

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

«Курсив» №2 (777)



WWW.KURSIV.KZ

# КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

№ 2 (777), ЧЕТВЕРГ, 24 ЯНВАРЯ 2019 г.

**ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:**  
ИНСТИТУТ РАЗВИТИЯ  
ИНДУСТРИИ ПОЛУЧИТ  
НОВЫЕ ФУНКЦИИ 02

**ИНВЕСТИЦИИ:**  
«КАЗТРАНСОЙЛ»: РОСТ  
НА ОЖИДАНИЯХ  
ДИВИДЕНДОВ 04

**КОМПАНИИ И РЫНКИ:**  
МАГНУМ КУПИЛ СЕТЬ  
«РЕАЛИСТ» 07

**ПЕРСПЕКТИВЫ:**  
В ПОИСКАХ  
ЭЛЬДОРАДО 11



## \* Бриф-новости

### Минфин меняет правила игры

Одно из внесенных Министерством финансов изменений в правила осуществления государственных закупок уже вызвало критику со стороны депутатского корпуса. После презентации этих изменений главой Минфина Алиханом Смаиловым на заседании правительства недовольных может стать еще больше. Тем не менее правила уже вступили в действие с 1 января этого года.

>> 2

### Эксперты ЦА: в условиях мифотворчества интеграции быть не может

Неожиданный оборот приняла виртуальная дискуссия по вопросам развития и взаимодействия стран Центральной Азии. Сразу несколько участвующих в узбекистанском проекте «Центральная Евразия» экспертов обратили внимание на существование в регионе различных мифов. По их мнению, это явление не способствует ни интеграции, ни кооперации в Центральной Азии.

>> 3

### Золото теряет привлекательность для инвесторов

Восстановление сырьевых рынков в первые две недели января по ключевым товарам, когда индекс Bloomberg Commodity вырос более чем на 4% после достижения почти трехлетнего минимума в первый торговый день года, продолжается. «Голубиная» риторика Федерального комитета по открытым рынкам США, сообщения из Китая о снижении ставки и налогов, а также рост ожиданий прорыва в переговорах о торговле между этими двумя странами – все это пока что помогает разжечь огонь на рынках сырья.

>> 4

### Тенге в свободном плавании

Эксперты Национального банка выделяют несколько основных факторов, которые могут повлиять на курс национальной валюты, в том числе цены на нефть, платежный баланс и торговые партнеры. Kursiv Research выяснил, как курс тенге коррелирует с ситуацией и валютной в странах – партнерах Казахстана.

>> 6

### Списать, нельзя взыскивать

Общественные объединения выступили с предложением списать долги ипотечным заемщикам из категорий социально незащищенных слоев населения. Инициатива была озвучена на заседании рабочей группы Национального банка. «Къ» принял участие в обсуждении возможной долговой амнистии.

>> 8

### Удерживать тарифы можно, если осторожно

Конец прошлого года стал настоящим испытанием для электроэнергетической отрасли страны, 70% генерации которой завязаны на угольном топливе. Максимально возможное снижение тарифов, в том числе на электроэнергию, которое продекларировало государство, на первый взгляд может сильно ударить по инвестиционным планам энергетиков.

>> 10

## Ювелиров Казахстана толкают в тень

Новые законы поставили легальный ювелирный бизнес на грань исчезновения

На Втором профессиональном форуме председатель Лиги ювелиров Казахстана Кайсар Жумагалиев привел многочисленные доказательства того, что работать по серым схемам выгоднее и безопаснее, чем выстраивать открытый бизнес в этой отрасли. Последним ударом под дых для легальных изготовителей ювелирных украшений стали прошлогодние изменения в Налоговом кодексе, которые лишили ювелиров возможности приобретать золото у государства.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Проблемы с тенью в казахстанском ювелирном бизнесе известны давно, так что в ходе Второго форума ювелиров республики они были лишь повторены: г-н Жумагалиев и остальные представители легального бизнеса отрасли констатировали, что Казахстан по-прежнему остается единственной страной на постсоветском пространстве, как в ЕАЭС, так и в СНГ, где ответственность за нарушение законодательства об обороте драгоценных металлов является административной, а не уголовной.

Более того, согласно действующему законодательству, нарушители этого закона не подвергаются такой мере наказания, как конфискация товара, произведенного или ввезенного в страну с нарушениями. Максимальный штраф в случае доказательства вины составляет около миллиона тенге. Ювелиры считают эту сумму смехотворной, потому что 1 млн тенге – это стоимость двух-трех крупных золотых изделий, так что контрабандисты и иные представители черного рынка



Годовой оборот ювелирных изделий на территории Казахстана составляет около 300 млрд тенге, из них 95% приходится на теневой рынок

ка легко отбивают это наказание за счет продажи неконфискованной у них продукции.

В Казахстане фактически создан рай для контрабанды золота, утверждают в Лиге ювелиров: по ее сведениям, годовой оборот ювелирных изделий на территории Казахстана составляет около 300 млрд тенге, из них 95% приходится на теневой рынок. Треть казахстанского рынка занимает продукция из Турции (по

сведениям Ассоциации ювелиров Турции, в Казахстан в последние годы заходит до 11 т ювелирной продукции из этой страны), сейчас турецкая продукция начала наводнять и российский рынок – и это достаточно опасно для развития собственной отрасли обеих стран, считает Жумагалиев, поскольку турецкие поставщики золотых изделий зачастую занимаются откровенным демпингом за счет тех же серых схем.

