ЕРМЕК ТУРСУНОВ, КИНОРЕЖИССЕР: «КОГДА ДЕНЬГИ СТАНОВЯТСЯ ГЛАВНЫМ КРИТЕРИЕМ ОЦЕНКИ КИНО – ЭТО БЕДА» » СТР. 3

WWW.KURSIV.KZ
«Курсивъ» №11 (735)

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

КУРСИВъ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 11 (735), ВТОРНИК, 20 МАРТА 2018 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС: ПРОФЕССИОНАЛЫ УЕЗЖАЮТ ЗА РУБЕЖ 02

КОМПАНИИ И РЫНКИ: КАК СНИЗИТЬ ЗАТРАТЫ КОМПАНИЙ НА ЭНЕРГОНОСИТЕЛИ? 05

БАНКИ И ФИНАНСЫ: ОБОЙДЕМСЯ БЕЗ СТРЕССА 06

ИНДУСТРИЯ: ОТГОЛОСКИ «ПРОЕКТА ВЕКА» 07

* Бриф-новости

Стоимость ГСМ: Прогнозы Бозумбаева сбываются

Казахстану не стоит ждать снижения цен на ГСМ, поскольку к их повышению готовятся в соседней России. Министр энергетики Казахстана Канат Бозумбаев в конце февраля заявил журналистам, что не видит поводов для снижения стоимости бензина в стране; сказано это было в последней декаде месяца, а к марту цены на бензин марки АИ-92 выросли в республике на 2–4 тенге в различных розничных сетях.

>> 2

Добытчики наши

В 2017 году топ-30 крупнейших налогоплательщиков пополнили казну на 2,89 трлн тенге, что на 58% больше по сравнению с предыдущим годом. Первая тридцатка крупнейших налогоплательщиков обеспечила 71% выплат 300 крупных налогоплательщиков, утвержденных правительством РК, и 40% всех налоговых выплат, осуществленных в 2017 году.

>> 4

Как найти общий язык fasion-ритейлерам и ТРЦ?

В Алматы в рамках XXI международной выставки моды Central Asia Fashion Spring 2018, прошедшей с 11 по 13 марта, в рамках деловой программы был организован ряд бизнес-встреч и мастер-классов. На одной из них представители ТРЦ ответили на острые вопросы арендаторов.

>> 5

Получили? Рассчитайтесь!

Руководитель сельскохозяйственного управления Павлодарской области «надоил» получателей субсидий на тюремный срок. 16 марта в уголовном суде Павлодара огласили приговор по делу Ораза Дюзденбаева: 3 года лишения свободы без конфискации имущества.

>> 5

Недооцененный юань

Китаю могут понадобиться десятилетия для того, чтобы юань смог действительно составить конкуренцию доллару, считают эксперты. Однако в перспективе расширение возможностей китайской валюты поспособствует значимым изменениям на казахстанском рынке.

>> 6

Развивая экспортный потенциал

Казахстан ежегодно экспортирует 8 млн тонн зерна. При том что за последние 5 лет среднегодовой объем производства зерна составил 19,1 млн тонн. Эксперты полагают, что для развития отечественного экспорта необходимо проработать вопросы логистики, финансирования и качества продукции.

>> 7

Режиссер, снимай еще!

«Леди Бёрд» – режиссерский дебют актрисы Греты Гервиг. Причем дебют яркий и уверенный. Во всяком случае, пять номинаций на «Оскар», в том числе за лучший фильм и лучшую режиссерскую работу, а также два «Золотых глобуса» за лучший фильм и лучшую женскую роль – это серьезная заявка о себе.

>> 8

Нацбанку свечка, а рынку – кочерга?

В 2012 году бывший председатель Национального банка Казахстана Григорий Марченко огорошил рынок, заявив, что регулятор создает собственное кредитное бюро. К этому времени Первое кредитною бюро уже шесть лет успешно работало. В истории противостояния государственного и частного разобрался «Къ».

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Как все начиналось

В 2012 году противники создания АО «Государственное кредитное бюро» (ГКБ) открыто говорили, что действия Национального банка ведут к огосударствлению системы, упрекали регулятор в излишней подозрительности и уверяли, ГКБ никогда себя не окупит. Регулятор долго не отвечал на выпады. Пока на одной из пресс-конференций экс-глава Нацбанка Григорий Марченко не заявил, что монополия Первого кредитного бюро (ПКБ) окончена, государственному бюро – быть, и точка. Отдельно стоит подчеркнуть, что, будучи главой Народного банка, Григорий Маренко нередко упрекал ПКБ в затягивании процессов.

К слову, частная организация была зарегистрирована в 2004 году, но начала работать почти через два года.

6 >>

Представители регулятора утверждают, что просто формируют «эталонную базу данных», а банкиры сами должны выбрать, с каким источником информации при выдаче кредитов им работать. Коллаж: Александр ИГИЗБАЕВ

Песок сквозь пальцы

Петротек объявил новую нефтяную войну

В начале марта на ряде специализированных сайтов был опубликован материал, посвященный небольшой канадской компании Petroteq Energy, которая разработала технологию экологичной и экономичной добычи нефти из битуминозных песков, и уже осваивает ее в штате Юта (США). Основная особенность – себестоимость в $23 за баррель и возможность «выскребать» месторождение до капельки. В Казахстане подобные месторождения битуминозных песков ранее разрабатывались, но теперь заброшены.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

В Казахстане на территории Актюбинской, Атырауской и Актауской областей выявлено и зарегистрировано свыше 100 месторождений и проявлений битуминозных пород, которые, по предварительным данным, залегают на глубинах до 120 м и могут содержать 15–20 млрд тонн. Битуминозные породы состоят из минеральной части, природного битума, находящегося в породах в виде пленок, обволакивающих частицы минерального материала. Для освоения таких месторождений необходимо строительство железных и автомобильных дорог, линий электропередачи и водоводов длиной в десятки и сотни км. Такие большие капитальные вложения могут окупиться только при освоении крупных по запасам месторождений битуминозных пород.

Не пора ли на киры?

В комментариях «**Къ**» профессор Института экономики МОН РК **Олег Егоров** рассказал историю «неуспеха» казахстанской нефтянки в сфере разработки битуминозных пород. По словам эксперта, лет 15 назад в РК была разработана программа «Киры». К слову, именно так называют битуминозные породы. Программу возглавлял академик **Надир Надиров**. «Это была очень серьезная программа с глубокими разработками, вплоть до разработки техники, которая должна работать на месторождениях битуминозных пород. Эти породы у нас рассредоточены очень широко в Западном Казахстане: в Актюбинской и Мангистауской областях. Причем они лежат почти на поверхности. Например, месторождение Мортук в Прикаспийской впадине уже разрабатывалось в советское время. На Мангышлаке разрабатывалось месторождение с целью получения дорожного битума. Работы проводились успешно, было построено километров 800 дороги Макат – Узень с использованием битума, полученного с месторождения недалеко от Узеня.

Однако идея освоения месторождений битуминозных пород, видимо, не получила поддержки, и дело заглохло», – говорит Олег Егоров.

По его словам, производство было небольшим по масштабам, дальнейшее усовершенствование технологий тоже как-то заглохло. С тех пор только идут разговоры о том, что «пора бы». Ведь нефтебитуминозные породы предполагалось использовать для того, чтобы, во-первых, получить битум, во-вторых, синтетическую нефть, и в-третьих, редкоземельные элементы, которые в достаточном количестве содержатся в этих породах.

«Сейчас мы даже близко не приближаемся к тому, чтобы их использовать. Хотя параллельно с разработкой нефтяных месторождений мы должны были давным-давно подойти к этому, хотя бы для того, чтобы получить качественный дорожный битум. Мы получаем где-то 400 тонн в год битума из бузачинской нефти: китайцы построили завод на базе бывшего завода пластмасс в Актау», – отмечает экономист.

7 >>

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС

Путь к успеху

С годами любая производственная компания обрастает историями старожилов и трудовых династий. В компании «Тенгизшевройл» затрудняются дать один пример успешной карьеры в компании. «У нас работает более четырех тысяч человек, и примеров сотрудников, профессионально выросших в компании, сотни, немало и династий», – говорят руководители подразделений ТШО и называют десятки фамилий.

Работа по выращиванию кадров в компании ведется системно, непрерывно и профессионально. Короткое и емкое определение этого процесса дает Кенжетай Тлегенов, проработавший в ТШО четверть века: «Ключ к успеху – это ты сам. Компания создает всем равные возможности, чтобы сотрудник мог расти профессионально. Нужно только хорошо работать и этими возможностями правильно воспользоваться».

Кенжетай работает в ТШО с момента его создания в 1993 году. Начинал простым оператором, за эти годы прошел несколько позиций и сегодня возглавляет отдел экспорта на Тенгизе. Его карьерную историю в ТШО считают классической и весьма распространенной для компании. Что подтверждает статистика, которую недавно озвучил генеральный директор ТОО «Тенгизшевройл» **Тед Этчисон**:

«Граждане Казахстана занимают 83% всех рабочих мест в ТШО. А численность казахстанцев среди руководителей среднего и высшего звена составляет 67%. С 2007 года 156 казахстанских специалистов заменили своих зарубежных коллег на ключевых руководящих и технических должностях».

Доля штатных сотрудников компании в год основания составляла 50%. За последние десять лет 143 казахстанских специалиста были выдвинуты на позиции менеджеров, руководителей среднего звена и ключевые инженерно-технические должности, заменив иностранных работников; эту статистику дает отчет компании по корпоративной ответственности. На отбор и сохранение лучших сотрудников, развитие их профессиональных знаний и навыков, работает вся система развития персонала ТШО.

«В ТШО работает система управления талантами по нескольким направлениям, – рассказывает Генеральный менеджер Управления людскими ресурсами ТОО «Тенгизшевройл» **Шолпан Алтыбаева**. – Всё начинается с планирования требуемой численности и категории специалистов. Доля рабочих в ТШО не очень большая, но это очень высококвалифицированный рабочий персонал. Так как производство – с очень сложными, высокотехнологическими процессами; требования к уровню квалификации чрезвычайно высокие. Поэтому наем и отбор достаточно хороший, нехватки кадров мы никогда не испытываем. Сейчас происходит смена поколений. Заходят те, кто родился в 80-90-е годы. Это основная рабочая сила. При этом мы не берем руководителей извне: у нас политика их взращивания внутри компании. Важно, чтобы люди знали наше производство с азов и понимали, какая у них будет перспектива роста».

Эта стройная система была привнесена иностранным инвестором – компанией «Шеврон» в 1993 году, как один из интеллектуальных активов, но развивалась, модифицировалась, адаптировалась с учетом местных условий ведения бизнеса, кадрового ресурса и потенциала.

С 2008 года бюджет расходов ТШО на обучение сотрудников вырос на 131% – с $3,6 до 8,3 млн в 2012 году. И в последующие годы финансовый вклад в кадровый потенциал не снижался. Так, только в 2015–2016 годах более 80 тысяч человек прошли те или иные обучающие курсы в области техники безопасности. За эти же два года расходы компании на обучающие программы для персонала превысили $10 миллионов. 19 сотрудников получили послевузовское образование за счет компании в рамках действующей программы поддержки работников.

Согласно статистике компании, ежегодно более 200 сотрудников ТШО выезжают за границу на стажировки по специальности, а наиболее талантливые специалисты получают возможность поработать длительное время за рубежом. Вся система поддержки кадров прозрачна и работает на всех уровнях трудового коллектива, открыта и известна местному сообществу. Что позволяет людям предварительно оценить свои шансы, учитывая критерии ТШО и собственный профессиональный багаж знаний и навыков.

При такой системе, работающей на перспективу в кадровом вопросе, ТШО имеет специалистов нужной квалификации, с требуемыми знаниями и навыками в нужное время, в нужном месте и в нужном количестве.

Сарсен Куандыков, который работает в компании уже 22 года, начинал оператором в сентябре 1996 года, а сейчас он – начальник установки закачки сырого газа на Тенгизе.

«У меня образование профильное, я закончил Орский нефтяной техникум, – рассказывает он. – Обратился в ТШО после того, как обанкротился наш химзавод. Тогда был объявлен набор специалистов, поскольку запускали технологическую линию КТЛ-3. Я подал заявление, прошел собеседование, и меня взяли оператором установки 200. Отработал два года оператором, начал постепенно подниматься по рабочим ступеням. Очень скоро стал начальником установки. Но на каждую должность я приходил только после того, как проходил курсы и сдавал экзамены. Без этого в ТШО никак нельзя». Хотя в компании все специалисты с хорошим образованием, все равно они продолжают учиться. Каждый человек понимает, что от него требуется на рабочем месте, каждый дорожит своей работой и каждый выкладывается по полной.

Годы спустя в ТШО пришел и его сын **Данияр**. Сарсен Куандыков вспоминает, что вначале он не советовал ему идти в нефтяники, потому что «сложно работать и расти сложно». Он хотел, чтобы сын получил знания, которых у самого недостает – иностранного языка и современной компьютерной техники. Но судьба распорядилась иначе.

«Данияр поступил в Университет Демиреля в Алматы. Там обучение шло на английском языке, он выбрал специальность в области IT, – рассказывает С. Куандыков. – По окончании вуза устроился на работу в другую организацию, но когда в нашей компании несколько лет тому назад открылась позиция IT-инженера, Данияр сдал тесты, прошел собеседование, и его взяли в группу автоматизации на общих основаниях. Сейчас сын работает в головном офисе, хорошо себя зарекомендовал, а недавно – по итогам очередных тестов – его перевели в группу стратегического планирования. От меня он никак не зависит, как не зависит и его профессиональный рост в компании. Каждый из нас движется сам».

Так в ТШО заведено: любой человек подает резюме, затем создается комиссия, кандидат проходит тесты, и после этого решается вопрос – возьмут ли его на работу на ту или иную должность.

Кенжетай Тлегенов – из Атырау. Он закончил Волгоградский политех и вернулся на родину. Его приняли оператором третьего разряда на промысел нефтегазового управления Тенгиза. Когда же на его базе было образовано СП – нынешнее ТОО «Тенгизшевройл», коллектив автоматически перешел сюда.

«В ТШО все зависит от показателя работы, – рассказывает о компании Кенжетай Тлегенов. – «Шеврон» пришел и принес в нашу нефтяную компанию очень важный инструмент оценки деятельности работника. Я рад, что мой уровень знаний и навыков позволил мне идти дальше. У меня так же, как и у всех сотрудников ТШО, появилась возможность проходить дополнительные курсы, различные тренинги. Уже не сосчитать, сколько я прошел занятий в компании: в России, за рубежом в офисах «Шеврона» – в США, в Великобритании… К своей нынешней должности я прошел все этапы. И сейчас могу сказать, что ТШО ставит задачу максимального развития людей, которые потенциально могут быть лидерами производства. И я рад, что попал в эту волну».

ТШО не экономит на профессиональном росте своих сотрудников: только за последние десять лет расходы компании на обучающие программы для персонала составили $46 млн. Система обучения кадров впрок для безостановочного производства крайне важна. И с позиции его специфики, поскольку не возникает кадровых провалов, и в силу ориентации ТШО на высокий уровень безопасности труда. Поскольку только высококвалифицированные и ответственные кадры на всех участках производства способны обеспечить поистине мировой уровень показателя техники безопасности на предприятии.

Такого мирового уровня добились в ТШО – свыше 94,5 млн человеко-часов (с учетом подрядчиков) всего при четырех происшествиях с потерей рабочих дней за прошедший год.

«ТШО – это моя естественная часть жизни, – завершает разговор Кенжетай Тлегенов. – Я пришел сюда после окончания института и считаю, что с момента появления «Шеврона» в Казахстане я получил многое в плане собственного профессионального развития, в плане повышения уровня жизни своей семьи, материального обеспечения. Я связываю это с ТШО. И все, что происходит в компании, неразрывно связано и с моей жизнью. Здесь мне хочется работать, потому что здесь все открыто, прозрачно и людям дают возможности для развития. Создают условия, в которых твой будущий прогресс зависит только от тебя. ТШО – это большая возможность и профессиональной, и жизненной самореализации».

