела запасных частей;
- технический директор;
- директор дилерского центра Hyundai Auto Astana;
- управляющий технический директор КМК «Астана Моторс».

В феврале 2018 года назначен исполнительным директором КМК «Астана Моторс».

— То есть строительство уже началось?

— Оно начнется в ближайший месяц.

— Какими будут инвестиции в строительство и запуск производства?

— Вложения в проект по расширению завода коммерческой техники составят около 2,7 млрд. тенге. Общий объем инвестиций в проект по производству легковых автомобилей Hyundai составит 25 млрд. тенге, помимо собственных средств в проект будут привлечены заемные средства на коммерческих условиях.

— Судя по тому, что сейчас наблюдается некий дефицит автомобилей, казахстанский авторынок окончательно выбрался из кризиса. Что сейчас происходит в экономсегменте?

— Если говорить о масс-брендах, то сейчас отчетливо видно, что рынок оттолкнулся от дна и движется вперед. К слову, в 2017 году мы продали порядка 3624 единиц легковых автомобилей Hyundai, а в 2018 году их было 8746 единиц. Объем продаж увеличился больше чем в два раза. И мы это чувствуем. Помимо этого мы видим, что рынок вырос на 24% по сравнению с 2017 годом. По данным Ассоциации казахстанского автобизнеса, в прошлом году в Казахстане было реализовано 60 928 автомобилей. По итогам 2018 года продажи «Астана Моторс» в три раза опередили темпы роста авторынка РК (общие продажи компании достигли 14 519 единиц). Мы прогнозируем, что в 2019 году в целом будет продано порядка 70 тыс. автомобилей. Это почти 15% роста по отношению к 2018 году.

— Что сейчас в тренде? Чего хочет потребитель?

— Одним из ключевых факторов, влияющих на выбор потребителя, остается цена. Но также мы наблюдаем ситуацию, когда наши клиенты переходят из B-сегмента в SUV. В сегмент средних кроссоверов. Это четко наблюдается по нашим продажам. Если в 2013–14 годах в линейке Hyundai Tucson продажи — порядка 70% — приходились на автомобили Accent, то на данный момент продажи распределились равными долями. А бестселлером является Hyundai Tucson. Клиенты все больше отдают свои предпочтения SUV.

— Что происходит на рынке коммерческой техники?

— Это очень перспективное направление. На сегодняшний день парк имеет почти 450 тыс. единиц коммерческой техники, где более 65% — это автомобили старше 10 лет. Для отечественных производителей большое поле для деятельности. Кроме того, запускается программа обновления республиканского парка скорой помощи, пожарных машин и автобусов.

— «Астана Моторс» планирует расширение брендов?

— Мы постоянно находимся в поиске партнеров. Как вы знаете, в прошлом году к нам присоединились Jaguar Land Rover (в ближайшее время состоится открытие нового дилерского центра на пр. Аль-Фараби в Алматы) и Volvo. Но это долгий и сложный процесс. Мы достаточно избирательны, и для компании очень важно выбрать прежде всего надежного партнера. Нам важно, чтобы ценности и философия наших партнеров совпадали с ценностями и философией «Астана Моторс», чтобы мы были уверены в том, что предлагаем потребителю. Для нас очень важно наше имя и репутация.

ТЕНДЕНЦИИ

Железный конь в кредит

Какой автомобиль доступен среднестатистическому казахстанцу?

С 2015 года в Казахстане действует программа льготного автокредитования, согласно которой обычные граждане имеют возможность приобрести машину в кредит на выгодных условиях. Kursiv Reseach выбрал несколько моделей автомобилей и проанализировал доступность их покупки в кредит по государственной программе для тех, кто имеет среднестатистическую заработную плату.

Асель МУСАПИРОВА

Возможность купить железного коня на хороших условиях появилась у каждого казахстанца с апреля 2015 года. Именно тогда в стране была принята государственная программа, направленная на льготное кредитование легковых автомобилей и лизинговое финансирование коммерческой техники. Ее условия выгодны не только гражданам, но и государству. Программа стимулировала рост спроса на автомобили местного производства, тем самым оказав влияние на развитие отечественного автомобилестроения. Некое оживление в автомобильной отрасли, в свою очередь, становится причиной роста рабочих мест, улучшения экономической ситуации в регионах и увеличения ВВП.

Основные условия программы

Получить свое новенькое авто можно по следующим условиям. В-первых, программа льготного автокредитования подразумевает покупку только сделанного в Казахстане авто.

Производством автомобилей и техникой в стране занимаются АО «АЗИЯ АВТО», ТОО «СарыаркаАвтоПром», ТОО «СемаЗ», АО «КАМАЗ-Инжиниринг», ТОО «Hyundai Trans Auto», ТОО «Daewoo Bus Kazakhstan».

Во-вторых, машина должна стоить не более 15 млн тенге. Ранее лимит был ниже и составлял только 9 млн тенге.

В-третьих, срок кредитования не должен превышать семи лет. Можно выбрать меньший срок, но ежемесячный платеж будет заметно выше.

Четвертое условие касается размера первоначального взноса. Так, согласно данным с сайтов казахстанских банков-партнеров, первоначальный взнос по кредиту начинается от 10%, в некоторых – от 20%. На интернет-ресурсах нескольких финансовых институтов говорится о нулевом первоначальном взносе, который доступен, если будущий заемщик является участником зарплатного проекта.

Банками-партнерами по программе стали несколько казахстанских банков, в том числе Народный банк Казахстана, ForteBank, Евразийский банк, Сбербанк, ВТБ Казахстан и Банк ЦентрКредит.

И последнее важное условие – ставка по кредиту не должна превышать 4%, эффективная ставка – 4,1% без учета страховых и затрат на регистрацию авто. К дополнительным затратам относятся: полис страхования КАСКО, полис обязательного страхования ГПО, налог на транспорт, постановка на учет, нотариальные и прочие затраты. При учете же всех затрат процент по займу не может превышать 7,5%.

Итоги программы за время реализации

С 2015 по 2018 год государство через национальный управляющий холдинг «Байтерек» в Банк развития Казахстана, а далее в коммерческие банки-партнеры выделено 40 млрд тенге, в том числе на автокредитование – 34 млрд тенге, на лизинг – 6 млрд тенге. В 2019 году будет выделено еще 10 млрд тенге, в том числе 8 млрд тенге на льготное автокредитование и 2 млрд тенге на лизинг.

С момента начала реализации программы и по прошлый год в республике было реализовано 13 992 транспортных средства на сумму 65,9 млрд тенге, из них в кредит – на 56,4 млрд тенге, в лизинг – на 9,5 млрд тенге.

По данным Союза предприятий автомобильной отрасли «КазАвтоПром», за 12 месяцев 2018 года участниками программы льготного автокредитования было приобретено 3252 автомобиля, что составило 10,9% от всех продаж автомобилей местного производства.

За январь-февраль 2019 года по тем же условиям казахстанцами куплено 209 автомобилей. На них пришлось 4,3% продаж авто, произведенных в стране.

В целом местное производство легковых автомобилей в 2018 году по сравнению с позапрошлым годом увеличилось на 78,8% – до 30 016 машин. 60,8% всех автомобилей было произведено АО «АЗИЯ АВТО», остальные 39,2% – ТОО «СарыаркаАвтоПром».

Совокупные расходы соотечественников на покупку казахстанских авто в 2018 году достигли 182,5 млрд тенге, что на 71% выше показателя позапрошлого года.

В топ-5 самых востребованных брендов легковых авто казахстанской сборки по итогам 2018 года вошли Lada, Hyundai, KIA, JAC и Chevrolet.

Так, казахстанцы в общем в прошлом году купили 13 146 автомобилей марки Lada, 8433 машин марки Hyundai, 2635 единиц KIA, 1125 авто JAC и 1082 – Chevrolet.

Вклад предприятий отрасли ав-



на 78,8% за год увеличилось производство легковых автомобилей в Казахстане по итогам 2018 года

8 млрд тенге выделено на льготное автокредитование в 2019 году

13 992 транспортных средств реализовано в рамках программы льготного автокредитования с 2015 по 2018 год

За период с 2015 по 2018 год в рамках госпрограммы выделено 40 млрд тенге, из них на автокредитование – 34 млрд тенге, на лизинг – 6 млрд тенге.

Фото: shutterstock.com / muk woothermanop

томобилестроения в структуру ВВП Казахстана по итогам прошлого года составил 206 млрд тенге, что выше показателя 2017 года на 40,4%.

Налоговые отчисления предприятий, занятых продажей и производством автомобилей, в госбюджет страны достигли 54,9 млрд тенге, что на 23,4% выше показателя 2017 года.

Председатель совета директоров Союза предприятий автомобильной отрасли Казахстана «КазАвтоПром» Олег Алферов считает, что отечественный автопром продолжает свой планомерный рост на протяжении двухлетнего периода. Так, в 2018 году объемы выпуска были увеличены на две трети и приблизились к докризисным цифрам 2014 года.

По его мнению, свидетельством отраслевой динамики стала рекордная рыночная доля отечественных автопроизводителей, в декабре превысившая отметку в 56%. Более половины покупателей новых легковых автомобилей в финале минувшего года выбрали одну из моделей казахстанских автозаводов.

«Мы рассчитываем, что в 2019 году растущий рыночный спрос и возможности программы льготных автокредитов позволят обновить исторический максимум производственных показателей и преодолеть рубез в 40 тыс. автомобилей, сошедших с конвейеров казахстанских предприятий», – заметил эксперт.

По словам на тот момент министра индустрии и инфраструктурного развития, а ныне заместителя премьер-министра РК Жениса Касымбека, предоставление льготного кредита в течение нескольких лет может положительно повлиять на отечественное автомобилестроение и привести к созданию более 360 рабочих мест, получению дополнительных объемов реализации продукции на общую сумму 33,7 млрд тенге, увеличению объемов налоговых и других обязательных платежей в бюджет государства на сумму более 9,3 млрд тенге.

Какие машины можно приобрести в кредит

Чтобы казахстанцы могли оформить льготный автокредит, необходимо выполнить несколько основных условий. Одним из них, так же, как и по всем кредитам, является предоставление документа, удостоверяющего личность (удостоверение или паспорт гражданина Казахстана).

Для получения автокредита в банке-партнере запросят справку с места работы, а также проверят наличие пенсионных отчислений за последние шесть месяцев.

Будущему потенциальному заемщику нужно быть готовым к тому, что его заявку отклонят из-за плохой кредитной истории. Немаловажным пунктом в одобрении кредитной заявки может стать платежеспособность клиента. Банк оценивает остаток ваших «чистых» денег после исполнения всех обязательств, в том числе и кредитных, для дальнейшей возможности погашения ежемесячного платежа по льготному автокредиту.

Согласно условиям коммерческих банков, для того, чтобы потенциальному заемщику одобрили кредит, у него должны оставаться свободными 50% чистого дохода.

Kursiv Research решил выяснить, доступно ли льготное автокредитование среднестатистическому гражданину, сколько в месяц нужно будет платить по кредиту и какие модели автомобилей можно оформить. Под «среднестатистическим» подразумевается гражданин Казахстана, который получает среднюю заработную плату по стране.

По оценочным данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК, в феврале 2019 года среднемесячная заработная плата в Казахстане, без учета малого бизнеса, занятого предпринимательской деятельностью, составляла 167 682 тенге.

При вычете обязательных пенсионных взносов в размере 10% (16 768 тенге) и индивидуального подоходного налога с учетом вычета одной

минимальной заработной платы (10 841 тенге) чистая заработная плата «на руки» составляет 140 072,8 тенге.

С тем условием, что у гражданина нет других кредитов и обязательств, его платежеспособность или максимальная сумма, которую он может покрыть по кредиту, равна 70 036,4 тенге. То есть, ему могут одобрить только ту сумму автокредита, при которой ежемесячный платеж не превысит вышеуказанной суммы.

Для анализа того, какие машины доступны среднестатистическому казахстанцу, если он отдельно покрывает расходы на оформление, страховку и прочие затраты, в исследовании взяты следующие условия: первоначальный взнос – 20% и максимальный срок кредитования – семь лет. Мы проанализировали 27 моделей разных марок машин.

К примеру, Chevrolet Aveo стоит 4,99 млн тенге. При первоначальном взносе 0,98 млн тенге сумма кредита составит 3,92 млн тенге. Ежемесячный платеж по кредиту – 53 581,72 тенге, значит, половины заработной платы казахстанца будет хватать на покрытие кредита.

Ежемесячный платеж за распространенную модель марки Lada – Lada Granta, цена которой начинается от 2,99 млн тенге, при первоначальном взносе в сумме 0,59 млн тенге и займе в размере 2,39 млн тенге составит 32 750,46 тенге.

Оформив автокредит на Kia Rio стоимостью в 5,7 млн тенге, при первоначальном взносе в 1,14 млн тенге и кредите в размере 4,56 млн тенге, среднестатистическому гражданину придется ежемесячно выплачивать 62 329,76 тенге.

Hyundai Accent, стоящая около 5,59 млн тенге, при покупке ее в кредит потребует 61 126,9 тенге ежемесячных платежей в течение семи лет.

Недоступными среди анализируемых 27 машин стали восемь моделей разных марок. Так, стоит отметить Chevrolet Captiva, цена которого – от 8,39 млн тенге. Для одобрения кредитной заявки банком чистая заработная плата должна быть немного выше и составлять порядка 183 490,06 тенге.

Новая Kia Optima казахстанского производства также является на сегодняшний день недоступной для среднего казахстанца. Цена на такую модель начинается от 9,2 млн тенге, и даже при первоначальном взносе в 20%, или 1,84 млн тенге, ежемесячный платеж составит более 100 тыс. тенге.