«Турецкая продукция в 1,5–2 раза ниже себестоимости изделия: сейчас биржевая стоимость 1 грамма золота 583 пробы составляет 9 тыс. 199 тенге – это без работы, просто золото, – говорит глава республиканской Лиги ювелиров. – А в стоимости конечного изделия должна еще сидеть цена за работу, растаможку, пошлины, то есть нормальная цена качественного золотого изделия должна составлять минимум 12–15 тыс. тенге

за грамм. Поэтому казахстанские ювелиры, которые платят налоги, обеспечивают рабочие места, выплачивают заработную плату, не могут конкурировать с Турцией, потому что Турция заходит контрабандой. Да и не все то золото, что блестит», – дал он понять, что многие контрабандные изделия вызывают сомнения относительно качества своего сырья.

>>>

## Автопром рассчитывает на удлинение кредитного «револьвера»

Отечественные автопроизводители строят достаточно оптимистичные планы на предстоящий год, однако связывают их с государственной поддержкой: по мнению вице-президента Ассоциации казахстанского автобизнеса (АКАБ) Анар Макашевой, государство могло бы дать дополнительный толчок дальнейшему развитию отрасли, увеличив объем выделяемых средств в автокредитовании.

Иван ВАСИЛЬЕВ

Объем средств по программе, привязанной к приобретению на льготных условиях авто отечественной сборки и работающей на револьверной (возвратной) основе, в прошлом году приблизился к 50 млрд тенге, однако рынок растет опережающими этот объем темпами. И без увеличения на нем господдержки четко намечившаяся по итогам прошлого года тенденция импортозамещения может вновь смениться спросом на иностранные авто. Год 2018-й для автомобильной отрасли страны был более чем удачным – по сведениям вице-президента АКАБ Анар Макашевой, на внутреннем рынке было реализовано более 60 тыс. единиц автомобилей, что превысило показатели 2017 года (49 тыс. авто) на 17%. При этом более 32 тыс. вновь проданных авто, то есть каждый второй автомобиль, проданный в республике в прошлом году, был изготовлен в Казахстане. В этом году в АКАБ ожидают роста продаж на внутреннем рынке до уровня 70 тыс. новых авто, при этом иностранные производители, работающие в Казахстане, разделяют оптимизм ассоциации, – так президент «Тойота Моторс Казахстан» Кит Сим-



монс говорит о возможных продажах в 68–69 тыс. новых авто.

Эти выкладки базируются на трех китах: во-первых, по сведениям АКАБ, Казахстан значительно отстает от развитых стран по такому показателю, как насыщенность рынка: в республике сегодня на 1 тыс. жителей приходится всего 230 единиц автотранспорта при 284 единицах на тысячу человек в соседней России и при 450 авто на 1 тыс. жителей в развитых странах. Понятно, что благосостояние казахстанцев отличается от уровня доходов жителей европейских государств, тем не менее с его ростом будет расти и автомобилизация – пусть не до заветных европейских показателей, но к российским уж точно будет стремиться в самое ближайшее время.

По словам производителей, госпрограммы по автокредитованию повысили интерес к отечественным автомобилям.

Фото: m.kidgi.gov.kz

Во-вторых, на мировом рынке сейчас, по наблюдениям президента АКАБ Андрея Лаврентьева, происходит активный передел: китайские производители активно наступают на традиционные рынки с удешевленным продуктом, заставляя сжиматься остальных производителей в экономклассе. Этот тренд заставит конкурентов китайского автопрома искать пути удешевления своей продукции, иначе им на рынке не выжить – то есть в конечном счете новые автомобили будут если не дешевле, то дороже существенно сдержаннее. И если это сдержанное удорожание будет медленнее роста доходов населения страны, то, соответственно, повысится и спрос на новые авто.

Ну и, наконец, в Казахстане действует ряд программ, стимулирующих приобретение автомобилей собственного

производства, которые, по оценке экспертов, дают дополнительный прирост автомобильной отрасли. При этом, убеждены в АКАБ, данные программы, первоначальный капитал которых имел бюджетное происхождение, требуют дополнительных вливаний со стороны государства, что позволит увеличить спрос на продукцию отечественного автомобилестроения.

### «Револьверное» кредитование сработало на легковушках

«Одна из главных мер господдержки автотранспорта со стороны правительства – программа финансирования приобретения легковых автомобилей под 4%. Эта программа работает эффективно, и в нынешнем году мы ожидаем, что правительство поддержит нас и добавит в программу дополнительные источники финансирования», – сказала г-жа Макашева на пресс-конференции, посвященной итогам года.

Напомним, что эта программа была запущена в 2015 году, за два года (2015-й и 2016-й) правительство выделило на нее порядка 34 млрд тенге, в 2017 году программа приобрела револьверный характер, то есть первоначально выделенные на ее реализацию средства вернулись ее операторам – и были запущены им на новое кредитование. В начале прошлого года в программу было дополнительно вложено порядка 8 млрд тенге, поскольку ее условия (4% годовых без необходимости первоначального взноса) вызвали заметный интерес со стороны покупателей. Настолько заметный, что нынешние 47 млрд тенге, вращающиеся в барабане этого «револьвера», по оценкам экспертов, уже не в состоянии удовлетворять спрос на нее.