Мнение

Пять социальных инициатив: льготное кредитование

Анна АЛЬШАНСКАЯ,
старший научный сотрудник
Отдела социально-экономических исследований Казахстанского института стратегических исследований при Президенте РК (KAZISS)

В числе «Пяти социальных инициатив» глава государства выделил необходимость расширения льготного микрокредитования, которое является особо значимым для укрепления предпринимательского класса в Казахстане. Микрокредит представляет собой важный инструмент, позволяющий начать собственное дело, получив доступ к источникам финансирования без наличия крупного стартового капитала, кредитной истории и залогового обеспечения.

Существующие механизмы микрокредитования, несомненно, создают прочную базу для активизации малого предпринимательства. Так, по итогам 2017 года, количество малых действующих предприятий за год выросло на 10%, кредитный портфель малого бизнеса увеличился практически на 50%. Кроме того, благодаря государственным мерам в 2017 году обучение основам предпринимательства прошли 15 тыс. самозанятого и безработного населения, микрокредиты получили 7,2 тыс. человек. В этом случае расширение льготного микрокредитования позволит шире охватить занятостью социально уязвимые группы населения.

В целом всесторонняя поддержка предпринимательства и частной инициативы является необходимым условием долгосрочного экономического роста и повышения благосостояния и качества жизни населения.

Оцененные за бугром

Невостребованные профессионалы уезжают за рубеж

В 2017 году Казахстан покинуло порядка 20 тыс. квалифицированных специалистов, что на 17% (17,4 тыс.) больше, чем в 2015 году. При этом в Казахстан привлечено порядка 22 тыс. иностранных работников. Представители различных отраслей отмечают недостаток квалифицированных кадров.

Ербол КАЗИСТАЕВ

«Квалифицированных кадров в 2017 году прибыло всего 5,8 тыс. человек, что на 15% меньше, чем в 2015. Их доля от общего количества прибывших в РК составила 36%, в 2015 году – 40,9%. Традиционно отток идет по техническим специальностям – 6,6 тыс. человек, экономическим – 3,6 тыс. и педагогическим – 2,3 тыс. Взамен прибыло 1,3 тыс. технических специалистов, 841 экономист и 718 педагогов. Именно в этих трех сферах показатели сальдо миграции наиболее негативны, то есть отток специалистов в этих отраслях не восполняется в должной мере», – отмечают аналитики finpro.

Специалист по набору кадров в одном из медицинских учреждений Астаны, пожелавшая остаться неизвестной, говорит о большом оттоке кадров за границу: «В Канаде, например, действует программа, которая привлекает дипломированных медицинских работников из других стран к себе. То есть вам нужно лишь пройти ряд тестов и вы уже получаете разрешение на работу в Канаде».

По словам собеседницы **«Къ»**, большое количество знакомых коллег таким образом переехали работать в Канаду за последние 10 лет. «Все дело в условиях труда. То есть здесь медработников ждут низкие зарплаты, переработки, зачастую низкое качество оборудования. А там, по словам уехавших, их, как профессионалов, ценят больше».

Представители бизнеса выплатили пошлин за привлечение иностранных работников на 9,1 млрд тенге.
Фото: Shutterstock.com

Между тем, по данным НПП «Атамекен», на сегодняшний день порядка 1,2 млн субъектов МСБ обеспечивают рабочими местами 3 млн казахстанцев. Отвечая на запрос **«Къ»**, в Палате сообщили, что в прошлом году провели опрос среди более чем 10 тыс. представителей бизнеса. Согласно результатам, до конца 2018 года отечественные предприятия и организации могут нанять 226,1 тыс. сотрудников.

«В отношении востребованности кадров в разрезе групп профессий ожидается, что наибольший спрос будет приходиться на специалистов-профессионалов (51,5 тыс. человек, или 26,6% от суммарной потребности) и рабочих промышленности, строительства, транспорта и других родственных занятий (33,6 тыс. человек, или 17,3%). Менее всего на рынке труда востребованы служащие в области администрирования (3,6 тыс. человек, или 1,8%), а также фермеры и рабочие сельского хозяйства (7,4 тыс. человек, или 3,8%)», – сообщает НПП «Атамекен».

Что касается иностранных работников, НПП сообщает, что на 1 января 2018 года в Казахстане работали 22,3 тыс. иностранцев. В основном они привлекались в строительную отрасль (67%). Также среди лидирующих были горнодобывающая отрасль (10%) и сфера администрирования (8%). За прошлый год бизнес выплатил пошлин за привлечение иностранных работников на сумму 9,1 млрд тенге.

С точки зрения бизнес-консультанта **Омара Думанбаева**, вся проблема дефицита квалифицированных кадров исходит от недоверия бизнеса к системе образования в стране. Но, по мнению эксперта, данная проблема более актуальна в регионах.

«Причина в том, что большое количество реально опытных и квалифицированных специалистов уезжают в Астану и Алматы. А в этих городах текучесть кадров очень высока. Помимо всего прочего, в регионах уровень заработной платы, мягко говоря, оставляет желать лучшего. Но и нельзя отменять фактор низкого качества среднего и высшего образования в Казахстане», – заявил собеседник **«Къ»**.

Эксперт придерживается мнения, что образовательные учреждения страны еще не осознали, насколько они нуждаются в помощи бизнеса в процессе обучения. «Вместе с тем школьники часто просто не знают, где хотят учиться, кем стать, а студенты не понимают, насколько в их возрасте важны практические знания. Все эти разговоры о том, что молодых специалистов не берут на работу без опыта, идут от недоверия к системе образования со стороны отечественного бизнеса», – добавил Омар Думанбаев.

Вместе с тем IT-специалисты рассказали **«Къ»**, что их отрасль также не обошла стороной проблема дефицита качественных кадров. По их мнению, квалифицированные специалисты уже задействованы в крупных IT-проектах, а найти новых крайне сложно.

«Очень много стартаперов говорит, мол, у них ничего не получается. На самом деле это не так. Это зависит от самого проекта и команды. Мы тоже сталкивались со многими проблемами, но справлялись с этим. А что касается кадров в IT-отрасли, то нам есть куда расти. К примеру, в России и Белоруссии IT-специалисты намного лучше», – считает генеральный директор ТОО «Моментум» **Елеубай Кабдылманатов**.

Стоимость ГСМ: Прогнозы Бозумбаева сбываются

Казахстану не стоит ждать снижения цен на ГСМ, поскольку к их повышению готовятся в соседней России. Министр энергетики Казахстана Канат Бозумбаев в конце февраля заявил журналистам, что не видит поводов для снижения стоимости бензина в стране; сказано это было в последней декаде месяца, а к марту цены на бензин марки АИ-92 выросли в республике на 2–4 тенге в различных розничных сетях.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Несмотря на подъем цен на АИ-92, Казахстан продолжает удерживать первенство по дешевизне бензина другой, менее ходовой марки – АИ-95: стоимость этого вида топлива в стране к марту составляла 178 тенге за литр.

Пророческая фраза о том, что ожидать удешевления бензина в Казахстане не приходится, была произнесена главой минэнерго после коллегии его ведомства, 23 февраля этого года. Бозумбаев сослался тогда на ближайшее географическое окружение страны, напомнив, что бензин марки АИ-92 дешевле, чем в Казахстане, можно найти только в Туркмении, и снижаться стоимости в общем-то уже некуда. Самое же главное – связь казахстанского рынка с Россией, к частичным поставкам ГСМ из которой казахстанский рынок будет достаточно плотно «пристегнут» еще как минимум полгода, пока не закончится модернизация Шымкентского НПЗ.

А в России на тот момент (23 февраля) стоимость бензина АИ-92 была на 30–40 % выше, чем в Казахстане.

>> 7

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
КУРСИВЪ
Газета издается с июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Alteco Partners»
Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/ц «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 119
Тел./факс: +7 (727) 346-84-41.
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор: Марат КАИРБЕКОВ, Тел. +7 (727) 346-84-41, m.kairbekov@kursiv.kz
Главный редактор: Динара ШУМАЕВА, Тел. +7 (727) 346-84-41, d.shumayeva@kursiv.kz
Выпускающий редактор: Мадия ТОРЕБАЕВА, Тел. +7 (727) 346-84-41, m.torebaeva@kursiv.kz
Руководитель службы по рекламе и PR: Аина ТЕМЕРЖАНОВА, Тел. +7 707 333 14 11, a.temerzhanova@kursiv.kz
Редакция: «Власть и бизнес» Ербол КАЗИСТАЕВ; «Компании и рынки» Вячеслав ШЕКУНСКИХ; «Тенденции» Айгуль ИБРАЕВА; «Культура и стиль» Елена ШТРИТЕР
Фотограф: Олег СПИВАК, Аскар АХМЕТУЛЛИН
Служба распространения: Рамазан БАЙРАМОВ, r.bairamov@kursiv.kz
Технический редактор: Олеся ТРИТЕНКО
Дизайнер: Александр ИГИЗБАЕВ
Корректорское бюро: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО, Елена ГРИБАНОВСКАЯ, Елена ШУМСКИХ
Представительство в г. Астане: г. Астана, пр. Кабанбай батыра, 2/2, оф. 201 В, БЦ «Держава», по вопросам размещения рекламы обращаться по тел. +7 (7172) 22-82-72
Руководитель представительства в г. Астане: Рустем АЛИЕВ, Тел. +7 701 422 04 15, astana@kursiv.kz
Корреспонденты в г. Астане: Ербол КАЗИСТАЕВ
Подписные индексы: для юридических лиц – 15138, для физических лиц – 65138
Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан.
Свидетельство о постановке на учет № 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.
Отпечатано в типографии РПИК «Дәуір». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17
Тираж 10 300 экз.

«В казахстанском кино идет деградация и девальвация ценностей

В конце февраля текущего года известный режиссер Ермек Турсунов возглавил Союз кинематографистов Казахстана. Это была сенсация. Ведь с начала 2000-х годов Ермек Турсунов неоднократно заявлял, что не желает связывать себя какими-либо должностями. О причинах, заставивших одного из мэтров казахстанского кинематографа пойти на столь неожиданный шаг – в его эксклюзивном интервью «Къ».

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Мы когда-то запустили в свой дом гостей, а спустя некоторое время из хозяев сами превратились в гостей, робко стучась в дверь и спрашивая «можно мы тут вещи свои заберем?»

Фото: Офелия ЖАКАЕВА

ЕРМЕК ТУРСУНОВ,
писатель, кинорежиссер и сценарист

Родился 20 июня 1961 года в Алматинской области.

Окончил факультет журналистики КазГУ (ныне КазНУ им. аль-Фараби) и сценарно-киноведческий факультет ВГИКа (Москва).

Является режиссером и автором сценария фильмов «Келін» (2008 год), «Семь майских дней» (2011), «Шал» (2012), «Кемпір» (2014), «Кенже» (2015), «Жат» (2015) и «Киномеханик» (2017).

Написал сценарии к фильмам «Мытарь» (1990 год), «Абулхаир-хан» (1993), «Құрақ көрпе – Лоскутное одеяло» (2007), «Ближний бой» (2007), «Баксы» (2008), «Подарок Сталину» (2008), «Мустафа Шокай» (2008), «Сабалак» (2009) и «Кто вы, господин Ка?» (2009).

Автор романа «Мамлюк» (2009 год), документальной повести «Семь майских дней» (2010) и автобиографических рассказов «Мелочи жизни» (2016).

– Ермек Каримжанович, председатель Союза кинематографистов – это должность политическая? Раньше она точно была таковой, а как обстоят дела сейчас? Есть какая-либо зависимость от государства, имеются ли какие-нибудь установки от властей или теперь все сводится к некой общественной нагрузке?

– Все эти творческие союзы – Союз писателей, Союз композиторов, Союз художников или Союз дизайнеров – сегодня являются аморфными структурами. Тот самый случай, когда можно сказать, что пациент скорее мертв, чем жив.

– Тем не менее, вы же решились пойти на этот шаг. Кстати, эта должность ведь выборная?

– Да, выборная. Было несколько кандидатов. У каждого была своя программа. То есть нормальная конкуренция. Я впервые участвовал. Хотя несколько лет назад руководство Союза кинематографистов – **Игорь Александрович Вовнянко**, **Сламбек Тауекел** и другие мэтры нашего кино – уже предлагали мне поучаствовать в таких выборах. Но тогда я не согласился, потому что считал и считаю, что творческие союзы отжили свое время. Да, когда-то при Советском Союзе они были солидными и влиятельными организациями. Это были действительно союзы творцов. Сегодня все эти союзы лежат на боку.

– Это правильно или не совсем?

– Здесь вопрос не в том, что правильно или неправильно. Это так сложилось. Может в памяти большинства людей так и осталась их значимость. Звучно же – Союз кинематографистов или Союз писателей! Некое особое сообщество профессионалов! Но, к сожалению, все они утратили былые позиции. У того же Союза кинематографистов из-за многочисленных скандалов в последние годы, которые просочились и в прессу, нет уже ни влиятельности, ни веса в обществе. Все это надо возрождать, возвращать доверие. И теперь состоялся съезд. На этом съезде были дебаты.

– Настоящие дебаты?

– Да-да, конечно! А после дебатов было объявлено открытое голосование. Подчеркиваю – открытое!

– Несколько рискованный ход.

– Рискованный? Нет! Мне кажется, что это максимально честный тип голосования.

– Так можно видеть, кто «за», а кто «против»?

– У Довлатова где-то есть: «Идем голосовать? Нет, идем вычеркивать друг друга». Так что все было открыто. При этом не было такого, чтобы я рвался, просил дать мне должность председателя. Тем более, я уже давно отошел от всяких там общественных баталий.

– Вот это как раз и удивляет! Вроде последние 15, а то и даже 20 лет вы как-то не стремились занять какой-либо пост?

– Да честно говоря, я уже давно наигрался. И в начальников наигрался – кем я только не был. И в политику – давным-давно отошел от актуалитета, от социально значимых тематик. Я полностью сосредоточился на своих книгах и на своих фильмах. Стал сам по себе.

– И тут вдруг – съезд, дебаты, председатель!

– Вдруг ведь почему? Потому что уже давно возмущает сложившаяся ситуация вокруг «Дома кино», где сейчас такая же плачевная ситуация, что и со зданием Союза писателей, которое все обклеено какими-то рекламными плакатами, а сами писатели ютятся в трех или четырех комнатах, в остальных – неизвестно кто. «Дом кино» сейчас на 60% принадлежит коммерческим структурам. Хотелось бы вернуть это здание кинематографистам. А то ведь хотели отдать коммерсантам под аренду и те 40%, которые еще остались у Союза кинематографистов. Мы же даже свой съезд проводили в филармонии. Нам негде собираться!

– Погодите, так ведь в «Доме кино» есть очень неплохой кинозал.

– Был. Там началась реализация какого-то проекта, который, насколько я понял, не предусматривает кинопоказов. Человек, который вкладывал деньги в ремонт бывшего кинозала, говорит, что еще сам не знает, что там будет. Ситуация удручающая. Поэтому мне, в конце концов, захотелось вмешаться и вернуть шанырак тем, кому он был предназначен. Все-таки это здание имеет и историческое значение. Оно легендарное. Его же строили по инициативе **Шакена Айманова** специально для того, чтобы там всё говорило о кино. Понимаете, мы же не хотим, чтобы в оперном театре размещался ресторан, а в филармонии было казино? Так почему неизвестно что должно размещаться в «Доме кино»?!

– И сколько лет этому вопросу?

– Много. Он возникал и при **Имангали Тасмагамбетове**, и при **Ахметжане Есимове**. Беседовали и с коммерсантами, что владеют значительной долей «Дома кино», но по каким-то причинам договориться так и не удалось. Возможность вернуть здание кинематографистам появилась только сейчас.

– А можно здесь чуток поподробнее?

– Нет, пока не хочу до конца раскрывать карты. Скажу только, что определенные договоренности уже есть. И если все пройдет удачно – здесь впору по дереву постучать – то по старым фотографиям, по старым проектам вернуть «Дому кино» первоначальный вид. Вспомнить есть что. Там, например, на втором этаже было небольшое кафе, где посетители могли встретить кинорежиссеров и актеров. Там проходили все без исключения кинопремьеры. Там устраивались тематические кинопоказы. Это было место сбора творческой интеллигенции, причем не обязательно только имеющей отношение к кино. Как в кафе «Каламбер» в Союзе писателей, куда можно было прийти и запросто побеседовать с «недоступными» **Олжасом Сулейменовым**, **Габитом Мусреповым** или **Герольдом Бельгером**. В «Каламбере» и в «Доме кино» даже споры все носили творческий характер! Сегодня наши споры поменялись тематически: мы выясняем, кто есть кто такой.