Моделями, которые не попадут в список доступных для среднестатистического казахстанца, также стали Kia Sportage со стоимостью от 8,3 млн тенге, Kia Sorento – от 11,21 млн тенге, Hyundai Tucson – от 8,59 млн тенге, Hyundai Sonata – от 8,59 млн тенге, Peugeot 3008 – от 6,99 млн тенге и Peugeot 508 – от 9,15 млн тенге.

Наиболее доступны для соотечественников модели марки Lada, поэтому она вышла в лидеры по спросу среди сограждан и объему покупок такой машины на казахстанском рынке.

В целом среднестатистический казахстанец, у которого есть первоначальный взнос в размере 20% от стоимости машины, может рассчитывать на кредит в размере до 5,1 млн тенге. Сумма выше 5,1 млн тенге, по нашим прогнозам, не будет одобрена банками-партнерами.

Хотим отметить, что сумма первоначального взноса и срок займа могут изменяться и выбираться клиентом самостоятельно по своему усмотрению и возможностям.

Ограничение ответственности

Kursiv Research обращает внимание на то, что приведенный выше материал носит исключительно информационный характер и не является предложением или рекомендацией совершить какие-либо сделки с ценными бумагами и иными активами указанных организаций.

Льготное автокредитование

для среднестатистического казахстанца*

Марка	Модель	Стоимость начинается от**	Первоначальный взнос	Сумма кредита	Ежемесячный платеж	Переплата	Доступность
CHEVROLET	Aveo	4 900 000	980 000	3 920 000	53 581,72	580 865	ДА
	Captiva	8 390 000	1 678 000	6 712 000	91 745,03	994 582	НЕТ
	Tracker	5 612 000	1 122 400	4 489 600	61 367,47	665 268	ДА
KIA	Picanto	4 700 000	940 000	3 760 000	51 394,71	557 156	ДА
	Rio	5 700 000	1 140 000	4 560 000	62 329,76	675 700	ДА
	Cerato	6 300 000	1 260 000	5 040 000	68 890,78	746 826	ДА
	Optima	9 200 000	1 840 000	7 360 000	100 602,41	1 090 603	НЕТ
	Soul	6 000 000	1 200 000	4 800 000	65 610,27	711 263	ДА
	Sportage	8 300 000	1 660 000	6 640 000	90 760,87	983 913	НЕТ
Sorento	11 210 000	2 242 000	8 968 000	122 581,86	1 328 876	НЕТ	
LADA	4*4 (5 дверная)	3 650 000	730 000	2 920 000	39 912,91	462 685	ДА
	Granta	2 995 000	599 000	2 396 000	32 750,46	355 039	ДА
	Vesta	4 050 000	810 000	3 240 000	44 286,93	480 102	ДА
	Xray	4 240 000	848 000	3 392 000	46 364,59	502 626	ДА
Largus	4 600 000	920 000	3 680 000	50 301,21	545 301	ДА	
SSANGYONG	Actyon	5 756 520	1 151 304	4 605 216	62 947,81	682 400	ДА
	Tivoli	4 756 920	951 384	3 805 536	52 017,13	563 903	ДА
HYUNDAI	Tucson	8 590 000	1 718 000	6 872 000	93 932,04	1 018 291	НЕТ
	Elantra	5 790 000	1 158 000	4 632 000	63 313,91	686 369	ДА
	Accent	5 590 000	1 118 000	4 472 000	61 126,90	662 600	ДА
	Sonata	8 590 000	1 718 000	6 872 000	93 932,04	1 018 291	НЕТ
JAC	S3	4 820 000	964 000	3 856 000	52 706,92	571 381	ДА
	S5 FL	5 920 000	1 184 000	4 736 000	64 735,47	701 779	ДА
PEUGEOT	301	4 990 000	998 000	3 992 000	54 565,87	591 533	ДА
	508	9 146 000	1 829 200	7 316 800	100 011,92	1 084 201	НЕТ
	3008	6 990 000	1 398 000	5 592 000	76 435,97	828 621	НЕТ
	2008	4 970 000	994 000	3 976 000	54 347,17	589 163	ДА

В инфографике использованы следующие условия: первоначальный взнос – 20%, срок кредита – 7 лет, ставка – 4%.

* Среднестатистический казахстанец – гражданин, у которого заработная плата равна среднемесячной заработной плате по РК. Согласно оценке КС МНЭ РК, такая зарплата в феврале в РК составляла 167 682 тенге (без учета МБ)

** Выборочно по некоторым моделям автомобилей

KURSIV RESEARCH

Источник: официальный интернет-ресурс КС МНЭ РК, сайты автоцентров, ББУ и открытых источников

АКТУАЛЬНО:
СЕЛЬХОЗКООПЕРАЦИЯ
В ДЕЙСТВИИ

11

АКТУАЛЬНО:
ОБЛАКА ДЛЯ
СТРОИТЕЛЕЙ

11

АКТУАЛЬНО:
ПЛОДЫ
ЦИФРОВИЗАЦИИ

11

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
«БАЛКАНСКИЙ РУБЕЖ»:
ЖЕСТКО О ВОЙНЕ

12

Зачем перевозчику тетрис

Симбиоз экспертизы в логистике и IT может вывести рынок перевозок Казахстана на новый уровень прибыли

Лишь 1% рынка перевозок и логистики применяет в работе цифровые решения. Несмотря на огромные перспективы, этот сегмент привлекает всего два-три стартапа из каждой сотни. Причина – в неумении находить общий язык и взаимном недоверии. Как использовать скрытый потенциал для взаимного роста? «Курсив» изучил практический кейс сотрудничества цифрового акселератора и транспортной компании.

Георгий КОВАЛЕВ

Рынку и государству нужна взаимная поддержка

Форум «День цифровой логистики», который проходил в Алматы в середине марта, обнажил неочевидную для поверхностного взгляда, но серьезную проблему. С одной стороны – отсутствие у транспортных компаний заинтересованности в сотрудничестве с технологическими стартапами, с другой – откровенно слабый интерес стартапов к теме логистики.

Спикер из Украины Игорь Овчаренко, основатель и руководитель многих проектов, включая Scale8R – универсальный магазин технологических инновационных программ для развивающихся рынков, позитивно оценивает будущее цифровизации рынка логистики.

«Государственная программа развития «Новый Шелковый путь» открывает для страны возможности стать центром компетенций. Да, 60% рынка перевозок контролирует государство, но у частного сектора остаются 40%. Поэтому бизнес вполне может делать продукты, конкурентные для всего мирового рынка. Север страны с его сложными погодными условиями может стать полигоном для тестирования разных логистических методов, – считает Игорь Овчаренко. – Мы долго думали, на чем сфокусироваться, и обнаружили обширную тему на пересечении программ smart-citi, разумных перевозок и логистики. При участии государственного и частного капитала можно создать центр компетенций, чьи разработки потом можно продавать за границу».

Но пока Казахстану похвастаться особо нечем, сказывается слабый взаимный интерес транспортно-логистических компаний и технологических стартапов. Как следствие – на рынке очень мало разработок. К примеру, на форуме было представлено всего три проекта.

Эксперты рынка назвали несколько причин застоя в секторе. Так, Игорь Овчаренко считает, что транспортному бизнесу «не повезло» быть связанным на конкретные ресурсы. Банковские или страховые процессы поддаются оцифровке до такой степени, что можно отказываться от физических филиалов. Но логистика – это



Фото: shutterstock.com/Connect world

всегда перемещение материальных ценностей. Отсюда необходимость «работы в поле» и долгий период накопления экспертизы.

«Логистические проекты у стартапов непопулярны. Я предлагаю обратить внимание на давнюю войну между стартапами и корпоратами. Корпорации понимают, что их лидерство – вопрос времени, все индустрии в какой-то момент будут подорваны стартапами. В этих условиях надо перехватывать инициативу, ставить перед ними задачи, инвестировать в стартапы из смежных областей. Так традиционный бизнес может обеспечить себе доступ к самым передовым технологиям и интегрировать их в свои производственные цепочки», – считает Игорь Овчаренко.

Аскар Айтиуов, директор DAR Lab, комментируя тему, заметил, что необходимо преодолеть взаимное недоверие между транспортными компаниями и стартапами. «Стартапы привыкли работать в комфортных условиях, а логистика – это жесткий бизнес. В этой отрасли нет источников данных в открытом доступе. Информацией здесь не делятся, конкуренция высокая. Это реальный сектор, в котором на счету каждый час, – говорит Аскар Айтиуов. – Но стартапам надо накапливать компетенции и как-то внедрять новые решения. Нужно доверие и сотрудничество».

Какой продукт может породить сотрудничество
Представленный на форуме проект Click Logistics стал редким при-

мером успешного сотрудничества транспортной компании Glotus и экосистемы DAR, которые вместе сформировали стартап. Он вызвал повышенный интерес аудитории как решающий проблемы, актуальные для транспортных компаний любого уровня.

Разработку представляла Ольга Николаева, проект-менеджер. Click Logistics – это система, которая за одну секунду составляет 3D-модель любого объекта и оценивает его вес. Затем она представляет автоматическое решение раскладки груза на складских стеллажах, в кузове машины или в любой иной таре. «Бизнес упускает 25% прибыли из-

за неэффективного использования пространства транспортного средства или склада. Склады постоянно сталкиваются с проблемой перегруженности площадей из-за неэффективного расположения грузов. Также система анализирует общие данные и делает прогноз проблемных мест в бизнес-процессе компании», – говорит Ольга Николаева.

«Идея применения трехмерных технологий появилась у меня в 2014 году. Максимальная эффективность использования транспорта – ключевая проблема для нас. Такая система распределяет груз правильнее, чем если этот тетрис решает человек, – рассказал «Курсиву» Камиль

Каримов, генеральный директор Glotus. – Загрузка в некоторые виды транспорта возросла от 7 до 10%. Оценить результат в деньгах пока не могу, необходимо время, чтобы поработать с программой и посчитать прибыль».

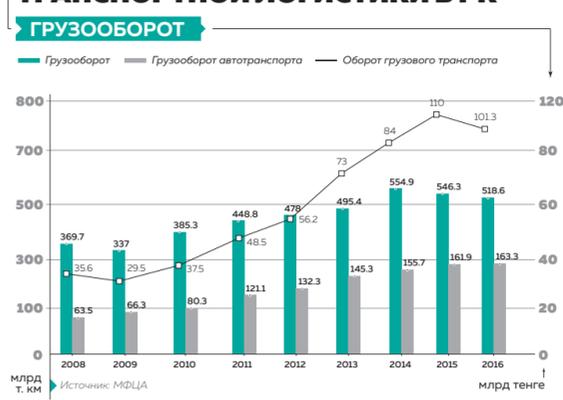
«Нам кажется правильным прилагать усилия по повышению компетенции рынка до мирового уровня. Мы стараемся дать людям удочку, а не рыбу, – добавляет Аскар Айтиуов. – Мы сами ищем компании, готовые разговаривать со стартапами, а потом ищем стартапы, которые заинтересованы в работе над реальными задачами. Если у этих ребят не хватает компетенций, работаем над их повышением».

Как сказал «Курсиву» Игорь Рыбаков, главный IT-архитектор DAR, рынок логистики в Казахстане оцифрован менее чем на 1%. Это следствие закрытости сектора перевозок, компании боятся раскрывать свои бизнес-процессы. С другой стороны, есть ожидание, что однажды на рынок придет универсальное решение от глобального игрока и это обесценит все местные наработки. Сам эксперт подобное развитие событий оценивает скептически, универсальные решения всегда чрезмерно дороги, а для рынка логистики и невозможны. Он считает, что сейчас главная задача компании – поддерживать техническую экспертизу на уровне, позволяющем решать любые задачи, которые диктует рынок.

Это мнение разделяет Камиль Каримов. «Стартапы будут расти вокруг логистики, когда в этой отрасли появится критическая масса профессионалов. А пока мы на этапе качественного роста специалистов. Поэтому, например, стартапы больше тяготеют к сферам ритейла или IT-проектов. Но я считаю, через несколько лет внимание со стороны ритейла сместится в сторону добывающей промышленности и логистики», – резюмирует генеральный директор Glotus.



ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ В РК



Айдын Рахимбаев
Бизнес
BI Group
Председатель Совета директоров



Марат Шотбаев
Торговля, дистрибуция
Генеральный директор
Phaeton DC.