>>>

## ВЛАСТЬ/БИЗНЕС

# Минфин меняет правила игры

### Ужесточаются требования к претендентам на госзаказы

Одно из внесенных Министерством финансов изменений в правила осуществления государственных закупок уже вызвало критику со стороны депутатского корпуса. После презентации этих изменений главой Минфина Алиханом Смаиловым на заседании правительства недовольных может стать еще больше. Тем не менее правила уже вступили в действие с 1 января этого года.

**Дмитрий ПОКИДАЕВ**

Основные новеллы, затрагивающие интересы участников госзакупок, заложены в поправках, направленных на повышение квалификации потенциальных поставщиков. Как сообщил министр финансов, к участникам госзакупок устанавливается новое квалификационное требование в виде финансовой устойчивости потенциального поставщика. Оно будет определяться по таким параметрам, как уплаченные налоги, наличие оборотных и основных средств, а также фонд оплаты труда; при этом заказчик не будет утруждать себя и конкурсантов бумажной рутинной – по утверждению главы Минфина, вся информация будет извлекаться автоматически из информационных систем комитета государственных доходов.

По мнению г-на Смаилова, такой подход позволит повысить поступление налогов, поскольку обяжет участника, претендующего на освоение государственных денег, работать в белую. Более того, Минфин решил использовать госзакупки как дополнительный инструмент борьбы с тенью: отныне при равенстве условий цен, предоставленных двумя и более конкурентами на конкурсе, приоритет будет отдаваться компаниям, имеющим «большой опыт работы и большой показатель по сумме уплаченных налогов». Именно эта норма буквально неделю назад была раскритикована депутатом мажилиса Меруерт Казбековой в запросе на имя премьер-министра Казахстана.

«Согласно ранее действовавшим правилам, при равенстве цен конкурсных предложений победителем признавался участник, имеющий больший опыт работы на рынке закупаемых товаров, работ, услуг, – напомнила она на пленарном заседании мажилиса 16 января. – А при равенстве опыта работы нескольких потенциальных поставщиков, имеющих равные условия цены, победителем признавался тот, чья заявка на участие в конкурсе поступила ранее»

– напомнила она на пленарном заседании мажилиса 16 января. – А при равенстве опыта работы нескольких потенциальных поставщиков, имеющих равные условия цены, победителем признавался тот, чья заявка на участие в конкурсе поступила ранее»

– напомнила она на пленарном заседании мажилиса 16 января. – А при равенстве опыта работы нескольких потенциальных поставщиков, имеющих равные условия цены, победителем признавался тот, чья заявка на участие в конкурсе поступила ранее»

– напомнила она на пленарном заседании мажилиса 16 января. – А при равенстве опыта работы нескольких потенциальных поставщиков, имеющих равные условия цены, победителем признавался тот, чья заявка на участие в конкурсе поступила ранее»

– напомнила она на пленарном заседании мажилиса 16 января. – А при равенстве опыта работы нескольких потенциальных поставщиков, имеющих равные условия цены, победителем признавался тот, чья заявка на участие в конкурсе поступила ранее»

– напомнила она на пленарном заседании мажилиса 16 января. – А при равенстве опыта работы нескольких потенциальных поставщиков, имеющих равные условия цены, победителем признавался тот, чья заявка на участие в конкурсе поступила ранее»

– напомнила она на пленарном заседании мажилиса 16 января. – А при равенстве опыта работы нескольких потенциальных поставщиков, имеющих равные условия цены, победителем признавался тот, чья заявка на участие в конкурсе поступила ранее»

## Ювелиров Казахстана толкают в тень

<< 1

Дело в том, что принятый в 2016 году Закон «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» в теории должен был вывезти все подделки на рынок: в его 13-й статье прописан прямой запрет на реализацию ювелирных и других изделий без пробирного клейма. Но проблема в том, что не многие из казахстанских ритейлеров пробируют ввозимые изделия – 99% реализаторов в республике как торговали без проверки пробы, так и продолжают это делать.

«Зачастую, так как они не пробируются, там намного ниже качество, чем даже 583 проба: там может быть не золото, а просто золотое напыление, – утверждает Жумагалиев. – Но когда наши покупатели покупают за 8 тыс. тенге золото, они не пойдут



компаниям, которые передают все объемы на субподряд, тем самым не платят налоги, не развивают и не оснащают свою материально-техническую базу», – добавил он.

Насколько депутатские опасения насчет приоритета крупного бизнеса над МСБ обоснованы, пока неясно. А вот то, что равенство ценовых предложений со стороны поставщиков теперь станет не исключением, а нормой на конкурсах по госзакупкам, уже очевидно. Дело в том, что еще одной новеллой правил будет введение понятия «демпинговая цена».

«В реализации указанной нормы закона в правилах осуществления государственных закупок установлены следующие пороговые значения, ниже которых снижение цены не допускается: по строительно-монтажным работам порог установлен в размере 10%, по проектированию технико-экономического обоснования и проектно-сметной документации – в размере 15%, по услугам технического надзора в размере 15%, – поясняет министр финансов. – В условиях установления порогов, ниже которых снижение цены не допускается, все участники закупок в целях победы на конкурсах будут снижать цены до допустимых порогов. Это приведет к равенству ценовых предложений с учетом применения условий скидок», – добавляет он.

Здесь и включится то самое правило определения победителя по опыту работы и количеству ранее выплаченных налогов – оба эти показателя, по мысли разработчиков новых правил, являются гарантий того, что поставщик, снизивший цену, сможет за эти деньги выполнить работу качественно.