– А разве раньше на тему «кто есть кто» там не спорили?

– Раньше больше спорили о том, какая книга вышла или какой фильм. Сейчас споры такого рода услышать практически невозможно. Поэтому мне кажется, что всегда все надо начинать с Дома. Как театр начинается с вешалки, так и в ситуации с кинематографистами надо начинать со своего собственного Дома – «Дома кино». А то ведь что получается? Мы когда-то запустили в свой дом гостей, а спустя некоторое время из хозяев сами превратились в гостей, робко стучась в дверь и спрашивая: «можно мы тут вещи свои заберем?».

– Значит все дело только в «Доме кино»?

– Это первый шаг. Как только вернем себе свой Кара Шанырак, мы займемся вопросом единства. Потому что мы забыли, что такое цеховая солидарность.

– А ее сегодня разве нет? Как-то пока не доводилось слышать, чтобы у нас в Казахстане, например, кто-нибудь из режиссеров плохо отзывался о своих коллегах. В России вот скандалов хоть отбавляй: истории с Кириллом Серебренниковым, с Алексеем Учителем. Но у нас?

– Я считаю, что у нас нет цеховой солидарности кинематографистов. Во-первых, надо объяснить людям терминологию – что есть кино, а что им не является. Особенно удручает то, что происходит в последние годы. В казахстанском кино идет деградация и девальвация ценностей. Идет дискредитация самого понятия кино. Кто сегодня только не снимает кино! Сейчас кино стали снимать люди с эстрады. **Кайрат Нуртас** кино снимает. **Беркут** кино снимает. **Баян Есентаева** (ныне **Алагузова**. – «Къ») кино снимать начала. Целая линейка бывших КВНщиков пошла в кино. Но ведь все это не кино! Понимаете?

– Так может они решили подойти к созданию своих кинолент с точки зрения бизнеса? Вообще, кино это бизнес или нет?

– Погодите. Вот зачем я в Национальной библиотеке открыл свой, условно говоря, киноклуб? В моем списке есть 150 кинокартин, которые я показываю. Современное кино я не смотрю. Я не хожу по кинотеатрам.

– То есть, к примеру, фильмы от Marvel с различными супергероями вы не признаете?

– Не то чтобы не признаю их и не понимаю. Я не хочу о них замараться! Я пытаюсь сохранить то видение кино, которое вкладывали в него мои учителя, и которое основано на моем личном практическом опыте. Считаю, что умею разбираться в терминах и

Государство сегодня у нас является ведущим кинопродюсером. Хотите вы того или нет, но это единственный стабильный в Казахстане источник получения средств для производства кино

понимать – что есть кино, а что не есть кино. Люди, которых я назвал чуть ранее, не создают кино в чистом виде. Это entertainment, это развлечение. У него имеются все внешние атрибуты кино: всё снимается на камеру, задействованы какие-то актеры, художники, визажисты и так далее. Но надо понимать, что все это fast food – это не кино!

– И это плохо?

– Это не хорошо и не плохо. Должен быть баланс. Я не против этого направления: должен быть fast food, но необходима и нормальная здоровая кухня. Когда-то был виден баланс – 30 на 70. Потом стало 40 на 60. Затем 50 на 50. Не знаю, какой из них является оптимальным. Но когда мы видим сплошной fast food, то и до язвы недалеко. Понимаете, невозможно же каждый день есть картошку!

– А если человек ее большой любитель? Сегодня у него в меню картофель отварной, завтра – пюре, а послезавтра – драники или фри…

– Ну, хорошо, один день, пятый, десятый, двадцатый – организм потребление картошки еще выдержит. Но потом в организме начнутся почти необратимые изменения.

– Ну да, я стану толстым.

– И неповоротливым. Поэтому должно быть разнообразие. И надо понять – я не против развлечений, не против этих людей. Не против **Нуртаса Адамбая**, **Нурлана Коянбаева** или, не дай бог, Баян Есентаевой. Но когда наблюдается эта сплошная карусель, появляется опасение, что людей перекормят подобным продуктом. Самое главное, что больше всего от этого пострадает молодежь, которая не умеет ставить фильтры. Чем вот я занимаюсь в библиотеке, о чем рассказываю на своих лекциях? Я говорю, ребята, это вот кино, а это – не кино, а entertainment – развлечение. Внешне они похожи, но по качеству они отличаются друг от друга, как продукция всемирно известной компании Adidas от китайской подделки под названием Abibas. В одной обуви ты максимум проходишь 2–3 дня, а в другой – не будешь испытывать проблем в течение нескольких лет. Идет грандиозная подмена, в которой я никого не обвиняю. Но у каждой вещи должно быть свое место и своя стоимость. И когда люди, пользуясь неведением и неискушенностью сегодняшнего зрителя, подсовывают ему пустышку и потрошат за нее его карманы, я считаю, что минимум это неблагородно, максимум – непрофессионально. Так что творческих успехов Нуртасу Адамбаю, творческих удач Баян Есентаевой, Коянбаеву и иже с ними – ради бога! Они талантливые ребята, они уже умеют что-то делать на площадке – хотя бы поняли, что это за труд. Но они должны отдавать себе отчет и понимать, чем они занимаются. Для этого я и открыл в Национальной библиотеке свой киноклуб, где показываю ленты **Бертолуччи**, **Феллини**, **Куросавы**, **Ходжикова** и других классиков. В основном приходят молодые.

– И надо понимать, что немало молодых людей не знают сюжетной линии ленты Милоша Формана «Пролетая над гнездом кукушки»?

– Не знают. На своих лекциях я иногда предлагаю поднять руку тем, кто не видел фильмы **Формана**, **Висконти** или **Трюффо**. Выясняется, что таковых 90%. О чем это говорит? О том, что идет масштабное оболванивание масс. Такая же история с книгами.

– Пишут все кому не лень?

– О, да! Зайдите в книжный магазин, посмотрите, что там творится?! Там же полно настоящего мусора. При этом мусор имеет все внешние атрибуты книги: есть обложка, внутри какие-то буквы, главы, иллюстрации, автор даже имеется. И все это не только продается, но и широко рекламируется, на что затрачиваются немалые средства. Люди покупают и думают, что это книга. А рядом со всем этим на соседней полке стоят произведения **Льва Толстого**, **Набокова**, **Платонова**, **Мухтара Ауэзова**, **Абая**. «Война и мир» или «Путь Абая» – это литература, а то, что активно рекламируется – нечто другое!

– Может, нечто другое – это бизнес? Ведь сегодня нередко деньги дают и на книги и на кино, которые позволят получить прибыль. Более того, достаточно часто успех тех же фильмов определяется кассовыми сборами. И здесь надо понимать, что в отличие от развлекательного, серьезное кино вряд ли сумеет даже окупить достаточно затратный процесс съемки фильма. Разве не так?

– Я так скажу: деньги в кино действительно имеют важное значение. Часто ключевое. Но есть несколько оценочных критериев ценности той или иной картины. Можно, конечно, оценить по принесенной прибыли, но как в деньгах оценить, например, фильмы «Алдар Косе» или «Ангел в тюбетейке» Шакена Айманова? Не важно, нравятся они или нет, но они слепок ушедшей эпохи. Они уже классика. Понимаете, когда деньги становятся единственным критерием оценки фильма, надо бить тревогу. Невозможно всё оценивать в деньгах. Сколько стоит «Джоконда» **Леонардо да Винчи**, а сколько стоит «Портрет молодого человека» **Рембрандта**? Есть вещи, которые не имеют цены. Их невозможно, их нельзя продавать! Ну, хорошо, сколько стоит гора Кок Тобе в Алматы? Давайте ее продадим! Или вспомним картину «Кыз-Жибек» Султана Ходжикова? Это не совсем кино, это скорее киноконцерт. Попробуйте сейчас снять нечто подобное и пустить в прокат? Даже близко такое произведение не отобьет своих затрат, не соберет кассы. Приходится признавать, что когда деньги становятся главным критерием оценки кино, настоящим художникам фактически отказано в праве на существование. Когда кино только бизнес – это уже беда.

– Да, но есть и еще один нюанс – к бизнесу в кино сегодня стал активно добавляться и политический заказ. Или не так?

– Да, так и есть! Это было всегда. Так было в советское время, так было в гитлеровской Германии, и в Голливуде это есть. Политики смотрят на кино, как на проводник их идеологии. Наша страна – не исключение. И здесь речь идет о заказах. Государство сегодня у нас является ведущим кинопродюсером. Хотите вы того или нет, но это единственный стабильный в Казахстане источник получения средств для производства кино.

– И этот кинопродюсер часто диктует, что снимать и кого снимать?

– Конечно диктует! А как иначе?!

– То есть заказчик в лице государства определяет не только темы, но и утверждает сценарии, где указываются те или иные персонажи? Например, если речь идет об историческом кино, то некоторые знаковые фигуры периода, о котором пойдет речь в фильме, могут быть вычеркнуты, так, словно их вообще никогда не существовало?

– Безусловно. «Казахфильм» – это полностью государственная структура, которая получает деньги из государственного бюджета. Естественно, кто платит, тот и диктует. Так всегда было. Все в рамках идеологии. Раньше была линейка про дружбу народов, «Казахстан – планета 100 языков», сейчас это линейка фильмов про президента, что-нибудь из истории прошлого, про батыров и ханов. Все это госзаказ. Что не всегда плохо, поскольку картины настоящих художников кино – это тоже госзаказ. Потому что государство понимает: нельзя все время диктовать и заказывать исключительно ура-патриотические фильмы. У нас есть возможность отдельным художникам снимать авторское кино. Я считаю, что это очень хорошо. Так как далеко не во всех странах такое есть.

И еще. Поскольку нашу беседу можно будет прочитать в канун Наурыза, я хотел бы всех поздравить с наступающим настоящим Новым годом! Этот год у нас имеет отношение к собаке, которая у казахов относится к одному из важнейших существ Жеті Казына. Собака всегда была очень близка к человеку. Значит, год будет хорошим!

ТЕНДЕНЦИИ

Добытчики наши

30 крупнейших налогоплательщиков Казахстана в 2017 году

Kursiv Research представляет очередной ежегодный рейтинг крупнейших налогоплательщиков РК. В 2017 году топ-30 пополнили казну на 2,89 трлн тенге, что на 58% больше по сравнению с предыдущим годом. Первая тридцатка крупнейших налогоплательщиков обеспечила 71% выплат 300 крупных налогоплательщиков, утвержденных правительством РК*, и 40% всех налоговых выплат, осуществленных в 2017 году.

Айгуль ИБРАЕВА

Налоговые отчисления 300 крупнейших налогоплательщиков страны за год выросли на 40%.
Фото: Shutterstock.com

Налоги являются основным источником доходов казны. Совокупный объем налогов и платежей в государственный бюджет за 2017 год по Республике Казахстан составил 7,15 трлн тенге, собираемость налогов за год увеличилась на 10,9%. Драйвером роста по выплатам стал корпоративный сектор. Так, за год 300 крупнейших компаний, подлежащих мониторингу, пополнили казну на 4,1 трлн тенге, по сравнению с предыдущим годом объем выплат данных предприятий вырос на 1,17 трлн тенге, или 40%.

Состав первой тридцатки в новом рейтинге изменился незначительно, в списке рейтинга пять новичков. Лидерство по налоговым выплатам традиционно за нефтяным сектором. Так, 14 из 30 крупнейших налогоплательщиков Казахстана занимаются добычей сырой нефти. За 2017 год данные предприятия выплатили государству в виде налогов и иных платежей 2,16 трлн тенге, что соответствует 75% от всех выплат первой тридцатки перечня крупных налогоплательщиков. В отличие от предыдущего рейтинга, собираемость налогов у нефтяников по итогам 2017 года выросла на 90%, чему способствовали благоприятные экономические условия и рост цен на черное золото в прошлом году. Напомним, что в 2016 году доходы бюджета от нефтяников сократились на 40%.

На долю компаний металлургической промышленности пришлось 7,6% от всех выплат первой тридцатки, или 220,31 млрд против 137,36 млрд тенге в предыдущем году. Отличились здесь и «табачники», на долю которых пришлось 4,7% налоговых выплат первой тридцатки. В совокупности две табачные компании в составе рейтинга выплатили государству 136,15 млрд тенге.

Банки второго уровня, вошедшие в список, заплатили государству налогов на сумму 70,32 млрд тенге, что на 29,2% больше, чем в предыдущем рейтинге. Сократились налоговые выплаты крупных игроков сферы телекоммуникаций – за 2017 год они направили в бюджет 66,56 млрд против 93,37 млрд тенге в предыдущем году. Несколько уменьшился уровень налогов компаний по добыче металлов, «горняки» выплатили казне 63,86 млрд тенге, по сравнению с предыдущим годом показатель сократился на 18,7%.

Какие компании обеспечивают казахстанскую казну? Kursiv Research составил рейтинг 30 крупнейших организаций в Казахстане по сумме выплаченных налогов и иных обязательных платежей в бюджет за 2017 год.

Крупнейший налогоплательщик Казахстана «Тенгизшевройл» за 2017 год выплатил государству 1,13 трлн тенге, это соответствует 15,8% всех налоговых выплат в государственный бюджет за прошлый год. В 2016 году налоги предприятия составили 481,83 млрд тенге, за год показатель вырос более чем в 2 раза.

20% предприятия принадлежит Казахстану через АО «КазМунайГаз», остальными 80% владеют иностранные корпорации.

На втором месте по объему налоговых выплат, поднявшись на одну строчку, оказался казахстанский филиал «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.». По итогам 2017 года налоговые выплаты консорциума составили 231,96 млрд тенге, что в 2,2 раза превышает показатель предыдущего года. Совместное предприятие специализируется на разработке крупного газоконденсатного месторождения Карачаганак, казахстанское участие в котором составляет 10% через «КазМунайГаз».

По словам генерального директора КПО **Ренато Мароли**, прошедший год стал успешным для компании по многим направлениям. «В 2017 году КПО достигла беспрецедентного в истории Карачаганака объема добычи, что, в свою очередь, позволило получить дополнительную прибыль от реализации проекта для Республики Казахстан и компаний – партнеров по проекту», – отметил руководитель предприятия.

Тройку крупнейших налогоплательщиков замыкает «Мангистаумунайгаз». Несмотря на увеличение объема налоговых выплат на 54,5% по сравнению с предыдущим годом, компания потеряла одну позицию в рейтинге. За 2017 год компания пополнила государственный бюджет на 187,98 млрд тенге. Согласно данным АО «Мангистаумунайгаз», рост показателя был обеспечен за счет таких видов налогов, как налог на добычу полезных ископаемых, рентный налог и корпоративный подоходный налог, что было вызвано ростом цен на сырую нефть.

ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА ТОП-30 НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ КАЗАХСТАНА В 2017 ГОДУ

	налоги (млрд тенге)	доля
Добыча сырой нефти и попутного газа	2 162,58	74,7%
Металлургическая промышленность	220,31	7,6%
Табачная промышленность	136,15	4,7%
Финансовый сектор	90,85	3,1%
Связь	66,56	2,3%
Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров	63,86	2,2%
Производство продуктов нефтепереработки	54,99	1,9%
Строительство	36,30	1,3%
Транспорт	33,11	1,1%
Электроснабжение	28,61	1,0%
ИТОГО	2 893,32	

По данным КГД МФ РК

Компания разрабатывает 15 месторождений нефти и газа с общими начальными запасами 8,13 млрд баррелей. Основным акционером общества является Mangistau Investments B.V. (99%), которая, в свою очередь, принадлежит КМГ (50%) и китайской нефтяной компании CNPC (50%).

Транснациональная компания «Казхром» расположилась на четвертой позиции рейтинга с общим объемом налоговых платежей в 2017 году в сумме 98,4 млрд тенге. Компания поднялась на одну строчку с прошлого рейтинга, по сравнению с предыдущим годом она выплатила государству на 55,4% больше налогов. Предприятие специализируется на добыче и экспорте чугуна, стали и ферросплавов. Входит в состав Eurasian Resources Group S.a.r.l (Евразийская группа), 40% которого принадлежит правительству РК.