Сиддик Хан
Инвестиции
Globalink Logistics
CEO



Рамиль Мухоряпов
Электронная коммерция
Со-основатель и
CEO Chocofamily Holding



Арманжан Байтасов
Медиа
Издатель Forbes



Айдархан Кусаенов
Модератор
Экономист,
независимый эксперт

YPO: ЛИДЕРЫ БИЗНЕСА МОЛОДЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

Контакты: + 7 775 430 39 45
+ 7 702 215 01 17

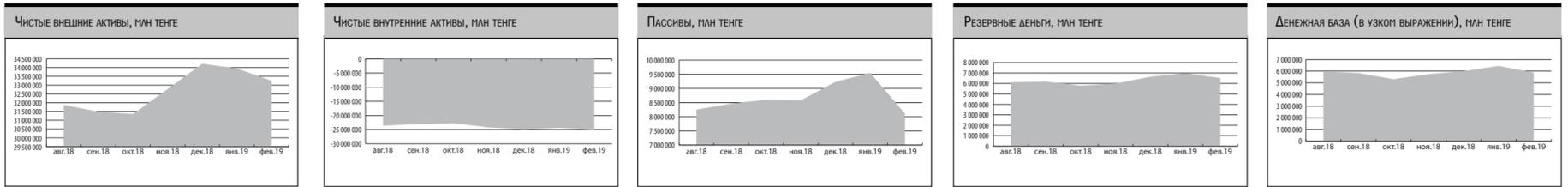
II МОЛОДЁЖНЫЙ БИЗНЕС ФОРУМ

5 April
Almaty 2019
17.30 - 20.00 ч.

Дворец студентов,
пр.аль-Фараби, 71

РЕГИСТРАЦИЯ НА САЙТЕ TICKETON.KZ

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Новое соглашение – старый курс

Пик высокой волатильности курса тенге был пройден в первые два дня с момента объявления об отставке президента Казахстана. Это была краткосрочная эмоциональная реакция рынка. Однако во вторник на заседании кабинета Национальный банк и правительство подписали соглашение о координации мер макроэкономической политики на 2019 год.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Документ предусматривает 10 направлений совместной работы. Главное здесь – эффективная денежно-кредитная политика. Председатель НБ РК пообещал сохранить режим инфляционного таргетирования и при этом повысить прогнозируемость поведения тенге. «Национальный банк ставит перед собой задачу по повышению предсказуемости динамики курса тенге, при сохранении политики невмешательства в валютные торги Нацбанк оставляет за собой право проведения сглаживающих интервенций», – сказал Ерболат Досаев.

Рынок давно ждал сигнала по дальнейшей денежно-кредитной политике банка первого уровня. «В совместном соглашении правительства с Нацбанком была подтверждена объявленная ранее приверженность прежнему курсу ДКП и инфляционного таргетирования с небольшими корректировками в сторону большей курсовой стабильности и предсказуемости. Соответственно, рынок отреагировал на это снижением волатильности и некоторым успокоением», – объяснил председатель правления инвестиционной компании «Сентрас Секьюритиз» Талгат Камаров.

Другие эксперты уверены, что те изменения, которые произошли в руководстве страны, не могут сильно повлиять на вектор развития экономики. Более того, политические события в Казахстане, как правило, не отражаются на стоимости каких-либо активов. «Назначенный президент и новое правительство в большей степени нацелены на выполнение задач, которые были



поставлены еще президентом Назарбаевым. Вряд ли до официальных президентских выборов в 2020 году будут приниматься судьбоносные решения, которые смогут кардинально изменить экономико-политическую картину Казахстана. На этом фоне говорить об изменении кредитно-денежной политики Нацбанка и о глобальном изменении курса национальной валюты не приходится», – уверен шеф-аналитик компании ALPHALUX Consulting Сергей Польшгалов.

Главный банкир страны, не вдаваясь в подробности, сухо сообщил, что регулятор примет меры по развитию рынка производных финансовых инструментов как важного инструмента хеджирования валютных рисков.

Стоимость тенге

Относительно соответствия курса доллара США состоянию экономики РК судить сложно, поскольку балансировка стоимости нацвалюты идет под воздействием как

Эксперты считают, что долгосрочно будущее национальной валюты во многом связано с успехом реализации тех целей, которые заложили правительство и Национальный банк в своих задачах на 2019–2021 годы.

Коллаж Вячеслав БАТУРИН

внешних (цены на сырье, внешняя торговля), так и внутренних факторов, таких как конкурентоспособность отечественных товаров по сравнению с импортными и потребительская активность. «Тем не менее курс тенге по отношению к российскому рублю, в силу преобладающего объема торговли с Россией, ослаб до уровня 5,9 тенге за рубль. Это произошло в противофазе вышеупомянутой реакции тенге на транзит власти к новому укреплению рубля ко всем основным валютам, связанному с выплатами в России налогов. Таким образом, можно ожидать, что обратное ослабление рубля после окончания сезона налогов может укрепить тенге к рублю, тогда как соотношение тенге и доллара может сохраниться», – поделился прогнозом Талгат Камаров.

Управляющий партнер Vitis Advisors Group Ольга Эм больше 20 лет работает на фондовом рынке. Эксперт считает, что в

случае большой разницы в конкурентоспособности национальных экономик обменный курс валюты более слабой из них неизбежно смещается в сторону понижения. Только такой – относительно низкий – курс способен обеспечить менее эффективной экономике равновесный эквивалентный внешний обмен, необходимый объем экспорта готовой продукции, сбалансированность бюджета. «Текущий курс тенге к доллару вполне адекватен. Прибавьте к нему кросс-курс тенге/рубль (5,8–5,9), который показывает, что экономика заметно слабеет. Хотя рынок прivityк к 5 тенге за рубль, новая реальность предлагает 6 к 1», – констатировала Ольга Эм.

Если говорить о казахстанской экономике, то следует предполагать, что основной макроэкономический показатель – ВВП – может недотянуть до прошлогоднего значения в 4,1% и составит

3,3–3,6%. «Связано это в первую очередь с тем, что спад мировой экономики может значительно повлиять на стоимость нефти, от которой в большой степени зависит наша экономика. Если в 2018 году среднегодовая стоимость нефти составила \$72 за бочку, то в 2019 году можно прогнозировать снижение среднегодовой стоимости до \$60 за баррель. Что, естественно, негативно скажется на показателе темпов роста экономики», – объяснил Сергей Польшгалов.

И хотя Национальный банк в большой степени заинтересован в стабилизации курса тенге и, вероятнее всего, будет пресекать любые попытки спекуляций на внутреннем рынке, нас ждет плавное обесценивание национальной валюты, уверены эксперты. «На мой взгляд, сегодняшний курс национальной валюты не является оптимальным для экономической ситуации в Казахстане. Вероятнее всего, в течение 2019 года курс казахстанского тенге продолжит плавное ослабление как к доллару США, так и к российскому рублю на фоне ослабления как внутренней экономической ситуации, так и мировой экономики», – полагает шеф-аналитик компании ALPHALUX Consulting.

Другой эксперт считает, что существующая денежно-кредитная политика работает удовлетворительно. «Структурно на данный момент пока ничего не поменялось, неопределенность относительно будущих политических перестановок в стране немного снизилась, и поэтому краткосрочно курс тенге будет по-прежнему больше реагировать на динамику валют основных торговых партнеров и, конечно же, на рынок нефти. Долгосрочно будущее национальной валюты во многом связано с успехом реализации тех целей, которые заложили правительство и Национальный банк в своих задачах на 2019–2021 годы», – заключил эксперт инвестиционной компании EXANTE в Казахстане Дмитрий Сочин.

Опыт последних лет показывает, что тенге стремительно обесценивается летом и осенью. Как будет справляться с нехорошей традицией Нацбанк, мы узнаем уже через несколько месяцев.

KASE: расслабляться нельзя, нужно работать

В прошлом месяце совокупный объем торгов на Казахстанской фондовой бирже составил 11 454,2 млрд тенге и вырос относительно января на 8,7%, или на 920,1 млрд тенге. Эксперты говорят, что такой объем торгов не соответствует нашему ВВП.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

«На конец месяца в торговых списках KASE находились 126 наименований акций 111 эмитентов, из них два выпуска допущены к обращению в секторе «нелистинговые ценные бумаги». Капитализация рынка акций выросла на 1,5%, или на 234,3 млрд тенге, до 15,8 трлн тенге», – привел статистику заместитель председателя правления KASE Андрей Цалюк.

Объем торгов акциями в феврале относительно января 2019 года снизился на 13,6%, или на 1,5 млрд тенге, до 9,8 млрд тенге. Среднедневной объем торгов составил 491 млн тенге, среднедневное количество сделок – 482, средний объем одной сделки – 1 млн тенге.

«Среди основных категорий инвесторов наиболее активными были физические лица, на счета которых пришлось 53,5% от суммарного объема сделок с акциями. Доля брокеров-дилеров составила 15,8%, доля других институциональных инвесторов – 0,7%, прочих юридических лиц – 30,1%. Банки второго уровня в торгах акциями участия не принимали. Доля нерезидентов оценивается в 30,5%», – отметил зампред Казахстанской фондовой биржи.

В прошлом месяце индекс KASE вырос на 3,8%, или на 87,2 пункта, до 2365,55 пункта.

Данный показатель роста за месяц является максимальным с января прошлого года.

«Начинается дивидендное ралли. С января индекс KASE стабильно растет. Драйверами роста были акции АО «Казателеком», долевые инструменты KAZ Minerals PLC и ценные бумаги АО «Народный сберегательный банк Казахстана», – объяснил Андрей Цалюк.



Инвесторы ожидают, что коммерческие организации опубликуют положительные результаты своей деятельности, но даже отличные показатели не приведут рынок к взрывному росту. «Основная проблема казахстанского рынка – это отсутствие институциональных инвесторов, так как было сливание пенсионных фондов в единый фонд. Он стал монополистом как институциональный инвестор», – назвал основной вызов отечественной торговой площадке генеральный директор группы компаний Cbonds Сергей Ялийн на круглом столе «Долговой рынок Республики Казахстан».

Андрей Цалюк отметил: «Доверие инвесторов после кризиса 2008–2009 годов не было восстановлено. Фактически сейчас происходит противостояние двух систем финансирования. Первая система – компании среднего бизнеса и разного толка выходили на биржу, размещали свои облигации. Потом было 59 дефолтов. И родилась другая схема – государственные институты развития (Банк развития Казахстана, НУХ «Байтерек») через банки второго уровня субсидируют МСБ по госпрограммам на деньги, привлеченные на бирже». Конечно, в этой схеме KASE играет роль. Ведь кредит получить легче,

А. Цалюк: «Доверие инвесторов после кризиса 2008–2009 годов не было восстановлено. Фактически сейчас происходит противостояние двух систем финансирования».

Фото: Олег СПИВАК

чем выпустить собственные ценные бумаги. Но сейчас все же государственные институты развития работают над субсидированием выпусков ЦБ. «Эмитент сможет выходить на рынок по рыночной ставке, но часть этой ставки будет субсидироваться институтами развития. На сегодняшний день уже все в законодательстве практически прописано. Эта программа ценна тем, что она запустит механизм рыночного ценообразования», – поделился подробностями зампред биржи.

На первой ступени развития

Консультативный комитет FTSE Russell, используя широкий спектр требований, ежегодно пересматривает классификацию большинства рынков мира. Казахстанская фондовая биржа находится на первой ступени развития из четырех возможных. Мы – пограничный рынок (frontier market). Биржа на протяжении двух лет планомерно работала над улучшением позиций Казахстана в классификаторе FTSE, в частности над соответствием критерию применения для сделок с ценными бумагами клиринга и расчетов по схемам T+1 и T+2. «Мы даже не развиваемый рынок,

мы пограничный. Чтобы получить статус развивающегося, нужно выполнить ряд требований. Прежде всего обеспечить определенный объем капитализации рынка, соответствовать требованиям ликвидности, оборачиваемости капитала. Мы идем к этому и пытаемся делать все возможное. Но я не могу сказать, что в этом году мы подойдем к новому статусу. Здесь нужны совместные действия различных министерств и ведомств», – подчеркнул Андрей Цалюк.

А пока сами финансисты пытаются вытянуть рынок. Таких пионеров немного, поэтому на Казахстанской фондовой бирже их знают в лицо и не перестают хвалить. Напомним, по инициативе АО «Фридом Финанс» в официальный список KASE внесены простые акции компаний Apple Inc., Facebook Inc., Microsoft Corporation, Starbucks Corporation. «Произошло значимое событие, но торгов по этим ценным бумагам пока не было. Более того, мы не знаем, в какой валюте они будут торговаться. Ведь мы имеем право делать это в долларах и тенге», – объяснил заместитель председателя правления KASE.

Всего же до конца месяца будут листингованы акции еще 12 иностранных эмитентов: Ford Motor Company, The Coca-Cola Company, Nike Inc., Tiffany & Co., Exxon Mobil Corporation, Tesla Inc., Intel Corporation, Pfizer Inc., PLLC Yandex N.V., ПАО «Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ», ПАО «Новолипецкий металлургический комбинат», ПАО «ГМК «Норильский никель». Причем бумаги будут реализовываться по схеме T+2. «Нам очень импонирует, что инвесторы Казахстанской фондовой биржи благодаря АО «Фридом Финанс» получают диверсификацию своего портфеля. Мы приветствуем инициативу «Фридом Финанс». Клиентам компании будет более комфортно и дешевле купить акции здесь, чем на иностранном рынке», – заключил спикер.

Интерес к тенге

Министерство финансов и Национальный банк постоянно размещают на бирже ценные бумаги. Конечно, они пользуются спросом не только у отечественных инвесторов.

«Необходимо привести на рынок нерезидентов, потому что это инвесторы, которые могут сравнивать доходности на нашем и других рынках, то есть связь с другими рынками должна осуществляться через них. Хотя не менее важно, чтобы и отечественные инвесторы могли выбирать между внутренними и внешними бумагами», – поделился планами директор департамента финансовой стабильности и рисков Национального банка РК Сабит Хакимжанов.

О том, что иностранные инвесторы готовы покупать бумаги, номинированные в тенге, говорит спрос на них. Но, согласно отчету Национального банка, чистый внешний долг Казахстана на 1 октября прошлого года составил \$48,0 млрд, увеличившись за 9 месяцев на \$1,9 млрд.

«Мы не планируем выпускать евробонды. Мы готовились к выпуску сукук, но пока не получается. К сожалению, там не совсем простая структура сделки. Ослабление тенге повлияло на долг суверена. Мы прошли это в 2015 году, ослабли в 2018 году. Это немного повлияло на структуру долга правительства, в связи с этими причинами занимать на внешних рынках мы пока не собираемся», – сообщил директор департамента государственного займа Министерства финансов РК Руслан Мейрханов.