Новые нормы вообще направлены на более обширное знакомство заказчика с биографией поставщика, нежели сейчас. В частности, они предполагают широкое применение закупок способом конкурса с использованием предварительного квалификационного отбора, для чего введена компетенция Минфина по определению способа закупок.

Наконец, еще одна норма, которая может вызвать много вопросов у бизнеса, – это введение обязательного внесения средств для обеспечения заявки и исполнения договора по закупкам способом запроса ценовых предложений. Напомним, что ранее запрос ценовых предложений осуществлялся без каких-либо финансовых обязательств – и это приводило к уклонению от заключения договора ввиду несостоятельности потенциальных поставщиков.

Минфин также попытался с помощью нового нормативного акта сократить факты необоснованного обжалования закупок, в связи с чем

**Депутаты сомневаются в адекватности изменений в правилах госзакупки, но в Министерстве финансов заверяют – все будет только позитивно.**

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

теперь потенциальным поставщиком, не внесшим обеспечение заявки, устанавливается запрет на просмотр документов других участников. Помимо этого отныне не подлежат рассмотрению жалобы потенциальных поставщиков на требования конкурсной документации, если они не принимали участия в их предварительном обсуждении. Наконец, жалобы третьих лиц, не принимавших участие в закупках, не приостанавливают срок заключения договора.

Что до заказчиков, то для ряда госорганов, осуществляющих закупки, были упрощены процедуры: в частности, увеличивается пороговая сумма закупок из одного источника по работам и услугам со 100 месячных расчетных показателей до 500 МРП (с 252 тыс. 500 тенге до 1 млн 262 тыс. 500 тенге), что направлено на упрощение закупок по малобюджетным работам и услугам, в основном это касается детских садов, школ, поликлиник.

«В рамках введения четвертого уровня бюджета для сельских акиматов данный порог увеличен до 3 тыс. МРП, или до 7 млн 575 тыс. тенге. При этом, согласно закону, данная норма будет действовать до 2021 года, на период формирования навыков работников сельских акиматов по проведению госзакупок», – добавил г-н Смаилов.

Кроме того, в закупках способом запроса ценовых предложений (в закупках до 1 тыс. МРП, или до 2,5 млн тенге) заказчик получает право указывать в документации фирменные наименования товаров – в Минфине считают, что это позволит закупать более качественные товары. При этом был введен один именной запрет – на привлечение субподрядчиков предпринимателями «Енбек» уголовно-исполнительной системы в рамках закупок из одного источника.

«Это обусловлено тем, что предприниматели «Енбек», получая напрямую госзаказ, вместо трудоустройства осужденных передавали все объемы на субподряд, – пояснил г-н Смаилов. – По закупкам квазигоссектора устанавливается административная ответственность работников квазигоссектора за нарушения правил закупок», – добавил он.

При этом правила закупок компаниями группы «Самрук-Казына» будут утверждаться решением совета директоров фонда по согласованию с Министерством финансов, правда, все указанные нормы закона по вопросам закупок квазигоссектора вводятся в действие с 1 января 2020 года.

THE WALL STREET JOURNAL.

## ЕС устанавливает ограничения на импорт стали в ответ на американские тарифы

Европейский союз установил ограничения на импорт стали, чтобы справиться с последствиями подрывной торговой политики США, сделав временные меры окончательными с непрямым намерением укрепить тарифы президента Трампа.

**Emre Peker в Брюсселе и Alistair MacDonald в Лондоне, THE WALL STREET JOURNAL**

Европа столкнулась с растущим импортом с тех пор, как г-н Трамп объявил 25%-ный тариф почти на весь импорт стали в США в марте. ЕС отреагировал в защиту европейских производителей стали, пытаясь не допустить вреда для потребителей, таких как автопроизводители, которые зависят от импорта.

Европейский союз утвердил гарантии 16 января на 26 категорий товаров и 25%-ную пошлину на импорт, превышающую эти квоты, заявил действующий орган Европейской комиссии. ЕС также установил квоты для стран – основных поставщиков. Решение вступает в силу 4 февраля, заменив временные правила, введенные в июле.

«Окончательные меры направлены на сохранение обычных торговых потоков», – говорится в заявлении комиссии после того, как правительства стран ЕС утвердили ее план. Европейский блок редко прибегает к торговым гарантиям, которые предназначены для временного облегчения роста импорта вследствие непредвиденных обстоятельств. «Стальные» меры предпринимаются в ответ на действия США, но эффективно стимулируются китайским производством, наносящим мировые рынки и угрожающим производителям во всем мире.

Вашингтон сомневается в усилиях международных организаций в

решении проблемы избыточных мощностей в Китае, и поэтому г-н Трамп в одностороннем порядке ввел тарифы, ограничивающие импорт стали в США. За этим последовали другие крупные игроки, опасаясь, что экспорт будет перенаправлен из США на их рынки. Европа возглавила глобальный ответ, несмотря на критику действий США и их непростые отношения со Всемирной торговой организацией.

«ЕС по необходимости сотрудничает с тем, что начали США», – сказал Лоран Руссмани, юрист из Брюсселя, работающий в Fieldfisher. «Альтернативное решение – перенаправить торговые потоки».

Европейские сталелитейные компании в основном довольствовались гарантиями. Но пользователи металла, которые используют его широко, начиная от зданий до ветряных турбин, обрушились на ЕС за нанесение вреда европейской промышленности.