Рейтинг продолжает казахстанско-китайское совместное предприятие «СНПС-Актобемунайгаз», которому удалось подняться сразу на 8 строчек с предыдущего рейтинга. За прошлый год компания пополнила казну на 90,41 млрд против 54,5 млрд тенге в предыдущем году. Предприятие разрабатывает углеводородные месторождения Актюбинской области, входит в число крупнейших нефтедобывающих компаний Казахстана.

На шестой позиции, потеряв две строчки, оказался «Казцинк» – предприятие заплатило государству налогов на сумму 88,39 млрд тенге в 2017 году, показатель подрос на 19,4% с предыдущего года. В самой компании рост выплат связывают с изменением рыночных цен на производимую продукцию, а также частично с увеличением объемов производства металлов. Металлургический холдинг специализируется на производстве свинца, цинка и олова. По последним данным депозитария финансовой отчетности МФ РК, иностранными акционерами «Казцинка» являются Kazastur Zink Ag с долей 45,37% и Pasar Holdings Incorporated Ag, которой принадлежит 5,46%. Обе компании являются «дочками» швейцарской сырьевой компании Glencore International AG.

Седьмую строчку рейтинга заняла нефтяная компания «Озенмунайгаз», объем налоговых выплат которой составил 76,22 млрд против 59,21 млрд тенге в предыдущем году. «Дочка» РД КМГ занимается освоением месторождений Узень и Карамандыбас в Мангистауской области.

69,56 млрд тенге заплатила государству в виде налогов в 2017 году «Би Джи Карачаганак Лимитед» – 100% аффилированная компания нефтегазового гиганта Shell, созданная в целях участия данных компании в Карачаганском предприятии. По сравнению с предыдущим годом налоговые выплаты компании выросли на 13,7%.

В топ-30 вошли и остальные подрядчики Карачаганского проекта: «Аджип Карачаганак Б.В.» – представитель итальянской группы Eni S.p.A. – расположился на 13-м месте рейтинга с налоговыми выплатами 59,69 млрд тенге, относительно 2016 года рост 7%; выплаты американской корпорации Chevron составили 42,09 млрд тенге (16-е место), рост показателя относительно 2016 года составил 29%. Филиал российской компании «Лукойл» выплатил Казахстану в виде налогов 31,19 млрд тенге (24-е место). Вместе с не вошедшим в рейтинг отечественным ТОО «КМГ Карачаганак» совладельцы Карачаганака пополнили бюджет на 225,56 млрд тенге.

В десятку крупнейших налогоплательщиков вошли две иностранные табачные компании – «Джей Ти Ай Казахстан» и «Филип Моррис Казахстан». Они выплатили государству налогов на сумму 68,74 млрд и 67,41 млрд тенге соответственно. Рост уровня выплат составил порядка 20% в обоих случаях. Росту налогообложения «табачников» способствовало планомерное увеличение акцизов на продукцию. Так, в 2017 году по сравнению с 2016-м акцизы выросли на 24% – с 5000 тенге за 1000 штук до 6200 тенге, что, в свою очередь, влияет на рост цен. В то же время Комитет по статистике МНЭ РК зафиксировал сокращение производства сигарет и прочих табачных изделий в прошлом году на 11,6%. Так, за 2017 год в Казахстане было произведено 17,93 млрд штук продукции против 20,29 млрд штук в 2016 году.

Очередная «дочка» «КазМунайГаза» – нефтяная компания «Эмбамунайгаз» – за прошлый год выплатила налогов на сумму 66,33 млрд против 42,6 млрд тенге в предыдущем году. В состав предприятия входят шесть производственных структурных подразделений в городе Атырау и четырех районах Атырауской области.

С 14-й на 12-ю строку поднялось совместное нефтедобывающее предприятие «Казгермунай» с объемом налоговых выплат 63,47 млрд тенге, рост по сравнению с предыдущим годом составил 40,7%. Более 50% доли компании принадлежат РД КМГ. «ПетроКазахстан Инк.», основным акционером которой является китайская национальная нефтегазовая корпорация CNPC, владеет остальной частью общества.

Крупнейший банк страны Народный сберегательный банк Казахстана разместился на 14-м месте, улучшив прошлогодний результат сразу на 9 позиций. Банк выплатил государству налогов и иных платежей на сумму $51,55 млрд, что на 89,5% превышает показатель предыдущего года. «Дочка» Народного банка также вошла в топ-30 – налоги Казкоммерцбанка за 2017 год составили 39,3 млрд тенге. По сравнению с предыдущим годом показатель сократился на 8,9%, финансовый институт опустился с 15-го на 19-е место рейтинга.

Нефтяные компании «Казахойл Актобе», «Каражанбасмунай» и «Каспий нефть» – новички рейтинга, они расположились на 15, 17 и 25-м местах. Налоговые отчисления данных компаний за год составили 43,18 млрд, 39,77 млрд и 29,66 млрд тенге соответственно, при этом показатели первых двух компаний выросли более чем в 2 раза относительно итогов предыдущего года. В акционерах «Казахойл Актобе» числится Sinopec Corp., китайская нефтяная и химическая корпорация. В «Каражанбасмунай» также присутствует китайская сторона в лице CITIC Group. «Каспий нефть» принадлежит Precious Oil Products Investment B.V., зарегистрированной в Нидерландах. Конечными владельцами являются **Тимур Кулибаев** и **Михаил Гуцериев** в равной степени.

«Казахтелеком» в 2017 году выплатил государству 39,53 млрд тенге в виде налогов, значительного роста показателя за год не было. За прошлый год повышение тарифов по услугам национального оператора связи не наблюдалось.

Единственный представитель строительной отрасли в рейтинге «ЕР САЙ Каспиан Контрактор» разместился на 20-м месте с объемом налоговых выплат 36,3 млрд против 55,3 млрд тенге в предыдущем году. Компания потеряла 8 позиций с прошлого рейтинга. Учредителями предприятия являются Lancaster Group, принадлежащая нескольким казахстанским предпринимателям, и итальянская Eni.

Соколовско-Сарбайское горно-обогатительное производственное объединение, компания группы ERG, выплатило государству 36,2 млрд тенге в виде налогов. Следом идет «Казахмыс» с объемом налоговых выплат 33,53 млрд тенге. Стоит отметить, что в 2016 году корпорация показала отрицательное значение налоговых выплат. Крупным акционером «Казахмыса» является один из богатейших казахстанских предпринимателей **Владимир Ким**.

Налоговые отчисления «КазТрансОйл» за прошлый год составили 33,11 млрд тенге, по сравнению с предыдущим годом объем выплат сократился на 4,5%. Основная доля налоговых платежей общества приходится на корпоративный подоходный налог, отмечают в компании. Согласно сообщению пресс-службы КТО, снижение налоговых поступлений в бюджет произошло вследствие имеющейся переплаты по подоходному налогу на лицевом счете по состоянию на 1 января 2017 года, а также уменьшения суммы авансовых платежей по декларации КПН за 2016 год.

Компания была создана государством в целях соблюдения интересов Республики Казахстан в вопросах транспортировки нефти, экспорта и импорта нефти и нефтепродуктов. Сегодня 90% акций принадлежит государству в лице КМГ, остальные 10% были проданы в ходе народного IPO.

На Павлодарском нефтехимическом заводе третий год подряд наблюдается рост налоговых выплат. За 2017 год компания пополнила бюджет на 28,78 млрд против 23,94 млрд тенге в предыдущем году. Компания также входит в состав в состав «КазМунайГаза».

Еще один новичок рейтинга Казахстанская компания по управлению электрическими сетями (KEGOC) обосновалась на 27-м месте с объемом налогов 28,61 млрд тенге, что на 83,6% превышает показатель предыдущего года. Основным акционером системного оператора единой электроэнергетической системы с долей 90% является ФНБ «Самрук-Казына». Остальные 10% акций, так же и как в случае «КазТрансОйла», были размещены в рамках народного IPO в 2014 году.

На 28-м месте рейтинга оказался «Востокцветмет» с объемом налогов 27,66 млрд тенге, рост за год – 13,8%. Товарищество, специализирующееся на добыче и обогащении медной руды, входит в состав Группы KAZ Minerals и владеет четырьмя рудниками и тремя обогатительными фабриками.

«Кселл» сократил объем налоговых выплат за 2017 год на 51,7% по сравнению с предыдущим периодом, до 27,03 млрд тенге, опустившись с 9-го на 29-е место рейтинга. Основным держателем акций компании является шведский холдинг TeliaSonera. В начале 2018 года национальный оператор связи «Казахтелеком» заявил о возможном приобретении 75% акций «Кселл».

Перерабатывающее подразделение «ПетроКазахстан» – ТОО «ПетроКазахстан Ойл Продактс», которое представляет Шымкентский нефтеперерабатывающий завод, замыкает топ-30 в 2017 году. За 2017 год НПЗ выплатил в виде налогов 26,21 млрд против 26,97 млрд тенге в предыдущем году.

Источник данных – Комитет государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан.

*Согласно перечню 300 крупных налогоплательщиков, подлежащих мониторингу, утвержденному постановлением правительства Республики Казахстан от 29 декабря 2016 года № 918.

ТОП-30 НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ КАЗАХСТАНА ПО ИТОГАМ 2017 ГОДА

МЕСТО 2017	МЕСТО 2016	изм.	компания	деятельность	НАЛОГИ (млрд тенге) 2017	2016	изм (%)
1	1	0	ТОО «Тенгизшевройл»	Добыча сырой нефти и попутного газа	1 131,07	481,83	134,7%
2	3	1	Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В. Казахстанский филиал	Добыча сырой нефти и попутного газа	231,96	107,85	115,1%
3	2	-1	АО «Мангистаумунайгаз»	Добыча сырой нефти и попутного газа	187,98	121,64	54,5%
4	5	1	АО «ТНК «Казхром»	Производство чугуна	98,40	63,33	55,4%
5	13	8	АО «СНПС – Актобемунайгаз»	Добыча сырой нефти и попутного газа	90,41	54,50	65,9%
6	4	-2	ТОО «Казцинк»	Производство свинца	88,39	74,03	19,4%
7	7	0	АО «Озенмунайгаз»	Добыча сырой нефти и попутного газа	76,22	59,21	28,7%
8	6	-2	Филиал «Би Джи Карачаганак Лимитед»	Добыча сырой нефти и попутного газа	69,56	61,20	13,7%
9	8	-1	ТОО «Джей Ти Ай Казахстан»	Производство табачных изделий	68,74	57,13	20,3%
10	10	0	ТОО «Филип Моррис Казахстан»	Производство табачных изделий	67,41	55,68	21,1%
11	16	2	АО «Эмбамунайгаз»	Добыча сырой нефти и попутного газа	66,33	42,60	55,7%
12	14	2	ТОО «Совместное предприятие «Казгермунай»	Добыча сырой нефти и попутного газа	63,47	45,12	40,7%
13	11	-2	Филиал компании с ограниченной ответственностью «Аджип Карачаганак Б.В.»	Добыча сырой нефти и попутного газа	59,69	55,63	7,3%
14	23	9	АО «Народный сберегательный банк Казахстана»	Банковский сектор	51,55	27,20	89,5%
15	-	новый в списке	ТОО «Казахойл Актобе»	Добыча сырой нефти и попутного газа	43,18	21,45	101,3%
16	20	4	Филиал Компании «Шеврон Интернэшнл Петролеум Компани»	Добыча сырой нефти и попутного газа	42,09	32,74	28,5%
17	-	новый в списке	АО «Каражанбасмунай»	Добыча сырой нефти и попутного газа	39,77	14,89	167,0%
18	17	1	АО «Казахтелеком»	Услуги связи	39,53	37,45	5,6%
19	15	-4	АО «Казкоммерцбанк»	Банковский сектор	39,30	43,12	–8,9%
20	12	-8	ТОО «ЕР САЙ Каспиан Контрактор»	Строительство	36,30	55,30	–34,4%
21	19	-2	АО «Соколовско-Сарбайское горно-обогатительное производственное объединение»	Добыча металлических руд	36,20	34,49	5,0%
22	-	новый в списке	ТОО «Корпорация Казахмыс»	Производство меди	33,53	–16,55	–
23	18	-5	АО «КазТрансОйл»	Транспортирование по трубопроводу	33,11	34,67	–4,5%
24	26	2	Филиал «ЛУКОЙЛ Оверсиз Карачаганак Б.В.»	Добыча сырой нефти и попутного газа	31,19	26,76	16,5%
25	-	новый в списке	АО «Каспий нефть»	Добыча сырой нефти и попутного газа	29,66	20,26	46,4%
26	28	2	ТОО «Павлодарский нефтехимический завод»	Производство продуктов нефтепереработки	28,78	23,94	20,2%
27	-	новый в списке	АО «KEGOC»	Электроснабжение, подача газа, пара и воздушное кондиционирование	28,61	15,58	83,6%
28	27	-1	ТОО «Востокцветмет»	Добыча металлических руд	27,66	24,30	13,8%
29	9	-20	АО «Кселл»	Услуги связи	27,03	55,92	–51,7%
30	25	-5	ТОО «ПетроКазахстан Ойл Продактс»	Производство продуктов нефтепереработки	26,21	26,97	–2,8%

*Согласно перечню крупных налогоплательщиков, подлежащих мониторингу, утвержденный постановлением Правительства Республики Казахстан от «29» 12 2016 года № 918

KURSIV RESEARCH

Ограничение ответственности

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

Неудобные вопросы

Как найти общий язык fasion-ритейлерам и ТРЦ?

В Алматы в рамках XXI международной выставки моды Central Asia Fashion Spring 2018, прошедшей с 11 по 13 марта, в рамках деловой программы был организован ряд бизнес-встреч и мастер-классов. На одной из них представители ТРЦ ответили на острые вопросы арендаторов.

Анна ШАПОВАЛОВА

В вопросе о том, что же выгоднее для ТРЦ – сдавать площади по фиксированной стоимости или же взимать процент от оборота, по мнению участников встречи, универсального рецепта не существует.

Фото: Офелия ЖАКАЕВА

Не зря говорят: спасение утопающих – дело рук самих утопающих. То есть арендаторы должны развиваться, уметь договариваться о выгодных для себя условиях с ТРЦ, а не ждать, когда им будет выплачена компенсация за какие-либо неудобства, связанные с ремонтом, переездом или введением платной парковки.

Для подготовки к этой дискуссии организаторы собирали вопросы, возникающие при работе с девелоперами, среди тех, кто находится в клиентской базе выставки. Больше всего ритейлеров интересовал вопрос о скидках и можно ли их ждать, когда заявленный на момент открытия крупный трафикообразующий бренд так и не появляется в торговом центре. Оказалось, все просто: нужно договариваться на берегу и проверять заявленную ТРЦ информацию.

Профессионалы диктуют правила игры

По словам директора ТРЦ MART **Руслана Ерекешева**, перед подписанием договора профессиональные арендаторы просят выслать копию договора с трафикообразующим брендом, если же договора еще нет, а есть только соглашение о намерениях, тут арендатор уже сам должен оценивать риски и как он будет выстраивать работу, если намерения не станут реальностью. В этом случае уместно договариваться о скидках и льготном периоде.

Как правило, обманываются в ожиданиях чаще всего непрофессиональные арендаторы. «Наш рынок фэшн-ритейла недостаточно развит, и количество профессиональных арендаторов и операторов оставляет желать лучшего. Как правило, когда девелопер заявляет, что в ТРЦ будет стоять трафикообразующий бренд, профессионалы уже знают, будет ли это или нет, так как все общаются между собой. Да, некоторые недобросовестные игроки прибегают к такой уловке, но в основном страдают только непрофессиональные ритейлеры. Профессионалы на такую удочку не клюют. Что же касается скидки, то по каждому случаю ведется разговор отдельно», – отметил директор управляющей компании ТРЦ Asia Park в Астане **Арман Маханов**.

Коммерческий директор компании Retail space **Музавар Мадалиев** в свою очередь подтвердил, что вся информация проверяемая, и чаще всего крупные бренды «подвязывают открытие своих точек к уровню загрузки ТРЦ, и если центр не может обеспечить к заявленной дате обещанный трафик, то он не только не получает желанного арендатора, но и «попадает» на крупные штрафы».