Кроме того, о доверии правительству говорят и выпуски облигаций международных финансовых институтов. Последний, кстати, состоялся 1 марта этого года. Так, ЕБРР привлек на KASE 20 млрд тенге, разместив 7-летние международные бонды. «Есть позитивные моменты: в прошлом году мы увидели большую активность иностранных наднациональных эмитентов по выпускам в тенге. Я имею в виду выпуски Азиатского банка развития, ЕБРР, ИFC и еще нескольких организаций. Это говорит о том, что есть достаточно большой спрос на тенге как на валюту заимствований», – пояснил генеральный директор группы компаний Cbonds Сергей Ялийн.

Эксперты сходятся во мнении, что для успешного развития отечественного фондового рынка казахстанским регуляторам необходимо делать ставку на активное сотрудничество.

Свободные торговые отношения – не принцип, а средство для достижения цели

Иран является самым коротким и выгодным маршрутом доступа стран ЦА к свободным водам, рынкам Ближнего Востока и Южной Азии

Не так давно Казахстан, Иран и Россия подписали меморандум по вопросу сотрудничества в торговле пшеницей. Данный документ дополняет соглашение о зоне свободной торговли между ЕАЭС и ИРИ. Для Казахстана важно, что местный бизнес больше экспортирует в Иран. Пик взаимной торговли Казахстана с Ираном наблюдался в 2008 году – почти \$2,1 млрд, при этом доля экспорта Казахстана в общем обороте составила 97,2%. Сегодня оборот упал в разы. Тем не менее Иран остается источником валютных поступлений для казахстанских производителей. О том, как сегодня строятся товарно-экспортные взаимоотношения двух стран, в интервью «Курсиву» рассказал чрезвычайный и полномочный посол ИРИ в РК Маджид Самадзаде Сабер.

Зарина КОЗЫБАЕВА

Интерес в товарообороте

– В последние годы ИРИ запретила ввоз пшеницы из других стран. Насколько сегодня иранский бизнес вообще заинтересован в импорте казахстанской пшеницы?

– В настоящее время из-за самообеспеченности Ирана пшеницей импорт для внутреннего потребления был приостановлен, и такое положение дел сохранится до тех пор, пока внутреннее производство будет обеспечивать рынок. В то же время, чтобы помочь таким странам, как Казахстан и Россия, у которых есть излишки производства и которым необходимо его экспортирование в другие страны, иранская сторона согласилась с транзитной перевозкой пшеницы Казахстана и России в другие страны через свою территорию. Кроме того, в связи с наличием в Иране нескольких мукромольных предприятий иранская сторона готова пшеницу этих стран переработать в муку и экспортировать в другие страны.

Кстати, по данным Комитета по статистике РК, объем товарооборота между нашими двумя странами в 2018 году составил около \$516 млн, что, на мой взгляд, очень мало для двух больших соседних стран. Мы ожидаем, что с расширением сотрудничества и реализацией договоренностей объем торговли увеличится. В прошедшие годы мы зафиксировали объем торговли между нашими странами в размере \$2 млрд, и, безусловно, можно вновь достичь этого объема товарооборота.

– Что, с вашей точки зрения, способствовало бы увеличению взаимного товарооборота наших стран? Какие сектора экономики Казахстана наиболее привлекательны для Ирана?

– Для развития экономических отношений и увеличения объема товарооборота должен быть принят ряд инфраструктурных мер, большинство из которых были сделаны. Правовые основы обеспечены за счет заключения необходимых документов, инфраструктурные сети, в частности в сфере транспорта и транзита, также проведены. И сейчас пришло время использования.

Сельскохозяйственные и горнодобывающие отрасли, крупные строительные проекты, такие как строительство дорог, строительство плотин и туннелей, являются более привлекательными для иранских компаний.

– Какие проекты сегодня реализуются в Казахстане с участием инвесторов из Ирана?

– Осуществляется несколько проектов в разных секторах. Среди них, в сельскохозяйственном секторе, есть несколько проектов по трансграничному земледелию, монтажу комбайнов, строительству забойного цеха, проект по строительству развитых ирригационных систем, а также строительство больницы и жилого комплекса в южных областях Казахстана. Недавно были подписаны документы между иранскими компаниями и властями Казахстана о строительстве фармацевтической компании, а также кирпичного завода.

Кратчайшим путем

– Еще в 2014 году в Тегеране при участии авиакомпании Air Astana было подписано соглашение о развитии воздушного сообщения между Казахстаном и Ираном. Почему было прекращено воздушное сообщение между Астаной и Тегераном?

– Это было решение, принятое авиакомпанией Air Astana. Но это не означает, что воздушное сообщение между двумя странами прекращено. К счастью, возобновятся прямые рейсы Тегеран – Алматы. Мы также пытаемся запустить в ближайшее время прямой рейс Горган – Актау. Создание этих рейсов расширит торгово-экономические отношения между Ираном и



Казахстаном и будет способствовать развитию туризма между двумя странами.

– В 2017 году говорилось о запуске контейнерного поезда по маршруту Китай – Казахстан – Туркменистан – Иран. Насколько, с вашей точки зрения, сегодня, с учетом всех реалий, актуален этот маршрут? Окупает ли он себя и выгоден ли для бизнеса, ведь его протяженность более 10 300 км, а срок поставки занимает до 14 дней?

– Этот маршрут является экономичным и важным маршрутом в развитии торговли между четырьмя странами, а также с другими странами региона. Первоначальная договоренность по развитию этой важной транзитной линии была достигнута, и Китай в 2019 году намерен отправить по этому маршруту 50 тыс. контейнеров через Казахстан.

Использование этого маршрута будет дешевле, если, конечно, тарифы и стоимость доставки стран маршрута не будут увеличены. В случае возросших затрат и увеличения времени иранские покупатели будут параллельно использовать морской маршрут в Индийском океане, Персидском заливе и Оманском море.

Естественно, чем больше товаров будет проходить через этот маршрут, тем выше будет его рентабельность, поскольку благодаря соединению этой железнодорожной линии в Иране с Турцией, а также с портом Чабахар у него будет больше возможностей, и все страны региона смогут извлечь выгоду из этого.

– Если не ошибаюсь, годом ранее Казахстан и Иран подписали соглашение о морском торговом судоходстве в Каспийском море. Насколько сегодня актуально использование морских путей в торгово-экономических отношениях между двумя республиками?

– Было подписано соглашение о торговом судоходстве в Каспийском море, и ожидается, что будет подписано пятистороннее соглашение между всеми Прикаспийскими государствами в ближайшем будущем. Эти соглашения будут способствовать процветанию и созданию правовых основ в целях увеличения коммерческого мореплавания на Каспийском море.

На южной границе Каспийского моря Иран имеет большие порты со значительными мощностями. Порты Анзали, Каспиан, Астара, Нушахр, Ферейдункенар, Нека и Амирабад являются нашими активными портами на Каспии, и среди них порты Амирабад, Анзали и Каспиан больше сотрудничают с Казахстаном.

– Для Казахстана крайне важен порт Бендер-Аббас, который, по сути, обеспечивает выход Казахстана и других государств ЕАЭС в страны Персидского залива.

– Бандар-Аббас является наиболее важным торговым портом Ирана, где ежегодно загружается и выгружается более 100 млн тонн грузов, на которые приходится более 55% экспорта и импорта Ирана. Этот порт связан с иранской железной дорогой и играет ключевую роль в транзите коридора Север – Юг. Сооружения этого порта являются одними из самых современных портовых сооружений в мире, и в настоящее время разрабатываются планы дальнейшего развития этого порта. Порт имеет 18 кранов и около 40 причалов с самыми большими и современными контейнерными терминалами и способен принимать различные виды лайнеров.

Этот порт благодаря своему превосходному положению может стать воротами для транзита грузов из стран Центральной Азии, особенно из Казахстана, в самые отдаленные уголки мира.

Маджид Самадзаде Сабер: «Война и санкции научили нас многому, и мы в состоянии преодолеть сложные проблемы».

Фото из открытых источников

– Какова на сегодняшний день вообще потребность Ирана в экспортных товарах из стран ЕАЭС?

– Иран имеет большой рынок с населением 83 млн человек, и существует спрос на многие товары, произведенные в странах Евразийского экономического союза. Конечно, это взаимный спрос. С учетом этого было подписано соглашение о преференциальных тарифах между Ираном и ЕАЭС. Этот документ является одним из наиболее важных подписанных экономических документов, на основании которого стороны, Иран и страны – члены ЕАЭС, рассмотрят вопрос о снижении тарифов для 862 наименований экспортных товаров: 502 наименования товаров ЕАЭС и 360 наименований товаров для Ирана.

Иран заинтересован в импорте зерновых, мяса, железа, молочных культур, кормов для скота, промышленного оборудования и другого и может поставлять эти товары из стран ЕАЭС, в частности из Казахстана.

– Расскажите, что предпринимается со стороны Ирана для облегчения и укрепления торгово-экономических связей со странами ЕАЭС, в том числе и с Казахстаном? Не так давно ИРИ и РК заключили соглашение о выдаче виз для водителей казахстанских транспортных компаний на один год. Почему это важно?

– Вы упомянули важный момент. Одним из приоритетных направлений сотрудничества Ирана и Казахстана является вопрос транзита. Иран – это самый короткий, безопасный и выгодный маршрут доступа стран Центральной Азии, включая Казахстан, к свободным водам, рынкам Ближнего Востока и Южной Азии. Транзит через Иран является одним из главных преимуществ страны в экономическом сотрудничестве с Центральной Азией, потенциал которой до сих пор используется не полностью.

Выдача визы сроком на один год для водителей транспортных компаний – мера, принятая в этом направлении. Мы стремимся посредством укрепления связей между транспортными секторами двух стран и устранения препятствий создать почву для большего использования транзитного маршрута Ирана для поставок товаров, оборудования, полезных ископаемых, сельскохозяйственной продукции и энергоресурсов. Мы также ведем переговоры и завершаем процедуру упрощения визового режима для бизнесменов, предпринимателей и инвесторов.

– Предусматриваются ли еще какие-то аналогичные меры со стороны Ирана?

– В принципе, процесс получения иранской визы для граждан Казахстана и многих стран мира прост и занимает кратчайшие сроки. Иран также выдает туристическую визу в аэропорту. Любой турист может посетить Иран без каких-либо ограничений и получить туристическую визу сроком на один месяц в аэропорту. Относительно деловой визы у нас имеется соглашение, заключение которого находится на стадии завершения. В соответствии с ним будут предоставлены специальные преференции бизнесменам и инвесторам.

И географические карты бьются краплеными

– Сегодня, в силу известных обстоятельств, остро стоят вопросы, касающиеся нефтяного и банковского секторов иранской экономики. Какова ситуация на текущий момент?

– За последние 40 лет мы сталкивались с более сложными ситуациями, чем эта. Война и санкции научили нас многому, и мы до сих пор были в состоянии преодолеть сложные и, возможно, даже более серьезные проблемы.

Почти 90% потребляемых товаров производится внутри страны. Наша проблема заключается в товарах, которые поставляются из-за рубежа. Из-за санкций некоторые из этих товаров поступают в нашу страну через посредников и по более высокой цене.

Односторонние санкции – это неправильная политика, которую в настоящее время применяют Соединенные Штаты не только против Ирана, но и против некоторых других стран. Иран с соседними и некоторыми дружественными странами принял меры, в соответствии с которыми, совершая торговые операции в национальной валюте без использования доллара, нейтрализует последствия этих санкций. К счастью, Европейский союз и другие важные страны, такие как Россия и Китай, официально поддержали Иран и выработали специальный механизм для торговли.

– Речь идет о «евротройке» INSTEX – механизме расчетов с Ираном, открытым для третьих стран? Надо полагать, это очень удобный вариант для того, чтобы обойти американские санкции.

– Европейские страны, в частности Великобритания, Франция и Германия, серьезно относятся к продолжению реализации СВПД и использованию механизма, известного как INSTEX, и в данное время ведутся переговоры для окончательной доработки механизмов реализации. Как я уже ответил в предыдущем вопросе, и это выходит за рамки INSTEX, в настоящее время Иран вместе с некоторыми важными и влиятельными государствами мира, а также с некоторыми соседними странами выработал механизм оплаты на основе национальной валюты, и практически доллар не используется.

Мы считаем, что благодаря новому европейскому механизму и продолжению использования механизма с другими странами, с которыми мы работаем в национальной валюте, без использования доллара, сможем минимизировать последствия односторонних санкций США.

– Насколько вообще этот механизм работоспособен?

– Пока еще невозможно прокомментировать эффективность или неэффективность этого механизма. Но с учетом экспертных оценок, которые были сделаны во время его подготовки, мы можем надеяться на то, что будут созданы условия для облегчения торговли с другими странами.

– Понятно, что угрозы г-на Трампа в основном ориентированы на страны, которые сильно зависят от долларовых транзакций, проходящих через Федеральную резервную систему. Отдельные казахстанские аналитики придерживаются мнения, что в этой связи прямых рисков для казахстанских компаний нет, поскольку экспортные товары РК не подпадают под санкции. Тем не менее вы считаете, что Казахстан тоже мог бы поддержать этот механизм. Или в отношениях ИРИ с Казахстаном в этом нет необходимости?

– Да, Казахстан также мог бы поддержать этот финансовый механизм и извлечь из этого пользу. Мы

высоко ценим развитие торговых отношений с нашими соседями, включая Казахстан. Объем товарооборота между Ираном и Казахстаном в настоящее время составляет \$516 млн. Мы пытаемся увеличить этот показатель в несколько раз. Для этого нам нужно использовать все торговые возможности. Иран и Казахстан также могут во взаимной торговле использовать национальную валюту.