Компромиссное решение Брюсселя подчеркивает, что трудности в адаптации к политике США, изменяющей глобальную торговлю, происходит, когда Европейский блок сталкивается с замедлением роста экономики. Бездействие разрушило бы деятельность сталелитейных компаний, борющихся с падением цен, в то время как основанные на квотах тарифы рискуют поднять затраты для жизненно важных секторов, таких как автомобильная промышленность.

«Всегда существует компромисс между различными мерами», – сказал дипломат ЕС о гарантиях. «Очевидно, что это реакция на действия, произошедшие в Соединенных Штатах, и мы вообще предпочли бы не иметь тарифов на сталь». По данным Европейской ассоциации производителей стали, за первые 10 месяцев 2018 года импорт стали в ЕС вырос на 12% по сравнению с тем же периодом годом ранее.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz

## Институт развития индустрии получит новые функции

**Министерство индустрии и инфраструктурного развития Казахстана подготовило проект постановления, цель которого – оптимизировать систему государственной поддержки индустриально-инновационного развития страны с акцентом на стимулирование конкурентоспособных производств обрабатывающей промышленности с продвижением экспорта на рынки зарубежных стран.**

**Вячеслав ЩЕКУНСКИХ**

Новые изменения в решении правительства республики касаются, в частности, акционерного общества «Казахстанский институт развития индустрии», который будет определен Национальным институтом развития в области развития и продвижения экспорта для выполнения функций единого координационного и аналитического центра по продвижению несервированного экспорта.

Ранее в числе функций КИРИ было проведение различного рода исследований в сфере индустриальной политики. Также очень большая роль ему отводилась в плане разра-

ботки стратегий для туристской отрасли. Теперь она не в приоритете. Согласно Постановлению правительства Республики Казахстан от 13 декабря 2018 года, АО «Казахстанский институт развития индустрии» подлжит реорганизации путем присоединения к нему АО «Национальное агентство по развитию местного содержания NADLoC» и определения КИРИ Национальным институтом развития в области развития индустрии.

Также на совещании под председательством премьер-министра Казахстана Бахытжана Сагинтаева, прошедшем 28 декабря 2018 года, поручено начать работу по созданию Единого координационного и аналитического центра по продвижению несервированного экспорта с возложением данной функции на АО «Казахстанский институт развития индустрии».

Кроме того, разработчики решили положить под сукно госпрограммы «Производительность-2020», «Экспорт-2020». Так, в пакете предлагаемых изменений в решении правительства из Концепции формирования перспективных национальных кластеров Республики Казахстан до 2020 года в разделе о господдержке кластерных инициатив эти программы предполагается убрать, оставив «Дорожную карту бизнеса-2020».

кодекс, отменивших квоту в 300 кг аффинажного золота, которые ранее компания «Тау-Кен Алтын» продавала легальным ювелирам без НДС.

«Почему мы не можем конкурировать на собственной земле с другими производителями? Только потому, что у нас возникла ситуация с недоступностью сырья, того же самого аффинажного золота. Нацбанк нам выделил квоту для приобретения местными ювелирами аффинажного золота без НДС по цене биржи, и нам это было выгодно. «Тау-Кен Алтын» с удовольствием нам отпустил квоту, но в 2018 году были внесены изменения в Налоговый кодекс, теперь аффинажное сырье – золото, обложено НДС. В результате у нас что получилось: сейчас ювелиры практически не покупают золота у «Тау-Кен Алтын», ни одного грамма не купили. Тогда возникает вопрос: откуда тогда ювелиры берут золото для производства изделий? Они покупают в ломбардах золото, они

торое туда сдается, по цене биржи без НДС...», – говорит Жумагалиев.

Еще один источник сырья для легального рынка – это так называемые черные старатели, которые продают сырье ниже биржевых цен на 1–2%. Как говорит Жумагалиев, ювелиров-то это, в принципе, устраивает, непонятно только, насколько это устраивает государство, которое декларирует борьбу с теневым сектором на всех рынках страны. К тому же, отмечают эксперты, если не будет возвращен прежний порядок работы компании «Тау-Кен Алтын» с ювелирами, то неясна будет и судьба самой этой компании, потому что по факту у нее останется один покупатель – биржа. Все эти вопросы участники второго форума намерены поставить в очередной раз перед курирующим отрасль ведомством – Министерством по инвестициям и развитию, а пока что складывается такое впечатление, что государство волюно или невольно, но направляет эту отрасль в тень.