Как договоришься, так и дело пойдет

О том, как лучше действовать арендаторам, рассказала руководитель департамента развития и арендных отношений молла Aport **Зада Сулейменова**. Она, в частности, отметила, что для арендаторов с детскими брендами важен детский формат развлечений, потому что без них ему придется рассчитывать только на свою ценовую политику, ассортимент и известность бренда. Для успешной работы женских форматов стоит говорить о контингенте. Крупные европейские бренды лоббируют вопросы о наличии заполненности тех или иных форматов, а когда приходит небольшой арендатор, которому нужно, условно, 100 квадратных метров, то он не может лоббировать данный вопрос договора. Ему остается лишь договариваться. «И если он нам очень интересен в рамках небольших ритейлов, ему могут пойти навстречу. Но, как правило, небольшим ритейлерам предлагается типовой договор с прописанными условиями», – отметила она.

По словам участников встречи, в новых комплексах размещают вначале якорных арендаторов, а потом уже идет наполнение небольшими, потому что проще изначально разместить крупного игрока, чем потом освобождать под него площади.

Если говорить о форс-мажорах в виде ремонта или о появлении шумного соседа, то тут опять же все зависит от самого арендатора. Как сумеет он договориться, так и будет выстраиваться работа с ним. Как правило, улучшение условий в большинстве случаев ложится непосредственно на плечи ритейлеров.

Что же касается проведения крупных скидочных акций в ТРЦ, то такие мероприятия выгодны обеим сторонам. Правда, есть и такие арендаторы, которые отказываются участвовать в подобных мероприятиях. «Зачастую это компании, у которых плохо с логистикой, – уверен Музавар Мадалиев. – Как правило, компании, которые завезли, например, осеннюю коллекцию не в середине августа, как большинство, а лишь в сентябре-октябре, неохотно принимают участие в акции: они успели поторговать лишь половину сезона и нераспроданным остается большое количество товара». Но, по его словам, с арендаторами, которые неохотно участвуют в проводимых центром акциях, у арендодателя отношения напряженные и чаще всего заканчиваются расторжением договора.

Специальные маркеры

В вопросе о том, что же выгоднее для ТРЦ – сдавать площади по фиксированной стоимости или же взимать процент от оборота, по мнению участников встречи, универсального рецепта не существует, но есть определенные маркеры.

«Если вы заключаете договор с арендатором, который может скрывать свои доходы, то ни о каком проценте речь не может идти. Арендатор, с которым заключается договор с процентом, – это сильный игрок, именно тот, у которого все магазины с одинаковыми коллекциями и профессиональным управлением, потому что бывает, что и у известных брендов не все магазины работают с нормальными коллекциями и с одинаково высоким уровнем сервиса. Так что при выборе – работать с процентом от оборота или же фиксированной стоимостью аренды – профессиональность команды и честность – основные критерии отбора», – считает Руслан Ерекешев.

Подводя итог, участники встречи отметили, что в целом единого шаблона по тому, как выстраивать отношения и развивать свой бизнес в ТРЦ, нет, но для небольших компаний, особенно для индивидуальных предпринимателей, приемлема только фиксированная оплата, для крупных брендов процент с оборота – наиболее оптимальный формат.

Павлодар

Получили? Рассчитайтесь!

Руководитель сельскохозяйственного управления Павлодарской области «надоил» получателей субсидий на тюремный срок.

Ирина АДЫЛКАНОВА

16 марта в уголовном суде Павлодара огласили приговор по делу **Ораза Дюзденбаева**: 3 года лишения свободы без конфискации имущества, но с пожизненным лишением права на занятие определенных должностей. Если судебный акт вступит в силу, отбывать наказание осужденный будет в учреждении уголовно-исполнительной системы средней безопасности.

Любопытно, что чиновник возглавлял вверенное ему региональное сельхозуправление менее года. Из кресла он перекочевал в следственный изолятор прямо накануне профессионального праздника, в ноябре 2017-го. Этот арест, последующие уголовное дело и суд показали тонкости взаимоотношений внутри, казалось бы, прозрачной системы поддержки агросферы. Получатели субсидий были у Дюзденбаева на коротком поводке, и в нужный момент он за него дергал. Всего через пару месяцев после своего назначения он озвучил цену вопроса беспрепятственного получения субсидий главе крестьянского хозяйства «Данат» – 1 млн тенге и более 4 тыс. литров дизельного топлива.

«У Дюзденбаева О. А. возник преступный умысел, направленный на незаконное обогащение путем получения денежного вознаграждения в виде взятки. При этом Дюзденбаев О. А. заявил о готовности оказывать посильную помощь в зависящих от него вопросах взамен на финансовую поддержку при его обращении в будущем», – говорится в материалах дела.

Как выяснилось в процессе дела, такая своеобразная финансовая поддержка потребовалась, чтобы фирма, зарегистрированная на супругу руководителя сельского хозяйства, смогла посеять пшеницу. Вот и решил Дюзденбаев использовать посевную в качестве предлога для получения взятки, завуалировав свои действия как временное заимствование денежных средств. Кстати, урожай успешно вырастили и собрали, но эту предпринимательскую деятельность антикоррупционщики сочли незаконной. Уж больно активно госслужащий участвовал в ней – договаривался с фермерам о предоставлении площади и семян по сниженной цене. В итоге все вылилось в отдельную статью Уголовного кодекса РК.

Но это еще не все. Как известно, правительством Казахстана разработаны и утверждены правила субсидирования, основной целью которых является возмещение части фермерских инвестиций, направленных на развитие. Дюзденбаев как член государственной комиссии решил поддержать руководителя СПК «Ерасыл-Айсана», который вознамерился вернуть половину затрат на технику, не соответствующую критериям Министерства сельского хозяйства, и предложил главе сельхозобразования сфальсифицировать технические характеристики рефрижератора до нужных параметров. В результате последний незаконно получил более 3 млн тенге.

Бурная деятельность Ораза Дюзденбаева завершилась очень громко. Сотрудники антикоррупционного департамента задержали его за день до торжеств в честь Дня работника сельского хозяйства. Как оказалось, предусмотренных бюджетом средств в 2 млн не хватило на организацию комплекса задуманных Дюзденбаевым мероприятий. А они предполагались знатные – в двух актах. Днем – официальная часть, с речами, вручением грамот, выставкой достижений. Вечером предполагался ужин в одном из лучших заведений Павлодара и с участием звезды отечественной эстрады **Мадины Садвакасовой**. Понимая, что на банкет, цветы и звезду денег нет (требовалось более 4 млн тенге), Дюзденбаев решил воспользоваться проверенным ресурсом. И попросил своего заместителя составить список тех фермеров, что получают субсидии свыше 50 млн тенге. Люди из списка были уведомлены о необходимости «скинуться» на праздник. Аналогичное предложение последовало и его подчиненным из числа руководителей районных отделов сельского хозяйства. Деньги – от 250 до 500 тыс. – он поручил собирать своему помощнику.

В общем, на торжественное собрание и банкет руководитель управления так и не попал. Оказался в следственном изоляторе, где и ожидал суда. Свою вину в получении взятки (ст. 366, ч. 2 УК РК), участии в предпринимательской деятельности (ст. 364, ч. 2 УК РК), использовании служебных полномочий (ст. 361. ч. 2) чиновник полностью признал и заключил процессуальное соглашение с прокуратурой.

Как снизить затраты компаний на энергоносители?

Кризисные явления последних лет – рост курса национальной валюты, снижение ВВП и увеличение тарифов – ставят перед энергоемкими компаниями амбициозные задачи по оптимизации затрат на энергоносители.

Виктор КОВАЛЕНКО, Константин ТАРАНЕЦ

Динамика снижения ВВП Казахстана на фоне изменения курса тенге

Рост цен на природный газ

Источник: **данные Комитета по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей (КРЕМиЗК); Статистического комитета Министерства национальной экономики; Всемирного банка**

По результатам опроса EY, большинство крупнейших промышленных компаний в странах СНГ (77%) реализуют программу снижения затрат в настоящее время либо реализовали ее в недалеком прошлом.

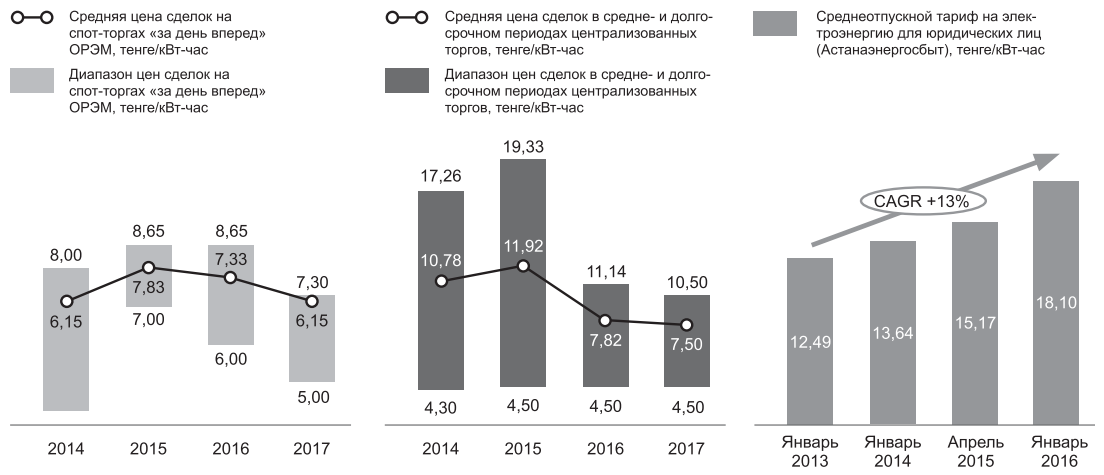
Однако лежащая на поверхности очевидная экономия, связанная с сокращением инвестиционных программ, оптимизацией фонда оплаты труда, закупок, логистики, высвобождением оборотного капитала, в большинстве случаев уже достигнута.

Для дальнейшего снижения затрат необходима реализация инициатив второго уровня, связанных с оптимизацией производственных процессов, в том числе с инвестированием в отдельные проекты. Они позволяют получить значительно более ощутимый эффект, но требуют детального изучения и моделирования, чтобы минимизировать инвестиционные риски и выбрать проекты с лучшей отдачей на вложенный капитал.

Среди подобных инициатив особое место занимает повышение энергоэффективности и снижение затрат на энергоносители.

Устранение потерь энергии, наладка оборудования, реализация таких простых и малозатратных мер, как замена светильников, установка контроллеров, – очевидные шаги, о которых задумываются большинство компаний. Однако потенциал в указанной области находится глубже. Ощутимый эффект может быть достигнут при реализации комплексных кейсов, связанных с оптимизацией поставок энергоносителей, организационных мер и отдельных капитальных проектов с хорошим запасом прочности. Далее мы проанализируем каждое из трех направлений.

Устойчивый рост розничного тарифа на электроэнергию для бизнеса на фоне гибкого ценообразования на оптовом рынке электроэнергии и мощности (ОРЭМ)



Источник: **данные Казахстанского оператора рынка электрической энергии и мощности (КРЭМ); Комитета по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей (КРЕМиЗК)**

Организационный кейс

Организационные мероприятия связаны с более эффективным управлением операциями – контролем над производственными процессами и согласованием стадийности отдельных звеньев производственной цепи. Эффект от таких мероприятий достигается за счет устранения нерациональных режимов и холостых ходов оборудования.

Крайне важно создать простые правила для ежедневного выполнения и добавить отдельные показатели энергетической эффективности к существующим метрикам КПЭ диспетчерского и оперативного персонала. Закрепить полученный единожды эффект поможет создание мотивационных программ в соответствующей области.

Внедрение системы КПЭ для диспетчеров шахт по минимизации холостых ходов цепочки конвейеров шахт позволило достичь горнодобывающему подразделению компании годовой экономии затрат на электроэнергию в размере 6%.

Унификация стратегии закупок энергоносителей

У промышленных компаний Казахстана сегодня есть возможности для оптимизации поставок электроэнергии. Развитие оптового рынка электрической энергии и мощности в последние годы дало компаниям возможность заключать свободные договоры с генерирующими компаниями, получая эффект за счет изменения объемов и условий оплаты поставленной товарной электроэнергии.

Ожидается, что с началом функционирования рынка электрической мощности в 2018 году участники рынка получат дополнительные инструменты гибкого ценообразования за счет гарантированного покрытия капитальных затрат, связанных со строительством и реконструкцией системообразующих генерирующих мощностей, и продажи на площадке аукционов электроэнергии лишь по цене операционных затрат плюс необходимой прибыли генерирующих компаний.

Наиболее важным в реализации мероприятий по оптимизации потребительских закупок электроэнергии на либерализованном оптовом рынке является создание гибких процедур трейдинга и ценового риск-менеджмента, поддерживаемых соответствующим подразделением компании, а также формирование стратегии собственной генерации с учетом динамики развития рынка.

Инвестиционный кейс

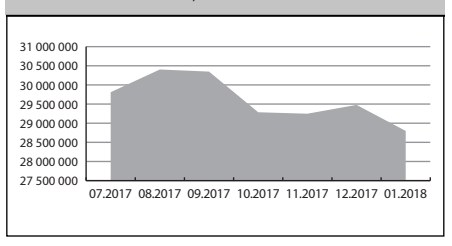
Отдельное внимание стоит уделить мероприятиям по частичной реконструкции энергоемких производств и мероприятиям, связанным с энергообеспечением и собственной генерацией энергоносителей.

Проекты в указанной области формируются исходя из анализа текущих возможностей оптимизации технологической цепи, оценки технического состояния производственных мощностей, доступности топливной базы, возможностей подключения к электросетям и прочих факторов.

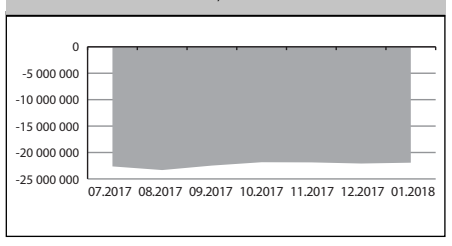
Важным является выбор наиболее прочного проекта и адаптация его к возможным макроэкономическим и операционным сценариям, а также к различным доступным вариантам привлечения финансирования.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

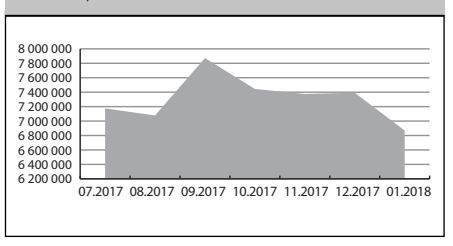
Чистые внешние активы, млн тенге



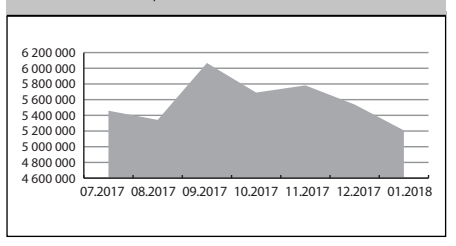
Чистые внутренние активы, млн тенге



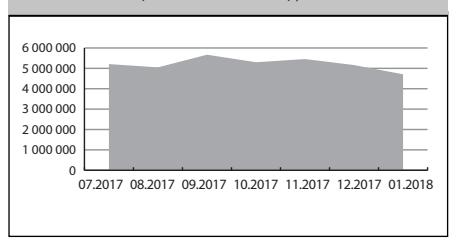
Пассивы, млн тенге



Резервные деньги, млн тенге



Денежная база (в узком выражении), млн тенге



Колумнисты

Обойдемся без стресса

Аналитики говорят о финансовой стабильности в Казахстане. По состоянию на конец 2017 года индекс финансового стресса для РК (ACRA SFSI KZ) продолжил снижаться, и его уровень теперь составляет 8% от максимальных наблюдавшихся значений.

Василиса БАРАНОВА, аналитик АКРА

Укреплению финансовой стабильности способствовало отсутствие триггерных событий и более значительное снижение валютного дисбаланса относительно увеличения дисбаланса ликвидности.