– Почему, с вашей точки зрения, несмотря на попытки отдельных стран, так и не удалось создать единый фронт против Ирана? Очевидно, что иранская сторона выполняет обязательства по СВПД. Но насколько это принципиально для стран, где есть компании, строящие свой бизнес с Ираном?

– Иран является самой важной страной на Ближнем Востоке, и ни одна страна не может не замечать преимущества сотрудничества с Ираном. Любое правительство, которое пожелает ввести санкции против Ирана, фактически запретит своим компаниям сотрудничать с Ираном и потеряет выгоду от этого сотрудничества. Между тем Иран соседствует с 15 странами по суше и морю, которые имеют хорошие деловые отношения с ним.

– Возвращаясь к вопросу механизма расчетов INSTEX, хотелось бы все-таки уточнить, почему посол Ирана в России, рассматривая тему СВПД, считает запоздалым создание странами Европы финансового механизма по расчетам с ним? Ведь ранее говорилось даже не о расчетах по поставкам урана, а о секторах, в числе которых фармацевтическая продукция, медицинские приборы и сельскохозяйственные продукты.

– Этот механизм мог быть выработан и реализован раньше. Но опять же – как первый и очень важный шаг. Да, этот механизм, помимо основных товаров, может быть использован и в других секторах, и это зависит только от воли стран, которые пожелают извлечь выгоду из сотрудничества с Ираном.

На заседании совместной комиссии по Совместному всеобъемлющему плану действий, которое состоялось в Вене 6 марта 2019 года под председательством г-жи Шмид, генерального секретаря внешнеполитической службы Европейского союза, при участии Китая, Франции, Германии, Российской Федерации и Исламской Республики Иран, участники, ввиду срочности и необходимости достижения ошутимых результатов, приветствовали запуск INSTEX в качестве специального механизма для установления эффективных финансовых отношений, а также намерение Франции, Германии и Великобритании выступить в качестве его основных акционеров для содействия законной торговле с Ираном в соответствии с международными и европейскими законами и требованиями. В частности, накануне заседания директор INSTEX г-н Фишер выступил с докладом о принимаемых мерах. Европейский союз будет и впредь поддерживать скорейшую активацию этого механизма в тесном сотрудничестве с соответствующим иранским учреждением, которое в данное время создается. Европейский союз также подчеркнул, что поддержит приверженность правительства других европейских стран расширению деятельности INSTEX, в том числе и усилия присоединения на дальнейших этапах экономических активистов третьих стран.

– Китайские власти официально заявили, что не собираются исполнять условия односторонних санкций США в отношении Ирана. Но Китай никогда не делает ничего просто так. Как пишут западные СМИ, Китай может воспользоваться отказом многих стран от закула нефти у Ирана и лишь повысить импорт иранского сырья. И в данном направлении между Пекином и Тегераном уже ведутся переговоры. На какой стадии они находятся?

– Китай является одним из основных потребителей иранской нефти, и переговоры официальных лиц двух стран по нефтяным вопросам не являются новой темой. Китайцы стремятся использовать юань для покупки нефти, что повысит нашу экономическую конкурентоспособность. На данный момент зависимость юаня от доллара сведена к минимуму, и это хорошая возможность для нашей экономики. Эти переговоры продолжатся, и о результате пока говорить рано. Помимо Китая мы решили финансовые проблемы с Россией, Индией, Турцией и рядом других стран.

На голодном пайке

От недозагрузки сырьем НПЗ АО «Конденсат» в 2018 году государство потеряло порядка 2,5 млрд тенге налоговых выплат



Проблемы с рентабельным сырьем – его низкое качество и нестабильные поставки – серьезно тормозят работу стратегически важного объекта нефтепереработки, ставя под угрозу политику государства по продвижению и пропаганде казахстанских товаров на региональном уровне. Сегодня казахстанский НПЗ испытывает хроническую недозагрузку, работая лишь на четверть. «Курсив» задался вопросом, почему, вкладывая и в производство, и в людей, АО «Конденсат», которое могло бы стать гордостью республики, буквально погрязло в бюрократическом болоте.

**Анна ДАШКОВА,
Галина КАРЕНСКИХ**

Проект поддержан наверху

Конкурентоспособность экономики напрямую зависит от успешного развития сферы переработки. Но региональные игроки рынков на протяжении долгого времени испытывают серьезные трудности с получением сырья и не могут работать в полную силу. Именно в такой ситуации находится АО «Конденсат» – одна из крупнейших компаний западного региона, которая первой в стране наладила выпуск казахстанского автомобильного топлива экологического класса К5.

За выпуск и реализацию нефтепродукта АО «Конденсат» дважды было признано победителем в региональном конкурсе «Лучший товар Казахстана», что свидетельствует о его высокой оценке со стороны населения и государства

Масштабную модернизацию производства компания завершила летом 2018 года – преобразовала малотоннажный завод по переработке нестабильного газового конденсата (запущен он был в 1998 году. – «Курсив») в новейший технологический комплекс по производству моторных топлив К5 мощностью 850 тыс. тонн в год. Модернизация в первую очередь решала поставленные государством задачи: насыщение казахстанского рынка качественными нефтепродуктами, уступавшими на тот момент российским, за счет которых и покрывался дефицит ГСМ в западном регионе.

В АО «Конденсат» объясняют: вся эта работа была продиктована требованиями Таможенного союза (ТС) повысить качество нефтяной продукции до мировых стандартов. Компания взялась за дело, основательно изучив ситуацию на рынке нефтепереработки, не подозревая, что со временем обретет серьезными сырьевыми проблемами. Предварительный анализ рынка ввухал определенную долю оптимизма и подвигал вложиться в модернизацию. С 2012 года, следуя стратегии устойчивого развития, АО «Конденсат» наконец приступило к реализации проекта, который был поддержан и включен в республиканскую карту индустриализации страны.

Отметим, продукция компании, пока в небольших объемах, реализуется не только в ЗКО, но и в соседних регионах Казахстана и России, в том числе через собственную сеть фирменных АЗС в Уральске и городе-спутнике Аксае. При этом технологи завода обращают внимание на одну из важных характеристик продукции: топливо АО «Конденсат» минимизирует негативное влияние на окружающую среду за счет снижения вредных выбросов, обеспечивая бережное отношение к работе автомобильных двигателей и улучшая их эксплуатационные характеристики.

Завод без прибыли – государство без налогов

Модернизация завода при финансовой поддержке АО «Банк развития Казахстана» обошлась компании более чем в \$200 млн. За короткий период АО реализовало три сложнейших этапа

проекта модернизации. В ноябре 2016 года наладили производство бензина марок АИ-92 и АИ-95 мощностью 220 тыс. тонн в год. В апреле 2017 года увеличили выход светлых нефтепродуктов – ввели в эксплуатацию установку вакуумной перегонки. А в июне прошлого, 2018 года успешно завершили последний этап проекта – установку по выпуску дизельного топлива экологического класса К5.

Но с момента запуска НПЗ АО «Конденсат» так и не смогло достичь полной загрузки своего завода. После модернизации производство работало лишь на 25–30% от проектной мощности. Неоднократно происходили простои завода, что сказывалось на его экономическом и техническом состоянии: остановка производства приводит к изнашиванию дорогостоящего оборудования, увеличиваются затраты на ремонт и энергоресурсы.

«Существенны и материальные потери, связанные со значительным ростом курса доллара по отношению к национальной валюте – более чем на 70%. К примеру, упущенная выгода от недогрузки в 2018 году превысила 13 млрд тенге. При этом предприятие выплачивает многомиллиардный кредит. А в этом месяце, в марте, завод вновь ушел в очередной простой», – сообщили «Курсиву» в АО «Конденсат».

Новый НПЗ от оператора Караганакского месторождения отделяет буквально несколько метров. Казалось бы, это решает все вопросы с поставками сырья, но доступа к нему завод так и не имеет. Начиная с 2011 года предприятие получает лишь небольшие объемы сырья, и только во время ремонтных и аварийных работ

на Караганаке. Например, в 2018 году – всего 1,5% (!) от мощности предприятия. В промышленных объемах КПО не против продавать сырье казахстанскому заводу, но только по мировой цене. Понятно, что для завода экономически это нерентабельно – учитывая цены на нефтепродукты на внутреннем рынке.

В итоге коллектив завода вынужден буквально выживать, а регион и госказна теряют значительную часть доходов. Например, в виде недоплаченных акцизов: в 2017 году при запланированных 2 млрд тенге (то есть при условии полной загрузки НПЗ) они составили всего 639 млн, а в 2018-м – 580 млн против возможных 3 млрд.

Сырьевая дилемма

Надо сказать, мытарства «Конденсата» доходили и до первого президента страны Нурсултана Назарбаева и были взяты под особый контроль. Летом 2018 года во время визита в ЗКО глава государства пообещал коллективу АО «Конденсат» содействие и поручил включить вопрос в протокол заседания (во время встречи с руководителями промышленных предприятий области. – «Курсив») как один из самых актуальных.

«Развитие сферы переработки для нас является вопросом номер один, от которого напрямую зависит конкурентоспособность нашей экономики», – подчеркнул при этом Назарбаев.

После визита президента «сырьевая» проблема, казалось бы, начала сдвигаться с мертвой точки. Однако принятые меры оказались малоэффективными.

Тому, как считают в компании, есть несколько причин. С июля 2018 года Министерство энергетики РК включило АО «Конденсат» в график поставки сырья, что позволило несколько увеличить объемы производства. Но для полной загрузки НПЗ этого недостаточно. Например, с июля по декабрь 2018 года объем сырьевых поставок колебался от 2,6 до 19 тыс. тонн. А для загрузки заводу необходимо порядка 75 тыс. тонн сырья в месяц. С начала 2019 года объемы поставки сырья упали до 4–6,7 тыс. тонн в месяц. Очевидно, что эти объемы не позволяют обеспечить даже минимальную загрузку отечественного завода.

АО «Конденсат» успешно работает на нефтегазовом рынке, следуя государственной политике решения общенациональных задач более 26 лет.

Фото АО «Конденсат»

Первая очередь малотоннажного завода АО «Конденсат», производственные мощности которого были спроектированы под переработку нестабильного конденсата, заработала еще в конце 90-х годов. Сегодня это современный НПЗ, продукция которого по химическим и эксплуатационным показателям соответствует всем требованиям госстандарта и технического регламента, не уступая зарубежным аналогам.

В основу его технологии заложен каталитический процесс очистки сырьевой смеси от сернистых соединений, позволяющий достичь показателей стандарта класса К5 – основной международной нормы экологической безопасности. А стопроцентная загрузка нефтеперерабатывающего завода практически исключает зависимость западного региона от импорта ГСМ.

В компании отмечают еще один важный аспект – низкое качество поступающего тяжелого сырья по министерской разрядке. НПЗ АО «Конденсат» ориентирован на переработку конденсата, добываемого именно на Караганакском месторождении.

«Дело в том, что при переработке сырья с очень высокой плотностью и низким содержанием легких углеводородов, которое сейчас поступает к нам в основном из Атырауской области, происходит дисбаланс по светлым и темным нефтепродуктам. Это влияет на полноценную загрузку установок НПЗ. В результате не достигается необходимая эффективность по выходам светлых нефтепродуктов класса К5. А при переработке сырья с караганакским нестабильным газоконденсатом наш НПЗ успешно решает эту задачу – с учетом оборудования и соответствующих технологий», – объяснила в комментариях «Курсиву» генеральный директор АО «Конденсат» Нурия Муфтеева.

В компании обращают внимание и на то, что ситуацию усугубляет дискриминация отечественных производителей в размере акцизных платежей – в сравнении с иностранными поставщиками дизтоплива. Например, с июня по октябрь 2019 года ставка акциза на отечественное дизельное топливо составит 9300 тенге, а на импортное – 540 тенге. Проблема серьезная, если учесть, что при низкой ставке по акцизам на импортный нефтепродукт госбюджет в период посевной и уборочной кампаний недополучает значительную часть налоговых отчислений, которые могли быть направлены на улучшение уровня жизни западно-казахстанцев. Стимулируя выпуск топлива под маркой «Сделано в Казахстане», государство только выигрывает за счет увеличения объемов продаж, убеждены в АО «Конденсат».

У закрытых дверей

Сегодня компания обеспечивает рабочими местами порядка 500 человек, почти 100% из которых являются жителями области. Кроме того, с функционированием НПЗ АО «Конденсат» связана работа более двух тысяч работников подрядных организаций ЗКО. Надо отметить, не многие крупные казахстанские компании могут похвастать тем, что на столь сложном участке сферы нефтепереработки рабочие места предоставляются не иностранным специалистам, а местным кадрам, в том числе профессионально выросшим на предприятии, где их систематически обучают и предоставляют социальные льготы. АО «Конденсат», вкладывая и в производство, и в людей, могло бы стать гордостью республики, но буквально погрязло в бюрократическом болоте.

«В таких вопросах требуется поддержка на правительственном уровне. И на словах нам ее часто обещают, хотя в реальности мы оказываемся один на один с суровой действительностью и стоим у закрытых дверей с протянутой рукой. Хотелось бы верить, что озвученная не так давно министром энергетики информация о том, что этой весной КПО намерено начать поставки газоконденсата на НПЗ АО «Конденсат», окажется не просто обещанием», – говорят в компании.