<p>РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК</p> <p><b>КУРСИВЪ</b></p> <p>Газета издается с июля 2002 г.</p> <p>Собственник: ТОО «Alfresco Partners»</p> <p>Адрес редакции: 050059 РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/д «Нурлы-Тау», Блок 5А, оп. 119</p> <p>Тел./факс: +7 (727) 346-84-41.</p> <p>E-mail: kursiv@kursiv.kz</p> <p>Содержание лицензировано</p> <p>THE WALL STREET JOURNAL.</p>	<p>Генеральный директор: Марат КАИРБЕКОВ, m.kairbekov@kursiv.kz</p> <p>Главный редактор: Динара ШУМАЕВА, d.shumayeva@kursiv.kz</p> <p>Зам. главного редактора: Ияора КЛЕВШОВА, i.klevtsov@kursiv.kz</p> <p>Магия ТОРЕБАЕВА, m.torebaeva@kursiv.kz</p>	<p>Редакция: Анна КУШНАРЕВА, Анастасия ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ, Вячеслав ШЕКУНСКИХ, Елена ШТРИТЕР, Жанболат МАМЫШЕВ, Ирина ЛЕДОВСКИХ, Олеся КУДРЯШОВА</p> <p>Корректорское бюро: Светлана ПЫЛИПЧЕНКО, Татьяна ТРОШЕНКО, Елена ШУМСКИХ</p>	<p>Аналитический отдел Kursiv Research: Асель МУСАПИРОВА</p> <p>Технический редактор: Олеся ТРИТЕНКО</p> <p>Фотограф: Олеся СПИВАК, Аскар АХМЕТУЛЛИН, Олеся ЖАКАЕВА</p> <p>Дизайнер: Александр ИГИЗБАЕВ, Вячеслав БАТУРИН</p>	<p>Представительство в Астане: г. Астана, пр. Куняева, дом 12/1, ВП-80, оп. 203, 2 этаж, Б/д «На Воюно-зеленом бульваре»</p> <p>Тел. +7 (7172) 28-00-42</p> <p>E-mail: astana@kursiv.kz</p>	<p>Зам. главно редактора в Астане: Дмитрий ПОКИДАЕВ, d.pokidaev@kursiv.kz</p> <p>Руководитель представительства в Астане: Азамат СЕРИКБАЕВ, Тел. +7 701 588 91 97, a.serikbaev@kursiv.kz</p>	<p>Коммерческий директор: Аиша ТЕМЕРЖАНОВА, Тел. +7 707 333 14 11, a.temerzhanova@kursiv.kz</p> <p>Руководитель службы по рекламе и PR: Сабир АТАЕК-ЗАДЕ, Тел. +7 707 950 88 88, s.abakev-zade@kursiv.kz</p> <p>Служба распространения: Шерхан ШОЛТАНКУА</p>	<p>Полные индексы: для юридических лиц – 15138, для физических лиц – 65138</p> <p>Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан.</p> <p>Свидетельство о постановке на учет № 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.</p> <p>Отпечатано в типографии РПК «Дзыр» РК, г. Алматы, ул. Кадьякбаева, 17</p> <p>Тираж 14 000 экз.</p>
---	---	---	---	---	--	--	--

# Эксперты ЦА: в условиях мифотворчества интеграции быть не может

Неожиданный оборот приняла виртуальная дискуссия по вопросам развития и взаимодействия стран Центральной Азии. Сразу несколько участвующих в узбекистанском проекте «Центральная Евразия» экспертов обратили внимание на существование в регионе различных мифов. По их мнению, это явление не способствует ни интеграции, ни кооперации в Центральной Азии.

**Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ**

Можно не сомневаться, далеко не все жители нашего региона пытались сравнивать, скажем, учебники истории, по которым учатся дети в соседних странах. Речь не идет об учебной литературе из бывшей метрополии. Из-за особого положения российских телеканалов в центральноазиатском информационном пространстве с трактовками исторических событий с точки зрения Москвы все более-менее знакомы. Речь об учебниках по таким специфическим для каждой страны предметам, как «История Казахстана», «История Узбекистана» или «История Кыргызстана».



В учебной литературе Казахстана много внимания уделяется расцвету Золотой и Белой орды, а также становлению Могулистана, которые в узбекистанской истории считаются враждебными внесемскому огромному культурный вклад в развитие цивилизации в Центрально-Азиатском регионе государству Тимуридов...

## Интерпретации сотрудничеству не способствуют

Непосредственно в ходе виртуальной дискуссии по вопросам развития и взаимодействия стран нашего региона, начавшейся в рамках проекта узбекистанского политолога Владимира Парамонова «Центральная Евразия», выяснилось, что бескомпромиссная трактовка прошлого мешает нашим странам найти общий язык между собой. При этом одни эксперты говорили о существующей проблеме прямо, другие – в несколько завуалированной форме. В любом случае поворот дискуссии в этом направлении стал несколько неожиданным, поскольку длительное время специалисты в основном рассуждали о наблюдаемом различии в экономическом и политическом развитии да нехватке научных и культурных связей между странами Центральной Азии.

Наиболее жестко по этому вопросу высказался сотрудник Центра стратегических исследований при президенте Республики Таджикистан Шерали Ризоен. По его словам, в странах региона существует проблема мифотворчества в историографии стран региона. «Читая материалы из различных источников, в том числе печатного и электронного характера, можно прийти к выводу, что народы ЦА развивались обособленно. В историографии региона наблюдается преувеличение роли отдельных народностей по отношению к другим коренным нациям. За последние 20 лет в некоторых странах ЦА трудно проследить концептуальное формирование их историографии.