В целом на фоне планомерного снижения базовой ставки и ослабления инфляции с 7,5% в июне 2017 до 6,5% в феврале 2018 года, а также относительной стабильности валютного курса тенге рыночные ставки демонстрируют соразмерное сокращение: KazPrime-3M достиг двухгодичного минимума, TONIA также отражает минимальные значения ставки за тот же период. Низкие ставки способствуют увеличению спроса на заимствования в национальной валюте в целом по экономике.

Дисбаланс ликвидности относительно лета 2017 года усилился, что связано с увеличением краткосрочных заимствований средних и крупных нефинансовых компаний на 1417 млрд тенге на фоне снижения базовой ставки с 12% в январе 2017 года до 10,25% на конец III квартала. Рост частично произошел благодаря увеличению банковских займов на 590 млрд тенге.

Депозитные организации в III квартале нарастили объем депозитов на 832 млрд тенге, или на 4,7%, а объем интервенций Нацбанка Казахстана составил почти $0,14 млрд, или около 46 млрд тенге. При этом суммарный выпуск нот НБ РК составил 18,7 трлн тенге. В итоге рост краткосрочных заимствований, вызванный сокращением ставок при недостаточном приросте ликвидности в связи с изъятиями профицитной части ликвидности регулятором, привел к росту дисбаланса по ликвидности.

В конце 2017 года валютные дисбалансы достигли минимальных значений из-за значительного притока валютной ликвидности и прироста валютных активов, относительно более сдержанного роста валютных обязательств. В квартальном сопоставлении валютные долговые пассивы финансового сектора увеличились на 240 млрд тенге при уменьшении валютных процентных расходов на 212 млрд тенге. Со стороны активов наиболее значительный прирост отмечается по валютным долговым активам на 766 млрд тенге. Это свидетельствует о достаточном притоке иностранных активов в связи с относительным увеличением сырьевых цен.

Один из потенциальных рисков, с которым может столкнуться финансовая система Казахстана, связан с продолжающимся падением реальных доходов населения и выручки нефинансового сектора. В III квартале 2017 года реальные доходы населения упали год к году на 0,5%, что усиливает уровень просрочки, тем самым побуждая последних к менее оптимальной политике в отношении процентного и валютного рисков.

СТРУКТУРНЫЙ ИНДЕКС ФИНАНСОВОГО СТРЕССА ДЛЯ КАЗАХСТАНА СНИЖАЕТСЯ

ДИСБАЛАНСЫ ЛИКВИДНОСТИ ПО СЕКТОРАМ
(положительные значения соответствуют дефициту ликвидности)

Источник: расчеты АКРА

Недооцененный юань

Составит ли юань конкуренцию доллару?

Китаю могут понадобиться десятилетия для того, чтобы юань смог действительно составить конкуренцию доллару, считают эксперты. Это связано как с мировой властью доллара, так и со страновыми проблемами самого Китая. Однако в перспективе расширение возможностей китайской валюты поспособствует значимым изменениям на казахстанском рынке.

Ольга КУДРЯШОВА

Перед Пекином стоит ряд нерешенных внутренних вопросов, которые препятствуют популяризации юаня, считают эксперты.

Фото: Shutterstock.com

Согласно недавнему заявлению главы Народного банка КНР **Чжоу Сяочуаня**, Китай намерен сделать юань международной валютой с целью увеличения открытости своей экономики.

Несмотря на то что в октябре 2016 года юань уже вошел в корзину международных резервных валют, китайская валюта по-прежнему остается недооцененной. «Он по-прежнему недооценен по отношению к доллару США и евро, но лишь с небольшим отрывом. На самом деле из-за общей распродажи доллара и высокого фиксинга официального курса со стороны Народного банка Китая юань близок к своему наивысшему уровню с III квартала 2015 года по отношению к доллару США», – говорит глава отдела макроэкономического анализа Saxo Bank **Кристофер Дембик**.

Между тем в комментариях **«Къ»** руководитель аналитического департамента FXPrimus **Арман Бейсембаев** пояснил, что юань все еще не является полностью свободно конвертируемой валютой в том смысле, в каком это понимается по отношению к другим валютам из корзины SDR: доллару, евро, иене, фунту стерлингов.

Причины низкой оценки

Эксперт FXPrimus считает, что в сложившейся ситуации имеют место политические причины. «Хотя за последние 20 лет курс юаня сильно укрепился, американские политики регулярно обвиняют Китай в занижении курса юаня. На мой взгляд, это в существенной мере политический ход, чтобы оказать давление на китайские власти и установить такой курс юаня, при котором импорт в Китай был бы выгодным для западных компаний», – полагает Арман Бейсембаев.

А вот заместитель директора аналитического департамента компании «Альпари» **Наталья Мильчакова** придерживается другой версии. По ее мнению, сдерживание курса позволяет сохранять конкурентное преимущество китайских товаров. «За год китайский юань подорожал примерно на 8,5% к доллару США. Мы полагаем, что Народный банк Китая все равно удерживает курс национальной китайской валюты на достаточно низком уровне к другим мировым резервным валютам, чтобы не допустить его чрезмерного завышения и не помешать конкурентоспособности китайских товаров на мировом рынке. В условиях мягкой торговой войны США и Китая вопрос о повышении конкурентоспособности своей продукции особо важен для КНР. С осени 2017 года юань укрепляется по отношению к доллару, но это в большей степени связано даже не столько с силой экономики Китая, сколько со слабостью доллара», – поясняет г-жа Мильчакова.

Доллар или юань?

Несмотря на это укрепление, аналитики не ожидают, что в ближайшей перспективе юань будет способен конкурировать с долларом, полагая, что на то, чтобы юань набрал какой-то значительный валютный вес, могут уйти десятилетия.

Мировые центральные банки хранят около 64% своих резервов в долларах США, а еще 19,9% известных резервов деноминированы в евро. В 2016 году 88% всего объема форекс-торговли приходилось на доллар США, или $4,44 трлн в день. Кроме того, 39% мирового долга выпускается в долларах, поделились в АФК. «Фактически на протяжении многих десятилетий весь мир привык торговать и давать в долг в долларах США. Это, с одной стороны, кредит доверия, с другой – определенная неизбежность. Таким образом, вероятность того, что юань в ближайшие годы сможет затмить доллар США, видится маловероятной», – говорит эксперт аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) **Мерей Исабеков**.

Но шанс есть всегда, и в «Альпари» более позитивно оценивают будущее юаня, отмечая, что реальную конкуренцию доллару сейчас могут составить только криптовалюты. «В долгосрочной перспективе это возможно. Уже в конце марта на Шанхайской бирже начнутся торги фьючерсами на нефть с расчетами только в юанях. Но пока 80% всех сделок международной торговли в мире заключается с использованием доллара США, даже евро пока не смог составить конкуренцию доллару. А наиболее серьезной конкуренции доллару скорее следует ожидать со стороны криптовалют, чем традиционных валют развивающихся рынков», – добавила г-жа Мильчакова.

Юань и казахстанские рынки

При любом сценарии валютные и экономические изменения в Китае будут оказывать влияние на казахстанско-китайское сотрудничество. Они могут затронуть и финансовый сектор. В АФК предполагают, что гипотетически увеличение популярности юаня в долгосрочной перспективе может привести к росту торговли китайской валютой на Казахстанской фондовой бирже. Вследствие чего снизится и доля доллара США в торговых расчетах. «По мере роста влияния юаня в мировой торговле улучшатся взаимные инвестиции. У наших банков могут появиться депозиты в юанях, а у экономических субъектов, в том числе у государственных и квазигосударственных, появится больше возможностей диверсификации», – не исключает Мерей Исабеков.

Эксперты полагают, что в перспективе может увеличиться экспорт местных товаров на китайский рынок.

Нацбанку свечка, а рынку – кочерга?

<< 1

По иронии судьбы то же самое произошло и с государственным бюро, которое приступило к сбору и хранению кредитных историй заемщиков лишь спустя два года со времени регистрации.

Открытое противостояние

С момента создания государственной структуры топ-менеджеры Первого кредитного бюро не скрывали раздражения, и понять их можно. В частности, в комментариях **«Къ»** в пресс-службе ПКБ отметили: «В части кредитного бюро с государственным участием присутствует прямой конфликт интересов, когда регулятор управляет, регулирует и в то же время является сам участником рынка и через перечень своих полномочий имеет доступ к операционной деятельности участников. Операционная коммерческая деятельность на финансовом рынке – это не функция государства, в том числе регулирующего органа».

В то же время в Национальном банке всегда говорили о свободной конкуренции, напротив, намекая на монопольную роль ПКБ на рынке. Представители регулятора утверждают, что просто формируют «эталонную базу данных», а банкиры сами должны выбрать, с каким источником информации при выдаче кредитов им работать.

«ГКБ – некоммерческая организация, у нее нет цели по получению прибыли. Ее задача – формирование эталонной базы данных, полнота, достоверность и сохранность информации. База нужна для содействия укреплению регулирования и надзора и обеспечению устойчивости финансовой системы. Частные бюро обеспечить этого не могут. По закону о кредитных бюро ГКБ только получает информацию на обязательной основе, что нужно для эталонной базы. Это оправданно с точки зрения защиты и конфиденциальности персональных данных, так как владельцем базы является государство», – ответили в пресс-службе НБ РК на запрос **«Къ»**.

Вместе с тем, подтверждая поговорку о том, что деньги любят тишину, а финансисты ненавидят скандалы, последние предпочли не отвечать на вопросы **«Къ»**, заметив лишь, что в напряженные отношения ПКБ и Нацбанка они предпочитают не вмешиваться. В кулуарах банкиры говорят, что при выдаче займов пока опираются на информацию от ПКБ. У государственного бюро нет большого объема данных, но предпочтений у финансового сектора нет. «Пусть ГКБ поработает, соберет базу данных, тогда и можно будет выбирать», – стандартный ответ финансистов.

ЕСБД под присмотром государства

Впрочем, до прошлого года о Государственном кредитном бюро на рынке фактически почти никто не вспоминал. Однако прошлым летом Национальный банк на основе поправок в законодательство передал функции Единой страховой базы данных (ЕСБД) в ведение Государственного кредитного бюро, что вызвало волнения среди страховщиков.

Дело в том, что на рынке уже работало частное ТОО «Актуарное статистическое бюро», к которому все привыкли. Но в НБ тогда объяснили, что потенциал и возможности ЕСБД по предоставлению услуг страховщикам не реализованы в полной мере. «Логика такая: Национальный банк создает эталонную базу данных, которая содержит информацию о сделках, кредитной истории, аварийной истории и договорах страхования каждого владельца авто. Если проводить аналогию, то это некий единый регистратор сделок. Также ЕСБД должна обеспечить клиентам СК постоянный доступ к своим договорам страхования через «личный кабинет». Ведь ЕСБД станет ключевым элементом онлайн-страхования», – объяснил **«Къ»** председатель Ассоциации страховщиков Казахстана **Виталий Веревкин**.

В настоящее время Единая страховая база данных проходит интеграцию с базами данных различных государственных органов, в том числе и с системой МВД РК. Ожидается, что уже этим летом полицейские будут в режиме онлайн проверять страховку и регистрировать ДТП.

«То есть необходимость везде возить с собой бумажный полис отпадет. База уже готова предоставлять ответы на запросы, но как этот доступ будет интегрирован с планшетами инспекторов местной полицейской службы, сказать не могу. Насколько мне известно, сейчас продумывается интерфейс. Он должен быть удобен и для дорожных инспекторов, и для клиентов, и для страховщиков», – рассказал подробности Виталий Веревкин.

Объединение информации МВД и страховых компаний в дата-центре Государственного кредитного бюро проходит в рамках цифровизации Казахстана. Этот проект давно нужен рынку, он способен существенно упростить жизнь клиентов страховых компаний и сделать работу дорожных полицейских более прозрачной. Но сбор огромного пласта информации лишь в ГКБ дает ему преимущество перед частным кредитным бюро. Ведь при хорошей скоринговой модели ГКБ сможет давать банкам более качественную оценку кредитной истории потенциального заемщика. А это уже входит в конфликт с законом Yellow Pages Rule. Казахстанские «Правила желтых страниц» защищают бизнес от действий государственных органов, ограничивающих конкуренцию.

Однако в Национальном банке считают иначе. «Участие Национального банка в капитале ГКБ в качестве оператора ЕСБД не противоречит принципам Yellow Pages, поскольку в этой сфере не может быть конкуренции частного бизнеса по причине того, что ГКБ является единственной на территории Республики Казахстан организацией, осуществляющей формирование, ведение и хранение всей информации по договорам страхования в Республике Казахстан, учитываемых в ЕСБД», – проинформировали **«Къ»** в пресс-службе регулятора.

В то же время у сотрудников Первого кредитного бюро иное мнение.

«Кредитное бюро с государственным участием имеет ряд законодательных преференций и исключительных прав… Мы уже неоднократно поднимали вопрос о неравной конкуренции государства и бизнеса… Все обращения снова возвращаются к регулятору, и в ответ инициируются новые поправки в закон, которые предусматривают еще ряд исключительных прав только для бюро с государственным участием… ПКБ тем временем осуществляет большую работу по внедрению новых технологий в финансовый сектор, привлекает лучшие мировые практики в Казахстан, невзирая на возможные инвестиционные риски. И мы боремся за равные права доступа к государственным базам, в том числе для развития цифровых сервисов», – рассказали **«Къ»** в пресс-службе ПКБ.

Как бы то ни было, но сегодня в Единой страховой базе данных, которая находится в ведении ГКБ, содержится около 92 млн электронных записей по договорам обязательного страхования.

«ПКБ имеет договоры о предоставлении информации со всеми банками, МФО, иными лицами. По закону о кредитных бюро ПКБ вправе привлекать новые источники. Причем информация интересна клиентам. Так, с момента создания ПКБ остается монополистом: доля на рынке – более 98%, организация имеет чистую прибыль, в 2–3 раза превышающую себестоимость. Это свидетельствует о завышенной стоимости услуг и подтверждает монопольное положение. Такое положение обеспечивается учредителями шести казахстанских банков, контролирующих кредитный рынок и являющихся наиболее крупными пользователями информации, которые заинтересованы в сохранении контролируемого бюро», – высказали свою точку зрения в НБ.

Между тем пресс-служба частного кредитного бюро отрицает какую-либо заинтересованность акционеров: «Изначально при создании ПКБ законодательно были предусмотрены и исключены любые преференции для банков-акционеров. Все права доступа к информации равные для всех, так же как и тарифная политика. И за 14 лет не было ни одного прецедента по данному вопросу».

Будущие пенсионеры и ГКБ

О том, что Национальный банк быстро движется к созданию эталонной базы данных, можно судить и по поправкам в законы, которые предложил регулятор в этом году. Так, совсем недавно было заявлено, что НБ совместно с ЕНПФ и ГКБ «рассматривает возможность при согласии вкладчика передавать информацию о движении денег на его счете» в Государственное кредитное бюро. Пока данная структура выступает в роли испытательного полигона.

«Существует такое понятие, как «государственные базы данных». Они не являются закрытыми, но к ним установлены закрытые каналы связи, подключить к которым частную организацию очень сложно. Сам вопрос сложный. Поэтому в настоящий момент, пока подключение будет «обкатано» в ГКБ и в зависимости от результатов, будет рассматриваться возможность подключения и Первого кредитного бюро к информации ЕНПФ», – отметил в комментариях **«Къ»** член совета директоров Государственного кредитного бюро **Анатолий Глухов**.

Также он сообщил, что банки при согласии клиентов смогут получать информацию через «одно окно» от монополистов и других государственных и частных организаций.

«Поправки, которые сейчас активно обсуждаются, включают в поставщики информации ЕНПФ, естественные монополии и другие учреждения. Государственное кредитное бюро планирует получать данные фактически от всех организаций, перед которыми физические лица имеют свои обязательства. Это могут быть компании сотовой связи, коммунальные организации и многие другие», – заключил г-н Глухов.

Впрочем, пока это лишь предложение регулятора, и оно еще не рассматривалось ни правительством, ни парламентом.

Развивая экспортный потенциал

Казахстан может стать одним из мировых лидеров по производству сельхозпродукции

Казахстан ежегодно экспортирует 8 млн тонн зерна. При том что за последние 5 лет среднегодовой объем производства зерна составил 19,1 млн тонн. Эксперты полагают, что для развития отечественного экспорта необходимо проработать вопросы логистики, финансирования и качества продукции.