Нельзя не отметить, что отсутствие стабильной работы НПЗ сказывается и на жителях Западно-Казахстанской области – на тех, кто на деле видит и ощущает социальную ответственность этой компании. В течение всего периода существования АО «Конденсат» активно поддерживает и оказывает благотворительную помощь детям, оставшимся без попечения родителей, ветеранам Великой Отечественной войны и труда. Компания шефствует над 13 школами и колледжами ЗКО, не жалеет средств и сил на развитие спорта,

открывает бесплатные детские спортивные секции по бадминтону в Уральске и в районах области. Только за последние пять лет на социально-культурные мероприятия тут направили более 49 млн тенге.

Словом, АО делает все возможное, чтобы быть опорой социально-экономических преобразований на местном уровне, главным приоритетом которых, как говорится в ежегодном послании Елбасы, является улучшение благосостояния казахстанцев. «Верим, что и государство оценит вклад нашего коллектива в общенациональное дело», – говорят рабочие.

«У нас часто акцентируют внимание на вопросах создания максимально благоприятных условий ведения бизнеса. Глава государства не раз ставил перед правительством и бизнес-структурами задачи эффективного взаимодействия, что важно для дальнейшего развития экономики и вхождения Казахстана в число 50 конкурентоспособных стран мира. Однако в реальности, при исполнении мы видим совсем иную картину. Вклад остаются и казахстанская экономика, и потребитель» – констатирует Нурия Муфтеева.

Выйти из кризисной ситуации НПЗ сможет только с помощью государственной поддержки и вовлеченности административных структур, еще раз подчеркивают в АО.

«В государстве, богатом нефтяными ресурсами, должны быть эффективные механизмы и инструменты поддержки надежного в производственных и социальных вопросах партнера. Сегодняшнее бездействие привело к тому, что компания сидит на голодном сырьевом пайке. Неужели для того, чтобы в АО «Конденсат» развязались руки и пали производственные оковы, первым лицам государства нужно вновь посетить ЗКО и еще раздать задание по обеспечению завода сырьем?» – задаются в «Конденсате» резонным вопросом.

flyqazaq.com

АЛМАТЫ — БИШКЕК

Покупайте билеты на сайте flyqazaq.com, в офисе продаж +7 (727) 356 14 14 и в агентствах вашего города.

QAZAQ

Сельхозкооперация в действии

По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК, за 2018 год количество действующих сельскохозяйственных кооперативов выросло на 5%, при этом объемы произведенной ими продукции увеличились в несколько раз.

Александра ХЕ

По данным статистического комитета, при том, что значительно снизился объем оказанных кооперативами услуг, выросли объемы произведенной такими структурами продукции. Так, в четыре раза увеличилось производство пшеницы и в два раза – молока.

В основном казахстанские кооперативы задействованы в животноводстве. В 2018 году таких структур работало 1179.

Отметим, что в государственной программе развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017–2021 годы в качестве целевого показателя заложено гораздо меньшее количество действующих сельскохозяйственных кооперативов – 644, с почти двукратным ростом по сравнению с 2017 годом. Если верить статистике, по данному показателю мы уже «оставили позади» 2020 год.

Так, в одном из своих майских докладов на заседании правительства тогдашний вице-министр сельского хозяйства Арман Евниев сообщал, что в 2018 году предлагается сохранить инвестиционные субсидии, субсидирование НДС заготовительных организаций, а также товарно-специ-



фические субсидии в животноводстве за счет средств местного бюджета. В текущем году на удешевление откорма бычков для кооперативов выделено 495,5 млн тенге, на поддержку кооперативов, занимающихся производством молока, – 478,3 млн тенге.

Для устранения практики «мертвых душ» было предложено исключить установки индикативных планов для акиматов по созданию кооперативов, а также индикативные показатели по деятельности кооперативов. Кроме того, планировалось предоставление микрокредитов для крестьянских, фермерских хозяйств, сельхозкооперативов, индивидуальных предпринимателей.

Целью действующих сельскохозяйственных кооперативов является породное преобразование крупного рогатого скота личных подсобных хозяйств с использованием в воспроизводстве высокопродуктивных племенных быков-производителей.

Фото: Екатерина ГУЛЯЕВА

Арман Евниев сообщил: «По итогам проверки администрации президента выявлен ряд системных проблем, сдерживающих эффективное развитие сельхозкооперации. Это большая доля бездействующих (18%) и формально созданных кооперативов (42%). Проблемы с переработкой и сбытом произведенной членами кооперативов продукцией. Недостаточные меры по стимулированию развития кооперативов. Нехватка земель сельскохозяйственного назначения. А также несоответствие данных акиматов статистическим данным». Он отметил, что на 1 апреля текущего года, по данным

статистики, в нашей стране зарегистрировано 2849 кооперативов с объединением более 62 тыс. лиц.

В ходе работы по актуализации действующей госпрограммы, по словам Армана Евниева, выявлены шесть ключевых проблем АПК, решению которых способствует сельхозкооперация. Это низкая производительность труда, низкая конкурентоспособность продукции, как следствие – недозагруженность перерабатывающих предприятий, низкая техническая оснащенность, недостаток знаний, низкая доходность от реализации продукции и высокие накладные расходы.

Важна и господдержка: возможность получения государственных субсидий, льготного кредитования, налогообложения для кооператива путем централизованной подготовки документов аппаратом управления кооператива, а также возможность безвозмездного получения информационно-консультационной помощи от специалистов кооператива; обеспеченность поливной и питьевой водой; производственное и потребительское кредитование своих членов; оказание услуг по благоустройству сельских населенных пунктов; снижение затрат на агрохимическое, ветеринарное, техническое обеспечение, ремонт и обслуживание техники, селекционно-племенную работу.

В мае прошлого года МСХ РК сообщил, что ключевым инструментом повышения эффективности производства будут являться два механизма кооперации: горизонтальная кооперация и вертикальная (якорная) кооперация. Якорная кооперация

предусматривает партнерство мелких и средних крестьянских (фермерских) хозяйств и созданных ими кооперативов с предприятиями переработки и системообразующими предприятиями. Кооперативы могут создавать ассоциации или еще более крупные кооперативы. ЛПХ также могут участвовать в кооперации в формах ИП, КХ, ФХ.

Целью действующих сельскохозяйственных кооперативов является породное преобразование крупного рогатого скота личных подсобных хозяйств с использованием в воспроизводстве высокопродуктивных племенных быков-производителей. Участникам СПК предоставляется возможность реализовывать бычков, полученных от племенных быков, на откормплощадки по наиболее выгодной цене.

Также и в Кызылординской области три года назад стали создавать сельские производственные кооперативы. Они занимаются растениеводством, животноводством, бахчеводством, рыбоводством. Члены объединений получают финансовую поддержку на покупку оборудования, создают приемные пункты сельхозпродукции. Государство также возмещает СПК 50% затрат при открытии пунктов по приему молока и убойных площадок. Большинство фермеров занимаются животноводством, и с появлением сельхозкооперативов многие ауданы решили создавать новые и расширять уже имеющиеся фермы. Таким образом, с 2017 года появилось 800 семейных откормочных площадок на 16 133 голов КРС и 385 молочных мини-ферм с поголовьем в 4 тыс.

Вершина пирамиды

Директор ОЮЛ «Центр анализа и расследования кибератак» Арман Абдралиев рассказал «Курсиву», на каком этапе находится работа по вопросам реализации концепции кибербезопасности «Киберщит Казахстана» в настоящее время.

Александра ХЕ

В декабре 2018 года под председательством руководителя Комитета по международным отношениям, обороне и безопасности сената парламента Казахстана Дариги Назарбаевой состоялась встреча с руководством заинтересованных государственных органов. На встрече было отмечено, что конечной целью принимаемых мер по защите соответствующей инфраструктуры должно стать

обеспечение информационной безопасности общества и государства.

Арман Абдралиев ответил на вопросы «Курсива».

– У вас мониторят работу по концепции кибербезопасности?

– Да, мы находимся в постоянном взаимодействии с регулятором и, благодаря закону об общественных советах, у нас есть некоторый рычаг воздействия на работу государства. Не все наши требования и предложения проходят, но большая их часть, так или иначе, учтена в нормативных документах.

– Какая работа проделана по законодательному, техническому и организационному обеспечению концепции?

– Внесены изменения в ряд НПА, в частности в законы о связи, об информатизации, о лицензировании, разработаны единые требования и стандарты по безопасности, утверждены профессиональный стан-

дарт информационной безопасности. Ввиду тенденции «расползания» норм ИБ по законодательству, принято решение об объединении всех норм в единый закон. Это позволит облегчить ориентирование в законодательстве для владельцев информационных систем и работу регулятора, а также исключит необходимость бесконечного встраивания требований в отраслевые документы, на которые в силу нашей страновой специфики ориентируется каждый руководитель организации.

– Насколько повысилась устойчивость систем к киберугрозам?

– Непонятно, в чем измерять устойчивость к киберугрозам. В целом она, конечно, повысилась, этому способствует разъяснительная работа, проводимая регулятором, ситуация в отрасли, доступная информация об инцидентах в мире, а также ужесточившиеся требования.

В этом вопросе мы, ввиду отсутствия других показателей, ориентируемся на международный индекс киберготовности, согласно которому страна входит в топ-50 и имеет все шансы войти в двадцатку лучших в ближайшем будущем, к тому же этот индекс высчитывается авторитетной и независимой организацией – Международным союзом электросвязи.

– С какими проблемами сталкиваются государственные органы на данном этапе создания «Киберщита»?

– Из цепочки «люди – технологии – процессы» самым сложным звеном являются люди. По нашему мнению, нехватка специалистов – это основная проблема не только сектора ИБ, но и всех отраслей Казахстана. В стране колоссальный дефицит рабочей силы. На отсутствие работы жалуются те, кто не хочет менять профиль деятельности. Регулятор активно решает задачу по построению процессов, а инструменты и технологии всегда доступны на рынке в том или ином виде.

Вместе с тем проблема кадров – комплексная. Тут не только образование от дошкольного до высшего, но и самосознание людей, их мотивация и стремления – пирамида потребностей по Маслоу.

– Какие сферы остаются самыми уязвимыми и подвержены киберугрозам?

– Самой привлекательной целью для хакера всегда будет объект с высокой степенью цифровизации, большим оборотом финансов и данных, а также слабой защитой. Максимально под эти критерии подходит финтех-компания, банковский сектор, а также компания с высокими финансовыми показателями. В силу указанных обстоятельств, как правило, в таких организациях работают лучшие кадры, и это усложняет задачу атакующего. Исходя из этого, можно предположить, что в Казахстане привлекательными целями будут банки и холдинги, входящие в состав АО «Самрук-Казына» и «Байтерек», строительные компании, ритейлеры услуг, операторы связи и подобные.

– Что еще предстоит сделать?

– Предстоит еще много работы. Надо выстроить все процессы взаимодействия государства и бизнеса в вопросах ИБ. Нужно создать целую отрасль и воспитать поколение специалистов, которые станут фундаментом для подрастающей смены.

– В целом требуется ли доработка стратегии кибербезопасности перед лицом новых угроз?

– Документ, конечно же, имеет шероховатости, однако некоторые «ошибки» вынужденные и допущены в связи с окружающей реальностью. По мере выплывания ситуации и улучшения среды выправятся и нормативные документы.

– Чего нужно избегать и что уже устранено из списка проблем?

– Мы построили вершину пирамиды ИБ Казахстана – Национальный координационный центр информбезопасности. Теперь важно организовать работу частных центров мониторинга и реагирования на инциденты, на плечи которых и ляжет основная нагрузка по защите страны.

Облака для строителей

Сейчас на контроле в управлении строительства города Шымкента находится 60 объектов. Это жилые дома и школы, социальные и культурные учреждения, такие как зоопарк, новый аэропорт, конгресс-холл и так далее. Цифровые технологии позволяют сотрудникам управления одновременно решать множество задач и вопросов, не позволяя им перерастать в проблему.

Наталья ХАЙКИНА

«Человек способен за день качественно выполнить от 10 до 20 задач. А сейчас по факту каждый день нам приходится решать по как минимум 60 задач. Успеваем только благодаря тому, что работаем с такими компьютерными программами, как «Мобильный офис» и «Проектное управление», а также размещаем необходимую информацию в облаке. Нам это дает огромное преимущество, и, прежде всего, в сфере экономии времени на принятие решений», – рассказывает руководитель управления строительства города Шымкента Абилясеит Рабаев. По его словам, на каждый объект создается карточка, в которой содержится список задач, там же отмечены ответственные за их выполнение лица. «Сразу видно, что этот объект находится на уровне составления договора. После того, как договор будет составлен, эта карточка передвинется в следующий раздел. Там появятся такие подразделы, как «кладка», «каркас», «фундамент», фото всех объектов. То есть каждый объект мы индивидуально контролируем в процессе его строительства», – говорит г-н Рабаев.

Отличительная черта работы управления состоит в том, что благодаря цифровизации здесь налажена обратная связь. Отпала необходимость пробиваться к руководителю на прием, чтобы объяснить ему созданный труд-

ности, а затем дожидаться принятия решения.

«Если раньше на решение какой-либо задачи руководитель тратил от трех до четырех часов или даже весь день, то сейчас любой вопрос решается в течение 10 минут, – объясняет Абилясеит Рабаев. – Мы отказались от традиционных форм планерки. Потому что на каждый объект у нас есть своя команда ответственных работников. И когда нужно решить вопросы по тому или иному строительному объекту, собираются на обсуждение проекта только те самые четыре человека, остальной коллектив не отвлекается от своей работы».

Не вертикаль, а горизонталь

Интересный факт. Задачи ставят не только руководителю своим подчиненным, но и подчиненные могут поставить задачу своему руководителю. Это происходит в том случае, когда что-то должно решаться на высоком уровне. То есть, если задача требует вмешательства первого руководителя, то сотрудники отмечают своего начальника – фактически дают ему поручение.