**Мнения экспертов вызывают определенную тревогу. Вот только один из выводов – «Мы с вами, по сути, ведем ту работу, которой должны заниматься наши государства, представленные командами управленцев, ключевыми аналитическими и научными институтами всех пяти стран региона».**

Фото: shutterstock.com/voyata

Например, от древности ученые-историки сразу переходят к средневековью. Такая интерпретация предлагается массовому потребителю, который в силу своих возможностей не имеет доступа к произведениям, признанным мировой исторической наукой», – заметил таджикский политолог. При этом он подчеркнул, что все это неблагоприятно влияет на формирование общерегиональных ценностей и создает почву для бесполезных историографических и политических баталий, которые формируют негативный фон в вопросе сближения стран Центральной Азии. Более того, Шерали Ризоен уверен, что в целом сегодня наблюдается слабый подход к конструированию, выработке и продвижению общерегиональных интересов, которые не противостоят национальным интересам наших стран. «Противоборство же стран ЦА с целью реализации краткосрочных интересов в конечном итоге только лишь вредит их целостному и комплексному развитию», – заявил эксперт из Таджикистана, заметив, что «региональный интерес» не имеет ничего общего с понятием «интернациональный интерес», который был актуальным во времена Советского Союза. В этой связи таджикский политолог предлагает, во-первых, подготовить матрицу долгосрочных отношений Центральной Азии через сближение и объединение национальных интересов стран региона. Во-вторых, начать масштабно и целенаправленно бороться с мифотворчеством и конфликтами в историографии центральноазиатских стран.

## Что есть фон, а что есть форма?

Иными словами, но по сути на эту же проблему обратил свое внимание в беседе с руководителем проекта «Центральная Евразия» Владими-

ром Парамоновым и известный архитектор из Кыргызстана Улан Джапаров. Подчеркнув, что его слова носят обобщенно-метафорический характер, он, в частности, обратил внимание на существующий в наших странах скрытый комплекс неполноценности, который причесается за громкими национальными идеями своей исключительности или заботы о безопасности. «Это как болезнь роста, которой необходимо переболеть. Процесс может занять чуть больше или меньше времени – в зависимости от тех политических деятелей, кто готов или не готов воспринимать реальную ситуацию и адекватно реагировать», – заметил кыргызский архитектор.

Интересно в этой связи и сравнение Улана Джапарова существующих проблем региона с процессом изготовления изделий из войлока. «В кыргызском традиционном орнаменте (в войлочных шырдаках) есть интересный принцип – равнозначность формы и фона. Тот рисунок, который вырезается из листа войлока одного цвета, оставляя орнаментальный фон, используется как вставка в полотно другого цвета, из которого, в свою очередь, также вырезан орнамент. Можно сказать, что форма формирует фон, а можно сказать и то, что фон воспринимает только ту форму, которая для него подходит», – заметил архитектор из Кыргызстана. По его наблюдениям, «притирка» между внутренними специфическими формами, которые приобрели наши страны, и внешним фоном является тем самым процессом, что происходит в Центральной Азии. Причем вопреки многократно заявленному объединительным инициативам и созданию различных содружеств.

## Когда каждый сам за себя

Надо понимать, что на появление ошибочной точки зрения о доми-

нирующем положении в регионе одного народа над другим (это особенно заметно в социальных сетях), во многом связанной как с успехами той или иной страны в экономике, так и благодаря и где-то специфическим знаниям, полученным в образовательных учреждениях, обращают внимание и эксперты. Как итог соотечественник Улана Джапарова политолог Дмитрий Орлов, мнение которого часто цитируют ведущие СМИ Кыргызстана, в ходе виртуальной дискуссии проекта «Центральная Евразия» заметил, что о равноправии наших стран говорить уже достаточно сложно, как с экономической, так и с политической точки зрения. «Во-первых, в регионе есть государства, которые считают себя лидерами, а остальных – аутсайдерами. Во-вторых, все государства решают свои собственные задачи, даже те, кого считают этими самыми аутсайдерами, не думая об общих интересах. Это то, что называется геополитическим эгоизмом. А он, в свою очередь, – основа всех конфликтов, которые до сих пор были в регионе. Судя по тому, что ничего не делается для устранения их причин, эти конфликты будут еще», – подчеркнул Дмитрий Орлов, заметив, что в первую очередь нашим странам необходимо избавиться от мифов, которые сопровождают регион все эти 27 лет. «Надо не только узнать о себе правду, но и признать ее. А после – не сводить счёты, а вместе искать выход из сложившегося положения», – заключил политолог из Кыргызстана.

Кстати, всю дискуссию, которая становится все более острой, можно прочесть на сайте партнера «КЪ» в Узбекистане – аналитической группы «Центральная Евразия», где размещены мнения о проблемах взаимоотношения между странами региона и путях по их устранению более 30 экспертов из Казахстана, Узбекистана, Кыргызстана, Таджикистана и Туркменистана. Важная деталь: в последних материалах можно заметить и замечания ведущего виртуальной дискуссии Владимира Парамонова, которые вызывают определенную тревогу. Прочитав одно из них. «Чем сейчас мы с вами занимаемся? Мы с вами, по сути, ведем ту работу, которой должны заниматься наши государства, представленные командами управленцев, ключевыми аналитическими и научными институтами всех пяти стран региона. Причем мы сейчас отвечаем на те вопросы, которые должны задавать именно государствам стратегических исследований, я не вижу их адекватной реакции... О чем это говорит? Да о том, что с нашими системами что-то не так, раз ключевые государственные аналитические структуры Центральной Азии не могут и не готовы к диалогу, к взаимодействию с экспертной и научной средой своих же стран! Как тогда эти структуры будут взаимодействовать друг с другом, как будут решать ключевые проблемы региона на пути развития и сотрудничества?» – задался вопросом Владимир Парамонов.