Ербол КАЗИСТАЕВ

Почти половина произведенной в Казахстане пшеницы идет на экспорт. Порядка 68% зерновых по странам экспортируются в страны СНГ

Фото: Shutterstock.com

Как заявил директор департамента земледелия Министерства сельского хозяйства РК **Талгат Ажгалиев**, выступая на прошедшей в Астане конференции KazGrain, за последние 5 лет среднегодовой объем производства зерна составил 19,1 млн тонн. А экспорт зерна с учетом муки ежегодно составляет 8 млн тонн.

«Сегодня мы твердо входим в число 10 ведущих экспортеров зерна. Весомые результаты в зерновом производстве достигнуты в 2017 году. Валовый сбор зерна составил 20,6 млн. Это позволяет полностью обеспечить внутреннюю потребность страны и поставить на экспорт порядка 9 млн тонн зерна», – подчеркнул Талгат Ажгалиев.

Спикер отметил, что казахстанская пшеница отличается стабильно высоким качеством. В структуре мягкой пшеницы, поступившей на элеваторы страны, доля пшеницы 1 и 3 репродукции составила 59%.

Между тем, по словам директора ТОО «Балтик Контрол Казахстан» **Гульмиры Абишевой**, сегодня одним из важных вопросов остается проблема качества зерна при исполнении экспортного контракта. «Для обеспечения данного требования необходимо, прежде всего, еще до подписания экспортного контракта получить максимально полную и достоверную информацию в части качественных требований, требований безопасности, условий приемки груза в стране получателя, а также информацию об элеваторе, с которого будет идти отгрузка», – считает г-жа Абишева. По ее словам, формировать экспортные партии нужно уже на элеваторах с момента приема урожая.

В свою очередь консультант FAO **Саят Шортан** полагает, что Казахстан может стать одним из мировых лидеров по производству сельхозпродукции. Преимуществом являются относительно чистые почвы, отсутствие ГМ культур в производстве и сравнительно небольшая зависимость от агрохимии.

«В настоящее время темпы роста спроса на органическую продукцию в мире значительно выше темпов роста предложений. И это создает хорошие предпосылки для Казахстана закрепиться в данном сегменте рынка. Основными же проблемами, которые Казахстану необходимо решить для развития рынка органической продукции, являются удешевление логистики и адаптация технологий производства», – заявил Саят Шортан.

Маркетинг и логистика

По словам участников мероприятия, в целях увеличения экспорта зерна предпринимаются меры по улучшению инфраструктуры транспортной логистики. Построены и действуют зерновые терминалы в портах Актау, Баку. Завершено строительство железной дороги в Иран через территорию Туркменистана. Также построена железная дорога в направлении Китая через погранпереход Хоргос. Это позволит увеличить экспорт зерна и муки в направлении Ирана, Туркменистана, стран Ближнего Востока, Китая и через его территорию – в страны Юго-Восточной Азии.

Впрочем, как отмечает председатель Зернового союза Казахстана **Нурлан Оспанов**, сегодня стоило бы определить в стране структуру, ответственную за логистическую составляющую экспорта казахстанских товаров. По словам спикера, речь не идет о создании новой организации, такую роль на себя могут взять существующие подразделения нацкомпании «Казахстан Темир Жолы».

«Все меры поддержки транспортировки казахстанского зерна должны решаться комплексно, поэтому мы считаем, что необходимо определить национального логистического оператора, который будет представлять и защищать интересы казахстанских экспортеров в переговорах с субъектами перевозочного процесса других стран. Понятное дело, что в обновленной экспортной стратегии мы должны обязательно указать, что у нас есть такой национальный оператор, и четко обозначить зоны его ответственности», – считает Нурлан Оспанов.

Эксперт привел в пример экспорт пшеницы. Дело в том, что поставки из Казахстана в итальянский порт будут стоить $100–120. А эти деньги экспортеры уже должны иметь «на руках», так как услуги отгрузки оплачиваются предварительно. Соответственно, это несколько снижает темпы отечественного экспорта. Нурлан Оспанов предложил внедрить для экспортеров инструменты торгового финансирования и гарантированных платежей при экспортных отгрузках.

«Если говорить об общем экспорте зерновых, включая муку, за 2016–2017 маркетинговый год он составил 8 млн 126 тыс. 658 тонн, пшеница при этом составляет 88% от общего объема экспорта зерновых и бобовых культур, в целом зерновые культуры составляют порядка 98%, бобовые – 2%, – сообщил глава Зернового союза. – Порядка 68% зерновых по странам экспортируются в страны СНГ – 4 млн 800 тыс. тонн, этот объем составляет порядка 24% от объемов производства зерновых в Казахстане. Зернобобовые были экспортированы в объеме 129 тыс. 075 тонн, и тут картина обратная – 95% экспорта приходится на страны дальнего зарубежья, при этом 80% произведенной продукции направляется на экспорт», – добавил Нурлан Оспанов.

По данным Министерства сельского хозяйства, география экспорта зерна и муки была представлена в прошлом году 35 странами. Основными направлениями экспорта были страны Средней Азии, Прикаспийского региона. В Китай, Туркменистан и Иран было отгружено 7,8 млн тонн зерна и муки. Это 87% всего объема экспорта зерна.

Отголоски «проекта века»

Экибастуз

До консервации строительства третьего энергоблока Экибастузской ГРЭС-2 в Казахстан успели завезти оборудования почти на 17 млрд тенге. Его судьбу пришлось решать в судебном порядке.

Ирина АДЫЛКАНОВА

Крупное казахстанско-российское начинание по увеличению мощности энергопредприятия, которым на паритетной основе владеют АО «Самрук-Энерго» и ПАО «Интер РАО», заморозили. Хотя еще недавно проект «Расширение и реконструкция Экибастузской ГРЭС-2 с установкой энергоблока ст.№3» неизменно презентовали как результат соглашения на уровне правительства, как важную часть государственной программы ФИИР. О его старте торжественно объявили в июле 2011 года. К концу 2014 года мощность станции, благодаря новым технологиям и оборудованию повышенных параметров, должна была возрасти с 1000 до 1636 МВт, а выработка электроэнергии – до 10 млрд кВтч/год. Тогда же подписали и меморандум о строительстве четвертого блока. Похоже в тот момент никто не сомневался в целесообразности наращивания генерации в регионе, где производят более трети электроэнергии в стране. Лишь спустя несколько лет, в которые вписались кризис и девальвация, о проекте стали говорить с осторожностью. В пояснениях акционеров появилась озабоченность вопросом окупаемости дорогостоящей инвестиции.

«В связи с изменениями параметров проекта, был продлен срок его реализации с декабря 2015 года до декабря 2017 года. В настоящее время реализация вошла в активную стадию, завершены первоочередные общестроительные работы, выполнена корректировка проектно-сметной документации в связи с изменениями параметров основного оборудования, ведется поставка основного оборудования, начаты строительно-монтажные работы. Вместе с тем на сегодняшний день отсутствуют утвержденные уровни цен на электроэнергию после завершения государственной политики предельных тарифов (после 2015 года), что осложняет дальнейшее прогнозирование реализации проекта», – отмечали в «Самрук-Энерго».

Спустя год подкомиссия по сотрудничеству в области ТЭК межправительственной комиссии двух стран – РФ и РК, решила его приостановить по причине «прогнозируемого профицита в северной энергетической зоне Казахстана, а также в энергосистеме России. Российские партнеры озвучила сумму произведенных за эти годы финансовых вливаний в строительство – $150 млн, большая часть понесенных расходов, по заверению акционеров, была погашена. Чтобы оставшиеся долги не тяготили, предприятию открыли льготный экспортный коридор в Россию, и в 2016 году со станции отправили в соседнюю страну 1,8 млрд кВтч. А в марте 2017 года российские партнеры и вовсе заявили о подготовке к продаже своей доли в АО «Станция Экибастузская ГРЭС-2».

В нашей же стране продолжают заявлять, что строительство продолжат. На официальном сайте АО «Самрук-Энерго» фигурирует новая протяженность проекта – 2010–2024 годы. Вместо суммы додевальвационного периода в 174,9 млрд тенге уже иная – 437,9 млрд. Представители холдинга даже заключили с акиматом Павлодарской области соотвествующий меморандум. Правда, сегодня стороны уже не спешат делать громких заявлений и не дают прогнозов о потребности в генерации и в новых мощностях.

Но отголоски громкого проекта до последнего времени звучали в залах судебного заседания, в которых поставщик оборудования (ТОО «КВАРЦ KZ») вел хозяйственный спор с заказчиком – Экибастузской ГРЭС-2. Как выяснилось, для возведения блока не только успели провести подготовительные работы на площадке, но завезти части агрегатов. Общая стоимость партий, доставленных из Китая с 2013 по 2015 год – 17 млрд тенге. Общая сумма договора на поставку оборудования составляет 82, 8 млрд тенге, при этом авансом проплачено более 38 млрд тенге. В связи с произошедшими изменениями контракт пришлось расторгнуть. А вот доставленную на площадку часть оборудования вернуть производителю уже нельзя, но и Экибастузская ГРЭС-2 оформлять акт приема-передачи проплаченных деталей не спешила. Поставщик, спешивший прекратить свои кредитные обязательства, прошел все инстанции. В феврале Верховный суд РК счел также претензии станции несостоятельными и обязал предприятие выполнить до конца условия договора. Теперь за сохранность оборудования полную ответственность должна нести Экибастузская ГРЭС-2. Станция занимается консервацией объекта до лучших времен. Сколько своего часа ждать частям котла, турбины и другим элементам блока, пока не известно.

Песок сквозь пальцы

<< 1

Между тем Надир Надиров в своих выступлениях часто подчеркивает, что такое богатство лежит практически под ногами, на небольшой глубине. А это, естественно, потребует меньше затрат на освоение месторождений. Если в советское время начинали их разрабатывать, значит в какой-то степени вопросы инфраструктуры были решены для ряда месторождений.

Канадские хитрости

Основная проблема освоения битуминозных месторождений – их удаленность от источников энергии и воды, которые требуются для экстракции битума из пород. Более того, воды требуется достаточно много.

В 2013 году академик Надир Надиров рассказывал, что в Казахстане разработана некая технология, при которой большого количества воды не требуется. При этом он утверждал, что она заключается в применении специального реактора, в котором и разделяются нефть и битум от песка. По словам ученого, «казахстанская технология куда менее опасна для окружающей среды, чем канадская, в которой вместе с паром в атмосферу выбрасываются вредные вещества».

Вместе с тем компания Deloitte проводила анализ, посвященный канадской нефтяной промышленности, где сообщила, что в 2009 году на нефтяные пески приходилось 37% выбросов парниковых газов в Альберте. Это было в общей сложности 49 мегатонн из 113 по промышленным секторам провинции.

Если вернуться к технологиям Petroteq Energy, то их особенность кроется в некоем растворителе, который применяется в замкнутом контуре обогатительной системы. Компания утверждает, что ее запатентованная композиция растворителя состоит из гидрофобных, гидрофильных и полициклических углеводородов. В периоды испытаний эти растворители разделяли до 99% тяжелого битума и других более легких углеводородов из нефтеносных песков, предотвращая их осаждение в процессе экстракции. Технология позволяет извлекать углеводород из сырья нефтяных песков при умеренных температурах – 50–60 градусов – без применения вакуума или давления. «Нет необходимости в хвостохранилищах, потому что единственными элементами, покидающими замкнутую систему, являются добытая сырая нефть и очищенные пески, которые могут быть помещены обратно в землю или проданы в качестве чистого песка для строительства или фрикционных целей», – сообщает компания.

Судя по всему, канадцы и правда могут сделать переворот на своем участке нефтяного фронта. А Казахстан, как обычно, будет пытаться запрыгнуть в уходящий поезд.

Стоимость ГСМ: Прогнозы Бозумбаева сбываются

<< 2

При этом, по данным Росстата, опубликованным 15 марта, за два первых месяца 2018 года цены на бензин и дизельное топливо у северного соседа практически не изменились (что предсказывали многие эксперты, утверждавшие, что топливо в России начнет дорожать после президентских выборов 18 марта). По состоянию на 17 марта стоимость бензина АИ-92 в различных российских городах колебалась от 36,8 рубля (Челябинск, Омск) до 39,2 рубля за литр (Ростов-на-Дону).

В пересчете на тенге это примерно от 210 тенге за литр, что, в принципе, соответствует февральской стоимости данного вида топлива в России. Так что привязывать февральское увеличение стоимости этой марки бензина в Казахстане к сегодняшним российским ценам не приходится. Скорее, плавное удорожание цен на бензин на заправках «КазМунайГаза» и «Синойла» на 4 тенге с начала года до 163 и 162 тенге за литр соответственно, являются отзвуком прошлогодней разницы в ценах с Россией.

Напомним, что тогда дефицит топлива на внутреннем рынке объяснялся в числе прочего и возбуждением административных дел со стороны антимонопольных органов в отношении заправочных сетей, поднимавших цену на завозимый из России бензин. При том, что российское топливо к осени, когда из-за модернизации НПЗ внутреннее производство бензина в Казахстане упало, подорожало с 517 до 573 долларов за тонну, антимонопольщики не позволяли рознице учитывать повышение стоимости топлива в России на рынке Казахстана.

Накануне скандальных отставок в министерстве энергетики и в национальной компании «КазМунайГаз» (напомним, что в отставку из-за дефицита ГСМ на внутреннем рынке в октябре прошлого года были отправлены

вице-министр энергетики **Асет Магауов** и заместитель председателя правления «КазМунайГаза» **Данияр Берлибаев**) госорганы наконец достигли соглашения относительно того, что отражение российских повышений стоимости бензина не будет являться основанием для возбуждения дел по ценовому сговору. И с того момента цены на казахстанском рынке поползли вверх – не могли не поползти, поскольку в разгар осеннего дефицита российские поставки занимали до 40% от общего объема нефтепродуктов.

К ноябрю 2017 года доля российского бензина на внутреннем рынке снизилась до 25–30%, при этом полностью от российского влияния на ценовую политику по ГСМ Казахстану уйти не удастся: в начале года глава казахстанского минэнерго подчеркнул, что никогда не говорил о 100%-ном замещении импортного бензина и дизтоплива в 2018 году. Просто потому что физически этого сделать не удастся из-за продолжающейся модернизации НПЗ (работы на Шымкентском НПЗ завершатся только во второй половине текущего года).

А это значит, что как минимум до осени мы будем зависеть от российских поставок и российских цен в почти той же степени, что и ранее. И если прогнозы специалистов о том, что после 18 марта российские цены будут отпущены, то этот ценовой скачок в той или иной степени (в зависимости от доли российского бензина, которая к концу года должна ужаться до 10%) скажется и на казахстанском рынке. Причем российские аналитики идут по стопам Бозумбаева в том смысле, что советуют готовиться только к увеличению стоимости российского ГСМ и бензина в частности.

Причины этого роста называются при этом примерно одни и те же: главная из них – для решения проблемы дефицита государственного бюджета правительство прибегнет к повышению акцизов на нефтепродукты. Плюс практически все российские аналитики уверены в том, что январско-февральская «заморозка» цен на ГСМ в России была искусственной, «предвыборной», а потому уже с конца марта – начала апреля ждут перехода к компенсационному росту стоимости и бензина, и дизтоплива.

Разнятся только прогнозы этого роста: глава инвестиционной компании «Универ Капитал» **Дмитрий Александров**, к примеру, считает, что рыночная стоимость бензина в России может в этом году подняться выше 50 рублей (260–270 тенге) за литр. Директор Российского Института стратегического анализа и прогнозирования внутренних рынков страны **Игорь Николаев** более оптимистичен в своих прогнозах относительно грядущего роста, по его мнению, в среднем цена на топливо в России в 2018 году повысится на рубль-полтора за литр. Это две крайние точки, остальные аналитики придерживаются прогноза о повышении стоимости топлива в России в коридоре от 3 до 5% по году.

Так что нынешнее повышение стоимости АИ-92 в Казахстане на 2–4 тенге является как упреждающим маневром в ожидании российского поствыборного «скачка», так и продолжением компенсации за осенние поставки прошлого года, когда сетям приходилось в какой-то момент работать в убыток, без учета роста цен в России.