«Это современный метод управления, ведь мы единая команда, – говорит спикер. – В горизонтальном направлении должен быть лидер, а не начальник. Такое управление позволяет делать все намного быстрее. Кроме того, благодаря цифровизации наши сотрудники, даже будучи в командировках, не отрываются от процесса ведения проектов».

100 авторов одного письма

На столах сотрудников управления строительства почти нет бумаг. Вся информация находится в компьютерах и планшетах. А на магнитных досках размещены только те данные, которые должны быть постоянно перед глазами. Кроме того, в электронной системе «сидят» не только сотрудники управления, но и подрядные организации. Это позволяет им не тратить время на приезды в здание городской администрации

или написание писем-запросов. Дело в том, что в программе «Гулдрайв» сотрудники управления давно перешли на мобильный документооборот. Например, надо написать письмо. Но зачастую так бывает, что сотрудник отдела, которому «выпала честь» сделать эту работу, не владеет всей ситуацией. И ему приходится ходить по отделам и собирать необходимую информацию. А в программе «Гулдрайв» одновременно могут писать это письмо до 100 человек, каждый своей абзац.

«Вот, к примеру, я открываю данные на объект. И вижу, что здесь стоит цифра – 2 млрд тенге. А что это за деньги, откуда они, не сказано. Тогда я тут же задаю вопрос: «Что за 2 млрд? Это республиканский трансферт с начала года?». Мне тут же отвечают: «Да». То есть идет мгновенная обратная связь. Решения принимаются сразу же, вопросы не накапливаются и не превращаются в проблему. Тогда удается быстро работать и решать все задачи», – говорит Абилясеит Рабаев.

Информация, которая сопровождает

Кроме того, на каждом строительном объекте, который ведет городское профильное управление, имеются видеокамеры, которые подключены к компьютерам и позволяют в режиме реального времени видеть все, что там происходит. И в случае возникновения каких-либо вопросов очень быстро принимать решения, не выезжая на место.

Остается добавить, что на совещания или встречи с представителями СМИ сотрудники управления строительства не носят папки с документами, не распечатывают тексты докладов. Вся информация находится у них на планшетах, поэтому они за несколько секунд могут ее «вытащить» из соответствующего раздела и ответить на любой вопрос по своему профилю.

Плоды цифровизации

Предприятие Maker из Карагандинской области досрочно завершило модернизацию, начатую в 2014 году. В рамках программы «Цифровой Казахстан» здесь внедрена система цифровизации производственных процессов, что позволило поднять производительность труда.

Анжелика ВОЛКОВИЧ

ТОО «Maker» создано на базе Карагандинского литейно-машиностроительного завода. Сегодня это сервисное предприятие, входящее в состав ТОО «Kazakhstan Holding», которое обслуживает горно-шахтное оборудование, производит ремонт оборудования обогатительных фабрик, медеплавильных заводов, а также занимается ремонтом и изготовлением подвижного состава. Продукция компании имеет более четырех тысяч номенклатурных наименований.

«Мы можем выпускать до 600 тонн металлоконструкций, в машиностроительной отрасли – 100–130 тонн готовой продукции в месяц. Выпускаем продукцию из металла, начиная от литейной заготовки и заканчивая выходом готовых машин. Мы производим скипы, краны, подземные автобусы, вагонетки, флотационные машины, конвейерные линии и многое другое», – говорит директор по производству ТОО «Maker» Дмитрий Романов.

По его словам, в этом году предприятию удалось закончить модернизацию производства досрочно, уложившись на семь месяцев раньше.

«Целью проекта модернизации является организация полного цикла разработки и изготовления запасных частей и оборудования для горно-металлургической промышленности. Проект профинансирован в рамках программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2020» при поддержке АО «БРК-Лизинг»,

дочерней организации АО «Банк развития Казахстана», – пояснил Дмитрий Романов.

По программе модернизации было поставлено и запущено в эксплуатацию 53 единицы основного оборудования, дополнительно поставлены станки с числовым программным управлением и 230 единиц вспомогательного оборудования и измерительных приборов.

Благодаря модернизации на предприятии появился самый обширный в Казахстане парк станков с числовым управлением. Как отмечают специалисты, после ввода цифровизации на предприятии значительно повысилась производительность.

«Раньше наши сотрудники на заводе проектировали все изделия вручную. На сегодняшнем этапе мы можем составлять эскизы и проекты, производить детали с помощью числового программного управления. Есть комплексы, которые сканируют готовое изделие, мы его переводим в 3D-модель, затем выгружаем ее в программу и уже дальше станок все делает сам – мы получаем на выходе готовое изделие. Время изготовления детали сокращается в 10 раз», – поясняет г-н Романов.

Все это, по его словам, экономит не только средства, но и время. Если для разработки простого чертежа нужен один человек, который работает месяц и выдает одну деталь, то в условиях цифровизации процессов один человек может делать в день 10–20 чертежей. В качестве инструмента для проведения конструкторско-технологической подготовки производства были выбраны программные продукты компании SIEMENS, а именно система автоматизированного проектирования SIEMENS NX и система управления жизненным циклом изделия Teamcenter. Работая в связке, программные продукты SIEMENS NX и Teamcenter создают единую среду для полного отслеживания жизненного цикла изделия. Путь изделия на производстве отслеживается на всех этапах, начиная от разработки 3D-модели, технологической подготовки производства и заканчивая выпуском

готовой продукции. Параллельно идет контроль со стороны диспетчерских служб и руководства.

Новые подходы, говорят специалисты, требуют повышения профессионального уровня работников. На предприятии по программе повышения квалификации обучен 41 специалист рабочих специальностей и 52 специалиста инженерно-технических специальностей.

«Совместно с Карагандинским государственным техническим университетом ТОО «Maker» создана опорная кафедра университета. В рамках проекта модернизации на территории предприятия оборудован специализированный компьютерный класс для обучения CAD/CAM системе SIEMENS NX и PLM системе Teamcenter. Дополнительно класс оснащен интерактивными учебными стойками ЧПУ SINUMERIK Operate, что позволяет избежать рисков повреждения оборудования при обучении персонала», – отмечает г-н Романов.

В планах руководства ТОО «Maker» – создание единого инженерного комплекса по проектированию и техническому сопровождению изделий любой сложности. Стоит задача создать современный индустриальный центр. В республиканском масштабе эта концепция регламентирована программой индустриального развития, в которой предусмотрено внедрение технологии умных вещей.

В этом месяце работу предприятия с новым оборудованием изучил министр индустрии и инфраструктурного развития РК Роман Скляр, который находился в регионе с рабочим визитом.

Горнорудный сектор в Карагандинской области сегодня наиболее подготовлен к внедрению цифровых технологий. В регионе четыре системообразующих предприятия, для которых реализация крупных цифровых проектов является приоритетной задачей. Это проекты корпорации «Казхымс» на рудниках «Жомарт» и «Нурказган», АО «АрселорМиттал Тмиртаг» и ТОО «Касцинор», которое намерено построить высокоавтоматизированную обогатительную фабрику для Жайремского ГОКа.

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

«Балканский рубеж»: жестко о войне



В прокат вышла российско-сербская военная драма малоизвестного режиссера Андрея Волгина о событиях в Косово 20-летней давности. Несмотря на то, что в первый же уикенд картина стала лидером проката, отзывы зрителей и критиков о ней крайне разнятся.

Елена ШТРИТЕР

Почему-то российское кино про войну в последнее время принято критиковать. Особенно если речь идет о каких-то относительно недавних военных конфликтах. Причем зачастую – не глядя. Не спорю, некоторые картины получают свою долю негатива более чем заслуженно. Но по большей части фильмы – и порой неплохие – предаются остракизму во многом потому, что идут вразрез с политическими убеждениями зрителей. С «Балканским рубежом» происходит примерно то же самое – еще до выхода фильма на экран на него обрушился шквал критики.

И в какой-то степени понятно, почему: основной враг в этом фильме – это не албанцы. Отнюдь. Основной враг – США, власти которых по сути оказывают поддержку исламскому терроризму. И в контексте нынешней политической ситуации это вполне можно воспринять как попытку очернить, так сказать, идеологического противника. Но если сначала посмотреть «Власть» Адама МакКея, то «Балканский рубеж» перестанет быть банальной попыткой отомстить за санкции и очень органично впишется в картину мира. По крайней мере того мира, про который рассказал Адам МакКей...

Но, как мне кажется, этот фильм достоин того, чтобы уделить ему внимание вне зависимости от политической ситуации. Просто потому, что это действительно качественный боевик с хорошими спецэффектами и замечательно прописанным многолинейным сценарием. Во всяком случае, 2,5 часа пролетели незаметно. Скупно не было. Стыдно тоже.

Прежде всего потому, что в фильме есть крепкая и содержательная история. Только отчасти вымыш-

ленная. Точнее говоря, операция по захвату аэропорта – реальный факт (правда, говорят, прошла она без единого выстрела). А все остальное – вымысел Ивана Наумова, Натальи Назаровой и Андрея Анайкина, которые написали сценарий картины. И они не стали изобретать велосипед, а обратились к мировой практике. Как в лучших боевиках, собрали команду идеально дополняющих друг друга как по характеру, так и по способностям, персонажей. Эдакая команда супергероев, где у каждого своя способность, фишка и доминирующая черта характера. В команде, конечно же, есть девушка, а во всей истории – обязательная любовная линия. И самое главное, это очень органично вписалось в историю, которая началась еще в 1995 году...

В 1995 году команда Андрея Шаталова (Антон Пампушный) провалила задание и осталась в раздираемой на части Югославии. Но, разумеется, не как военное подразделение, а каждый сам по себе. Так проще выжить, не привлекая внимания властей. Спустя четыре года, в 1999-м, когда НАТО начало бомбардировки Югославии, принимая сторону албанцев, Россия решила поддержать братский сербский народ. Одной из операций того периода и стало взятие под контроль ныне Международного аэропорта Приштины, а тогда аэропорта Слатина, где базировалось британское подразделение KFOR.

Посему Бек (Гоша Куценко) собрал старую команду Шаталова. Так перед пятью бывшими и одним действующим спецназовцами и двумя косовскими полицейскими встала задача выбить с территории аэропорта местного полевого командира Смука (Александр Срежкович) и его головорезов (около ста человек) и удержать объект до прихода колонны российских миротворцев, ничем не выдав своей гражданской принадлежности.

К слову, здесь Волгин очень корректно подошел к межэтническим и религиозным конфликтам, сделав команду героев интернациональной. А двое из них перед боем с исламским боевиком Смуком совершают намаз. Проще говоря, нам еще раз напомнили, что отнюдь не вера и национальность определяют то, что человек принесет в этот мир...

Собственно сам захват и удержание были показаны в лучших традициях жанра. К счастью, обошлось без пафоса. Почти обошлось. Ближе к концу в кадре так появился русский офицер-освободитель, несущий на руках спасенную сербскую девочку (некое напоминание о берлинском «Воине-освободителе»). Впрочем, по большому счету, этот момент не портит впечатления от картины. А сыгравший в одном из эпизодов в самом конце Эмир Кустирица и вовсе выводит фильм на какой-то качественно иной уровень (он делает этот фильм немного светлее, сглаживая эмоции от войны).

Но самое интересное, что для меня главным в картине стала вовсе не операция по захвату аэропорта (там, несмотря на хорошие спецэффекты, все же было кино), а второстепенные линии. Сотрудничество с сербами сделало их невероятно проникновенными. Это драма в белградском роддоме во время бомбежек. Это отношения между двумя полицейскими – сербом и албанцем. Когда невозможно предсказать, что перевесит: давняя дружба или межэтнический конфликт. Это расстрелы мирного населения. Это история трусости и предательства российского командования. Пожалуй, давно нам не показывали войну так: жестко, цинично, больно (к примеру, в картине «По Млечному пути» Кустирица эта же война не оставляет после себя выжженных деревень).

Именно второстепенные линии и вкрапления из документальной хроники создали настроение этой картины, как и саундтрек, в котором прозвучали песни Бутусова, «Сплин», «Кино», «Сектора Газа», а один из героев напевал то «СерьГа», то «ДДТ».

Резюмируя все вышесказанное, «Балканский рубеж» – не просто неплохой боевик, а хорошо снятая картина о войне. Картина жестокая и тяжелая. Я не уверена, что захочу пересмотреть этот фильм в ближайшее время. Я вообще не уверена, что захочу его пересмотреть. Но такие ленты нужны. Просто для того, чтобы напомнить, что война не делает различий по расовому, половому, национальному и религиозному признаку...

Современное искусство Казахстана возвращается в родные степи

На выставке современного искусства Казахстана Uly Dala Hikaalaly («Истории Великой степи») представлены работы 11 знаменитых казахстанских художников. В их числе члены легендарной шымкентской группы «Кызыл трактор», с творчества которой принято начинать отсчет казахстанского контемпорари-арта.

Лаура КОПЖАСАРОВА

Цвет казахстанского контемпорари-арта

На выставке, открывшейся в шымкентском Музее изобразительного искусства в преддверии Наурыз, можно увидеть около 100 работ известных отечественных художников: Алмагуль Менлибаевой, Сауле Сулейменовой, Рашида Нурекеева, Асхата Ахмедьярова, Сауле Дюсенбиной, Алиба Бапанова, Молдакула Нарымбетова, Виталия Симакова, Саида Атабекова, Смаила Байлиева и Арыстанбека Шалбаева.