Режиссер, снимай еще!

«Леди Бёрд» – режиссерский дебют актрисы Греты Гервиг. Причем дебют яркий и уверенный. Во всяком случае, пять номинаций на «Оскар», в том числе за лучший фильм и лучшую режиссерскую работу (Грета Гервиг – пятая женщина в истории «Оскара», получившая эту номинацию), а также два «Золотых глобуса» за лучший фильм и лучшую женскую роль – это серьезная заявка о себе.

Елена ШТРИТЕР

Госпожа Гервиг взяла на себя не только режиссуру, но и сценарий, который в какой-то степени автобиографичен. Как и Леди Бёрд, Грета родилась в калифорнийском городе Сакраменто и ходила в католическую школу, которую оканчивала в начале нулевых (действие фильма происходит в 2002–2003 годах).

Если попробовать пересказать сюжет, то… Знаете, пожалуй, это тот самый случай, когда пересказ в любом виде просто не сможет передать ощущений от картины. Ведь по сути это самая обычная подростковая история. Главная героиня – Кристина (**Сирша Ронан**), или, как она сама себя называет, Леди Бёрд, – самая обычная старшеклассница католической школы. Одна из тех, о ком забывают, едва переступив порог школы. Она стесняется того, что ее семья небогата. Ругается с матерью (**Лори Меткаф**) и братом Мигелем (**Джордан Родригез**). Отчаянно отстаивает право принимать самостоятельные решения. В школе пытается доказать, что может вписаться в компанию «крутых» ребят. Для чего порой совершает не самые благовидные поступки.

В общем, таких историй каждый год выходит не менее десятка. И ничего необычного в ней нет. Фильм очень и очень прост, он не выдвигает каких-то принципиально новых идей. Он не пытается чем-то удивить. Все просто, все лежит прямо на поверхности. И в этом его изюминка. «Леди Бёрд» – совершенно потрясающе легкое атмосферное кино о взрослении и выборе пути. Полное мягкой грусти и какой-то светлой ностальгии. Здесь нет отрицательных персонажей и по-настоящему жестких конфликтов. Кристину не травят одноклассники, не обижают родные. Напротив – у нее любящие родители и терпеливые наставники.

Да и саму Кристину при всем желании сложно назвать трудным подростком или малолетней стервой. Она просто бунтарка. Которая бунтует не «во имя», а «чтобы было». Не получается переспорить мать – выпадем из машины. И пусть сама героиня будет почти весь фильм ходить с гипсом позитивного розового цвета, зато мама почувствует себя виноватой. История с именем имеет те же корни: ей не нравится не само имя, а тот факт, что это имя ей дали родители. А ведь она самодостаточная личность и имя себе может выбрать сама.

Юношеский максимализм? Поиск собственного пути? Да. А еще – желание услышать, что тебя любят. Просто так.

А ведь действительно любят. Несмотря на всех тараканов в голове и усталость (ведь взрослым порой бывает гораздо тяжелее). В сущности, все, что надо Кристине – остановиться и немного передохнуть. И все станет кристально ясно.

Несмотря на то что фильм сложно назвать динамичным, он ни на секунду не дает заскучать. И дело тут не только в сценарии (к слову, на него тоже стоит обратить внимание: в фильме нет ни одной лишней сцены и ни одного пустого диалога), но и в великолепной актерской работе. Прежде всего это Лори Меткаф и **Трейси Леттс**, великолепно сыгравшие родителей главной героини. Мать, которая хочет для своей дочери только лучшего, но трезво оценивает ее возможности. И отец, который готов пойти на все ради исполнения мечты своего ребенка. Их персонажи придают картине глубину. Делают ее более объемной и цельной.

Не менее великолепно с ролью Леди Бёрд справляется Сирша Ронан. Это стопроцентное попадание в образ. Просто восхитительной получилась сцена в конце картины, где героиня осознает, что она связана с матерью больше, чем ей кажется.

В целом у Греты Гервиг получилось удивительно уютное кино. Обволакивающее, как теплый кашемировый плед. По-настоящему душевное и живое. Картина подкупает своей легкостью и в то же время глубоким наполнением. А еще каждый найдет здесь частичку себя. Причем как себя-подростка, так и себя-родителя. И знаете, это то самое кино, которое непременно хочется посмотреть еще раз. И очень хочется надеяться, что Грета Гервиг не сдуется и за дебютным фильмом последуют другие. Не менее живые, теплые и настоящие.

Weekend с «Курсивъ»

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

Мероприятия в Алматы

Праздничная ярмарка Nauryz Esentai Fair

20–25 марта, 14:00

На ярмарке гостям будет представлена продуктовая и сувенирная продукция от казахстанских и зарубежных брендов, таких как арахисовая паста Nutmix, леденцы ручной работы JOIN, бельгийский шоколад Godiva и многие другие. Также гостей ярмарки угостят ароматным пловом из «Пловмобиля» и безалкогольными напитками Galanz bottlers.

Место: Esentai Square, пр. Аль-Фараби, 77/8
Вход: бесплатный

Концерт «Наурыз Достық Мейрамы»

20 марта, 18:30

В концерте принимают участие: Анастасия Кожухарова, Ольга Лукашева, Надия Наденова, Гульнара Сакышова, Балуан Беркенов, Дархан Жолдыбаев, Олег Татамиров. Партия фортепиано – Асель Давлетьярова.

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

Вечер органной музыки

20 марта, 19:00

В исполнении студентов органного класса Габита Несипбаева прозвучат произведения Иоганна Пахельбеля, Иоганна Людвига Кребса, Луи Николя Клерамбо, Сезара Франка, Иоганна Себастьяна Баха.

Место: КНК им. Курмангазы, пр. Абылай хана, 90
Вход: 2000 тенге

Выступление группы Roksonaki и выставка Раушан Аспандияровой и Марата Сагита

20 марта, 19:00

Музыка Roksonaki – это синтез тюркской шаманской традиции и казахского музыкального наследия. Живописные работы Раушан создают впечатление нереальности, усиленное этническими деталями. Скультуры Марата имеют плавную форму, пластику и только намек на гендерную идентичность.

Место: Галерея Artmeken, пр. Назарбаева, 149
Вход: 2000 тенге

Спектакль «Созвездия»

20–21 марта, 19:00

Пьеса британского драматурга Ника Пейна приглашает нас в квантовый мир, насквозь относительный, пронизанный струнами и стремительно расширяющийся. Но современная физика только обостряет предлагаемые обстоятельства для старой как мир – как наш обитаемый земной мир – истории любви. Спектакль Бориса Павловича организован как открытая структура, пространство для психологического эксперимента, а зрители видят происходящее с разных точек зрения. «С разных точек зрения» – это не образное выражение, а буквальное описание пространства спектакля, сконструированного художником Антоном Болкуновым также по законам квантового мира.

Место: Театр «ARTиШОК», ул. Кунаева, 49/68
Вход: 4000 тенге

Творческий фестиваль «Интересные вещи»

21–23 марта, 10:00

«Интересные вещи» – это самый солнечный, яркий и творческий фестиваль весны, фестиваль handmade и дизайнерских работ в Казахстане, который объединяет виртуозных мастеров под единым брендом и представляет их широкой аудитории.

Место: Grand park, ул. Кабдолова, 1/4
Вход: бесплатный

Наурыз с Esentai Mall

21–25 марта

По доброй традиции праздничные мероприятия в честь Наурыза на Esentai Square запомнятся новыми гастрономическими открытиями, яркими впечатлениям и прекрасным настроением. В праздничные дни с 21 по 25 марта на аллее Esentai Square гости смогут покататься на национальных качелях алтыбакан, ощутить дух предков в традиционной казахской юрте и посостязаться в народных играх для взрослых и детей. Каждый участник праздника сможет познакомиться поближе с наследием и символами праздника Наурыз и культурой кочевого казахского народа.

22 марта всех поклонников кулинарных поединков ждет прекрасная возможность выступить в роли судьи в кулинарном бою, в котором участники поединка, среди которых Spirit Bar, Korean House, Esentai Gourmet, MAMA's, Трактир Медведъ, Велоедов и Just Meat, представят авторские закуски различных стран мира стоимостью от 800 до 1200 тенге. Самое популярное кулинарное произведение среди гостей определит победителя конкурса. Вместе с гостями участников поединка поддержит алматинский футбольный клуб «Кайрат», все желающие также смогут сделать памятную фотографию и пообщаться со спортсменами.

Место: Esentai Mall, пр. Аль-Фараби, 77/8
Вход: бесплатный

Наурыз-2018 в молле «Апорт»

22 марта, 12:00

Всех гостей молла с весенним праздником поздравят любимые звезды казахстанской эстрады: Роза Рымбаева, группа «Алау», «КешYOU», кубинская группа «Синфронтера», Дильназ Ахмадиева. Ведущие мероприятия – Аяна Габдуллина и Карим Кубашев. В этот день каждый гость молла окунется в атмосферу настоящего казахского аула. Здесь можно будет покататься на верблюдах, лошадях и прочувствовать весеннее настроение, прокатившись с ветерком на алтыбаканах. Также в этот праздничный день состоятся зрелищные спортивные состязания – казакша курес, арқан тартыс, конкурс «Кто сильнее» с гирями.

Место: ТРЦ Aport Mall, Ташкентский тракт, 17-й километр
Вход: бесплатный

Весна в стиле Jazz с Ирен Аравиной

22 марта, 19:00

Весна так по-джазовому ароматна и стильна. Почувствуй этот ритм! Ощути этот драйв! Свободный, немного вальяжный, обжигающий и вдохновляющий, фантазийный и дорогой. Таким джаз слышится из уст Ирен Аравиной, такими извлекаются звуки джазовых импровизаций на инструментах джазовых музыкантов Гочи Сирадзе, Евгения Щербакова и Вячеслава Тихонова.

Место: Музыкальный театр Quadrate, ул. Муратбаева, 195а
Вход: 3500 тенге

Концерт Magic of Nomads

22 марта, 19:00

Кому волшебной этники? С очень человеческим лицом. Точнее, лиц будет шесть! И у каждого в магическом процессе музыкотворения своя роль, звук, настроение. Одним словом, Magic of Nomads.

Место: «Музкафе», пр. Абая, 117
Вход: 3000 тенге

Песенник в театре «ARTиШОК»

24–25 марта, 19:00

Скажите, когда в последний раз вы сидели за одним столом с родными людьми, вспоминали лучшие моменты, пили чай и пели любимые песни? Эта замечательная традиция постепенно уходит из нашей быстрой, суматошной жизни. Мы предлагаем вам остановиться и провести теплый вечер вместе с нами. Мы собираемся, чтобы улыбаться, радоваться жизни и петь песни. Песни, написанные в нашей стране, пропитанные любовью к месту, где ты родился, к близким людям! Поверьте, у нас такой трогательный плей-лист!

Место: Театр «ARTиШОК», ул. Кунаева, 49/68
Вход: 3000 тенге

Спектакль «Мой маленький Оскар»

25 марта, 18:00

Спектакль «Мой маленький Оскар» ведущая актриса театра Лермонтова Марианна Покровска посвящает памяти своего отца Кацева Владимира Зеликовича. Это история о том, как научиться радоваться каждому дню своей жизни, принимать жизнь во всех ее проявлениях, верить, доверять и любить. О том, что жизнь сильнее смерти, а вера – сильнее страха.

Место: Театр «Жас сахна», пр. Абая, 117
Вход: 3000 тенге

Спектакль «Страшный суп»

25 марта, 18:00

Человек всегда мечтал убежать от времени, ускакать от смерти на четвереньках. Человек всегда мечтал жить вечно, по крайней мере, жить больше, чем сосед с верхней лестничной клетки. И что же теперь, когда время остановилось? Кто отмерит наши грехи, кто заставит нас заглянуть в зеркало, когда ты вечно грудной ребенок, когда тебе вечно или восемнадцать, или сорок, или шестьдесят лет? Когда нет ни будущего, ни прошлого, а есть один призрак… Мираж настоящего?

Место: Любительский театр Ермашова, ул. Щепкина, 3
Вход: 2000 тенге

Группа Spiritual Seasons в Алматы

25 марта, 19:00

В честь Дня святого Патрика Лаборатория звука Spiritual Seasons представит новые скандинавско-кельтские эксперименты. Это не просто концерт, а настоящая антология скандинавской музыки, начиная с далекой эры викингов и до сегодняшних лайн-апов фестивалей в Осло. В наше время День святого Патрика отмечают многие народы мира. На концерте Spiritual Seasons прозвучат песни и мелодии разных народов.

Место: Hard Rock Cafe, ул. Карасай батыра, 85
Вход: 2000 тенге

Мероприятия в Астане

Концерт «Шедевры скрипичной музыки»

21 марта, 18:00

На концерте выступит известный казахстанский скрипач Ержан Кулибаев – обладатель первых премий международных конкурсов скрипачей в Лиссабоне, Берлине, Новосибирске, Буэнос-Айресе, в том числе такого престижного, как Международный конкурс имени Генрика Венявского в Познани. Обладатель премии Washington Award 2014 вместе с оркестром театра «Астана Опера» выступил в Carnegie Hall в Нью-Йорке, Sony Center в Торонто и Opera Bastille в Париже. В концерте прозвучат произведения немецких композиторов-классиков.

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

Вечер балета «Шепот степного ветра»

22–23 марта, 18:00

Театр «Астана Балет» представляет вечер балетов, объединенных национальным колоритом и выразительностью, приуроченный к одному из главных праздников весны – Наурызу. Этот праздник всегда был важным событием в жизни кочевых народов как начало нового цикла, новой весны, новых деяний. Хореографические миниатюры на национальную тематику через призму современной музыки и хореографии будут продемонстрированы в рамках концертной программы «Арнау», а одноактный балет современного хореографа Мукарам Авахри «Жусан» перенесет в атмосферу таинственной Великой степи, символ нашей Родины.

Место: Astana Ballet, ул. Улы Дала, 9
Вход: от 1000 тенге

Группа Spiritual Seasons в Астане

22 марта, 20:00

В честь Дня святого Патрика Лаборатория звука Spiritual Seasons представит новые скандинавско-кельтские эксперименты. Это не просто концерт, а настоящая антология скандинавской музыки, начиная далекой с эры викингов и до сегодняшних лайн-апов фестивалей в Осло. В наше время День святого Патрика отмечают многие народы мира. На концерте Spiritual Seasons прозвучат песни и мелодии разных народов.

Место: бар The BUS, Кургальжинское шоссе, 3
Вход: 3000 тенге

Концерт «Қош келдің, Наурыз!»

23 марта, 18:00

В программе прозвучат арии и сцены из казахской оперной классики, шедевры мирового музыкального искусства, а также произведения, представляющие культуру народов нашей многонациональной республики. На сцене будут блистать солисты оперы, артисты хора и оркестра.

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

Спектакль «Пробуждение»

23 марта, 19:00

Треш-драма повествует о трех параллельных судьбах, каждый герой переживая свою жизнь, невольно переплетает ее с жизнью других героев пьесы. Странная, жестокая и одинаково смешная постановка являет собой коктейль из разных элементов и режиссерских решений. Мистическая история закручивается вокруг старика, ветерана войны, который желает покинуть этот мир, но его что-то держит здесь. Однако есть и параллельные судьбы. Кто-то ждет старика уже там, а кто-то, наоборот, делает все, чтобы продлить его пребывание на земле.

Место: ГАРТД им. М. Горького, ул. Желтоксан, 11
Вход: от 1000 тенге

Спектакль «Ромео и Джульетта»

24 марта, 18:00

Поставленный Нурланом Асанбековым в столичном Академическом русском театре драмы им. М. Горького спектакль «Ромео и Джульетта» – наиболее яркое и неоднозначное событие нового, 113-го сезона. Спектакль являет собой талантливое авторское прочтение знаменитой веронской истории. Нерельефное, эксцентричное действие перенасыщено эмоциями, возведенными в степень нереальности, а быть может, сновидения. Герои этих самых событий по-разному их воспринимают и, прогоняя в собственной памяти, каждый раз в чем-то по-новому на них реагируют.

Место: ГАРТД им. М. Горького, ул. Желтоксан, 11
Вход: от 1000 тенге