Как отметила международный куратор выставки Лиза Ахмади, это топ лучших 11 художников современного Казахстана. Все они широко известны, популярны и признаны за рубежом, но познакомиться с их работами жители регионов Казахстана до этого не имели возможности.

«В Алматы и Нур-Султане культурная жизнь арт-сообщества очень активная, выставки проходят постоянно. Сами художники много выставляют в других странах и объездили чуть ли не весь мир. Однако в регионах своей страны практически не выставляют. Поэтому мы решили восполнить этот пробел и показать современное казахстанское искусство в других городах страны. Для нас было очень важно собрать и сделать такую выставку именно в регионе», – рассказала «Курсиву» одна из организаторов выставки Динара Амангильдина.

«Наши художники выступают на ведущих мировых площадках, их работы украшают ведущие мировые музеи, но не знакомы нашей публике, особенно в регионах. Жители большинства городов даже не знают о существовании казахстанского контемпорари-арта. Это – замечательная инициатива, своего рода легитимизация феномена мирового значения, коим он является», – сказала в свою очередь куратор выставки Юлия Сорокина.

Уникальный проект

Динара Амангильдина отметила, что это самая крупная региональная выставка и самый крупный региональный арт-проект в истории современного Казахстана. Как подчеркнула собеседница, очень знаково, что такой проект начался с Шымкента. «Для нас очень важно было показать в полном составе группу «Кызыл трактор», – сказала она. – Потому что родоначальником, основоположником казахстанского контемпорари-арта был именно Молдакул Нарымбетов с группой «Кызыл трактор». Все пошло именно отсюда, из Шымкента. Поэтому можно сказать, что прогрессивное казахстанское искусство сейчас находится на своей Родине».

На выставке были представлены архивы Молдакула Нарымбетова, а также музея-заповедника «Иссык», передвижного виртуального музея Astral Nomads, Музея яблока. В этом организаторы видят ее уникальность и особенность. Как подчеркнула Динара Амангильдина, уникальные выставки еще и в том, что в качестве международного куратора была приглашена звезда мирового арт-сообщества – авторитетный эксперт, директор ежегодной нью-йоркской Недели азиатского современного искусства (ACA) Лиза Ахмади. Кстати, она была куратором прошлогодней выставки «Кызыл трактора» в США.

Владеют международным языком

На открытии выставки Лиза Ахмади призналась: через воздух Шымкента она почувствовала, что значит вдохнуть запах Центральной Азии. Меж тем само искусство казахстанских художников она воспринимает не в региональном, а в глобальном контексте.

«Сказать, что это только казахское искусство, нельзя. Потому что сейчас каждое произведение искусства – нечто большее, чем что-то национальное, так как все вокруг друг с другом взаимосвязано и подвергается взаимовлиянию. Разницы между современным зарубежным и казахстанским искусством как таковой не существует в том плане, что современное искусство – это международный язык. И казахстанские художники контемпорари-арта владеют этим языком. Их работы сделаны на международном уровне. Конечно, любой художник в той или иной точке мира вовлекает опреде-



ленные контексты, исторические моменты, традиции и т.д. То есть образы художников взяты отсюда, они местные, аутентичные. Отличаются и материалы, которые традиционно используются здесь. Но в целом по качеству и исполнению – это работы международного уровня. Именно поэтому я здесь», – отметила эксперт.

Обращаясь к зрителям, г-жа Ахмади сказала, что им очень повезло. «Не всегда возможно увидеть художника вживую, поговорить с ним, что-то понять для себя», – пояснила она. – За рубежом художники – звезды и невозможно просто так соприкоснуться с ними. Здесь есть такая возможность».

Лишь через вживую один из образов популярного среди казахстанских художников жанра – перформанса – собравшиеся смогли сразу же после официальной церемонии открытия. Алмагуль Менлибаева продемонстрировала перформанс «Мой Шелковый путь к тебе», в котором была задействована актриса местного театра Молдир Зиева. В ярком красном одеянии она декларировала отрывки из произведений казахских писателей разных времен, посвященных доле казахской женщины.

Сама Алмагуль Менлибаева впоследствии пояснила журналистам многогранный смысл действия и его названия. Как она отметила, в перформансе затрагивается тема экономики и женщины в истории. Впрочем, добавила автор, каждый найдет что увидит: женщины и экономика, традиции и современность, проблемы прошлого и настоящего и т.д. «Мы живем в современном мире и сейчас часто возвращаемся к прошлому, ищем наши корни, истоки, определяем ценности», – сказала художница. И посоветовала воспринимать и искать смысл ее творения и художественных поисков именно в таком ракурсе.

Грани Великой степи

Между тем сама идея национальной идентификации была положена в основу концепции всей выставки. «Все, кто здесь представлен, уже больше 25 лет ищут пути нашей идентификации в большом и разнообразном мире», – сказала куратор Юлия Сорокина. – Чем мы отличаемся от других народов, культур других стран, где и в чем переключаемся. 25-летние усилия были услышаны и отражены в статье Нурсултана Назарбаева «Семь граней Великой степи». Произведения, представленные на выставке, опосредованно визуализируют основные постулаты этой статьи. Они рассказывают истории, связанные с обозначенными в статье «семью гранями», такими как: всадническая культура, древняя металлургия Великой степи, звериный стиль, Золотой человек, колыбель тюркского мира, Великий шелковый путь, Казахстан – родина яблок и тюльпанов».

Как считает искусствовед, традиция повествования на нашей земле никогда не пресекалась: «Акыны, жырау, кюйши, сказочники, поэты, писатели, режиссеры и художники – сейчас, как и сотни лет назад, рассказывают свои истории о жизни и о себе, расшифровывая людям сущность вещей и явлений, приметы времени и их значение. Сейчас новые повествователи несут в мир истории Великой степи, говоря новым языком современного искусства».

Характерным примером тому служат работы Сауле Сулейменовой. Семь из 14 привезенных в Шымкент произведений относятся к направлению, в котором она работает последние пять лет, – так называемой целлофановой живописи, то есть ис-

пользованию пластиковых пакетов на пластиковой основе.

«Это серия «Где-то в Великой степи», – рассказала она «Курсиву». – Я называю ее «Көкжиек», потому что это – линия горизонта в Великой степи. Линия горизонта – это главное, то, от чего мы определяем свое существование здесь, в Казахстане. Для нас важно видеть көкжиек. И линия горизонта на этих работах, изображающих разные времена года, везде присутствует».

Еще одной объединяющей их чертой и, соответственно, частью пейзажа стали пакеты цвета травы. «Это – уже наша реальность. Выдете в степь – везде увидите пакеты, баглажи, они болтаются, смешиваются с землей, летают. Мы берем пакет, используем его 20 минут, потом выкидываем, и он никак не перерабатывается. Потом отправляется на свалку, где так и остается, откуда улетает. Это – наша трагедия. Я пытаюсь обратить внимание на то, какая у нас потрясающая природа, степь. И тут же лежат такие пакеты. Они уже везде. Если мы так и будем дальше продолжать относиться к окружающему миру, не думать о будущем наших детей, то лет через 50 вся наша степь будет полна пакетами...».

В Шымкенте выстрелило, что дальше?

В целом, помимо традиционных скульптур, живописи, графики, декоративно-прикладного искусства, экспозиция насыщена произведениями, выполненными в жанрах современного искусства, – инсталляция, объект, перформанс, видео и медиа-арт. Наиболее масштабно – как в количественном, так и пространственном значении, пожалуй, представлены шымкентские «трактористы». Буквально при входе в галерею зрителей поражают размеры и озадачивают авторским замыслом безымянная инсталляция из несчетного количества бесиков Саида Атабекова и свисающие с потолка фирменные лошадиные головы из кошмы Смаила Байлиева (инсталляция «Табун 2»).

К слову, лидер группы Виталий Симаков поделился, что не может вспомнить, когда «Кызыл трактор» выставлялся в Казахстане совместно в последний раз. Потому считает происходящее важным шагом в истории коллектива. Саму выставку он назвал большим событием, подчеркнув, что его значимость состоит именно в том, что арт-проект проводится в регионе, а не в двух столицах. «Это большой сдвиг, большой импульс как для зрителей, так и для нас, художников, особенно молодых», – отметил Виталий Симаков. – Думаю, что это всколыхнет культурную жизнь и региона, и в целом страны».

Как добавил художник и педагог, Шымкенту стоит подумать над тем, чтобы сделать ответный шаг – устроить аналогичную выставку в столице и других городах. По словам организаторов выставки «Истории Великой степи», она изначально задумывалась в качестве передвижной. И если лидеру шымкентского акимата, взявшего на себя полное финансирование проекта, последуют другие города страны, то современное искусство Казахстана у себя в своем родном городе увидят миллионы казахстанцев. Тогда реально воплотится в жизнь красивая и впечатляющая фраза из пресс-релиза выставки: «Современное искусство Казахстана – своеобразный феномен, признанный на самых престижных мировых площадках – музеях, галереях, биеннале – теперь возвращается в родные степи, чтобы рассказать свои истории казахстанцам».

Weekend с «Курсивом»

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

Мероприятия в Алматы

Балет «Сильфида»

29 марта, 19:00

В истории музыкального театра балет «Сильфида» занимает особое место. Премьера балета, состоявшаяся 12 марта 1832 года на сцене Гранд Опера в Париже, ознаменовала начало блистательной эпохи балетного искусства – эпохи романтизма.

Место: ГАТОБ им. Абая, ул. Кабанбай батыра, 110
Вход: 1000–4000 тенге

Спектакль «Огонь Детка»

29–30 марта, 19:00

Четыре женщины в лифте, бутылка виски, полтора часа времени и разговор о жизни, который становится все открывающим, все жестче. Многие вещи, в которых неловко или стыдно признаваться, здесь становятся предметом пристального внимания. Спектакль вызывает внутренний спор или абсолютное согласие, но равнодушным не останется никто.

Место: Театр-студия «Оркен», ул. Абдуллинских, 38
Вход: 6000–8000 тенге

Спектакль «Андорра»

30 марта, 18:00

Я испытываю страх и пугаю. Обвиняю и я виноват. Мне стыдно и я прав. Я предаю и спасаю. Если окажется под дождем, который смывает с меня всю чистоту и все соотвествия месту и времени, – то увижу, из каких противоречий я состою. Главное – слушать музыку внутри. Главное это. Я в Андорре. Ткни в любую точку на карте – там будет эта страна. Там играют этот спектакль, в котором я задаю вопросы и я даю ответы.

Так же, как и ты.

Место: Немецкий драматический театр, ул. Папанина, 70/1
Вход: 2000 тенге

Ледовое шоу Ильи Авербуха

30 марта, 19:30

В 2019 году продюсерской компании Ильи Авербуха исполняется 15 лет, за это время она стала бесспорным лидером ледовой шоу-индустрии в мире. В юбилейном шоу на льду Ильи Авербуха «15 лет успеха» примут участие Алексей Ягудин, Роман Костомаров, Максим Маринин, Оксана Домнина и многие другие.

Место: Almaty Arena, мкр. Алтабас-1
Вход: от 8000 тенге

Юбилейный концерт группы «Чиж & Со»

30 марта, 20:00

В 2019 году группе «Чиж & Со» исполняется 25 лет, поэтому музыканты вместе с алматинцами вспомнят лучшее из творчества – «Перекресток», «Хочу чаю», «Желтый дождь» и многое другое.

Место: Дворец студентов, пр. аль-Фараби, 71/24
Вход: от 5500 тенге

Мероприятия в Нур-Султане

Ледовое шоу Ильи Авербуха

29 марта, 19:30

В 2019 году продюсерской компании Ильи Авербуха исполняется 15 лет, за это время она стала бесспорным лидером ледовой шоу-индустрии в мире. В юбилейном шоу на льду Ильи Авербуха «15 лет успеха» примут участие Алексей Ягудин, Роман Костомаров, Максим Маринин, Оксана Домнина и многие другие.

Место: ЛД «Барыс-Арена», пр. Туран, 75
Вход: 9000–30000 тенге

Опера «Евгений Онегин»

31 марта, 18:00

В мае 1877 года певица Е. А. Лавровская посоветовала Чайковскому написать оперу на сюжет пушкинского «Евгения Онегина». Вначале эта мысль показалась композитору, по его словам, дикой, но вскоре он так увлекся ею, что в одну ночь написал сценарий и принял за музыку. Вскоре с большим успехом опера была поставлена на сценах Большого театра в Москве (1881), Мариинского – в Петербурге (1884) и стала одним из самых популярных произведений.

Место: Театр «Астана Опера», ул. Кунаева, 1
Вход: от 500 тенге

Спектакль «Смешные деньги»

31 марта, 18:00

Пьесы Рэя Кунни – признанного мастера комедийного жанра – часто сравнивают с фильмами Чарли Чаплина в силу мастерски прописанного сюжета, созданного буквально из ниоткуда. Они переведены более чем на сорок языков и признаны классикой современной драматургии Англии. «Смешные деньги» – еще одна искрометная комедия положений от английского драматурга.

Место: Дворец Мира и Согласия, пр. Тауельсыздык, 57
Вход: от 1000 тенге

Концерт Григория Лепса

31 марта, 19:30

В Казахстан Григорий Лепс придет в рамках юбилейного тура «Ты чего такой серьезный?», которым артист отмечает свой 55-летний юбилей. Это по-настоящему долгожданное музыкальное событие состоится 4 апреля во Дворце Республики. Большая концертная программа не обойдется без премьер – Григорий Лепс исполнит как совсем новые композиции с одноименного альбома, так и свои фирменные суперхиты, без которых его никогда не отпускают со сцены.

Место: ЦКЗ «Казахстан», пр. Мангилик Ел, 10/1
Вход: от 10 000 тенге