# Автопром рассчитывает на удлинение кредитного «револьвера»

<< 1

По оценке оператора, которым является Банк развития Казахстана, оборотные средства программы позволяли на первоначальном этапе предоставлять порядка 400–500 кредитов в квартал, или около 150 кредитов в месяц; после освоения третьего транша возможности револьверного автокредитования увеличились до 200 кредитов в месяц. Но 32 тыс. новых авто казахстанского производства (льготное автокредитование распространяется только на отечественный автопром) по году – это порядка 2–2,5 тыс. продаж в месяц. Даже если вычест из этой цифры грузовики, автобусы и спецтехнику, объемы продаж легковушек все равно будут колебаться между 1,5 тыс. и 2 тыс. единиц в месяц.

То есть, по-хорошему, автокредитный «револьвер», если исходить из спроса на отечественные авто, требует увеличения объемов выдаваемых кредитов в разы. Есть ли такие возможности у правительства – вопрос, на который ответ пока не дан. Хотя порядка 12 тыс. одобренных автокредитов к началу прошлого года (и, соответственно, 12 тыс. новых авто казахстанской сборки) – это достаточно заманчивой показатель эффективности программы для кабинета, одной из задач которого является импортозамещение.

## От утилизации до Trade-In

Другой способ стимулирования спроса на казахстанские авто – это

программа утилизации подержанных автомобилей, по которой выдаются сертификаты на скидку при приобретении новых. По ней утилизировано порядка 90 тыс. старых автомобилей, сертификаты на скидку получили порядка 13 тыс. казахстанских автолюбителей, так что она показывает не меньший эффект, чем программа льготного автокредитования. При этом в стране набирает ход программа обмена старого авто на новый, так называемый Trade-In, в рамках которой авто с пробегом в случае их нормального состояния реставрируются и выставляются на повторную продажу.

Такая практика в Казахстане пока не получила столь же широкого применения, как в Штатах или в Европе, но, по словам исполнительного директора компании «Астана Моторс» Бекнура Несипбаева, в прошлом году объемы продаж по этой системе составили 18% от общих объемов продаж компании (последний показатель составил в 2018 году более 14,5 тыс. единиц). И в ближайшее время, по его оценкам, объемы продаж авто по системе Trade-In могут вырасти до 40%.

Наконец, в сегменте грузовых авто и спецтехники в Казахстане действует программа лизинга коммерческой техники на льготных условиях. По словам заместителя директора ТОО «СемаАЗ» Кадыролла Жумагулова, ее объемы финансирования составляют около 2 млрд тенге, а результаты в 2018 году также обнадеживающие: по ней через БРК-Лизинг профинансировано приобретение 132 авто под

3% годовых при первоначальном взносе 30%. Но наращивание помощи государства решит лишь часть проблем отечественного автопрома – с большинством из них он должен бороться самостоятельно.

## Китай не надо бояться – с ним надо работать

Президент Ассоциации казахстанского автобизнеса (АКАБ) Андрей Лаврентьев, в частности, считает, что мировой автопром в обозримом будущем станет только наращивать объемы производства, и Казахстан должен стать частью этого процесса. «Мы дискутировали несколько лет назад о развитии мирового автопрома, и некоторые эксперты говорили о падении этого сектора, что более 80 млн автомобилей – это предел для развития отрасли, но мы видим продолжающийся рост. И сейчас уже цифра в 85 млн ежегодного производства автомобилей преодолена, даже с учетом глобального кризиса: развивающиеся страны активно наращивают автопарк, поэтому мы не ожидаем падения на мировом рынке автопрома в целом и в производстве соответственно», – говорит глава АКАБ.

В связи с этим, по его словам, инвестиции в отрасль также будут нарастать, при этом отечественному производителю в течение ближайших нескольких лет следует ждать активность на рынке автопроизводства со стороны Китая.

«Сейчас очень уязвимы производители в сегменте недорогих автомобилей, они находятся под давлением китайских компаний, производящих

более 30 млн автомобилей ежегодно, практически 30% всего мирового производства. Там и внутри страны потребление огромное, но мы видим, что китайские крупные игроки начинают активно присматриваться к историческим рынкам – американскому, европейскому. Здесь передел будет достаточно серьезный в ближайшие пять лет, и мы с вами будем свидетелями того, как случаются с историческими брендами сделки по поглощению и слиянию», – спрогнозировал Лаврентьев.

В этой связи примечательно инвестиционное соглашение, подписанное в декабре прошлого года крупнейшим казахстанским автопроизводителем ТОО «СарыаркаАвтоПром» с Транснациональной китайской государственной компанией по импорту и экспорту автомобилей СМС. Документ предполагает инвестирование вошедшей в капитал (51%) казахстанской компании иностранной корпорации более \$1,1 млрд в развитие производства в Казахстане.

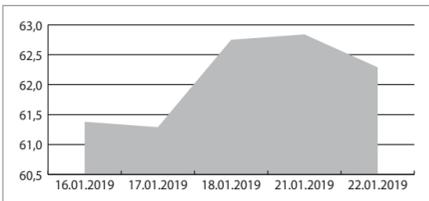


www.kursiv.kz

Успешные люди в курсе

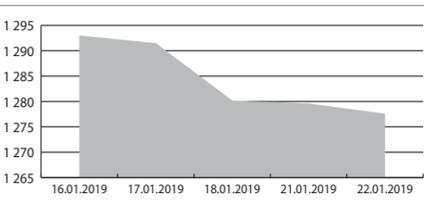
## ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (16.01 – 22.01)



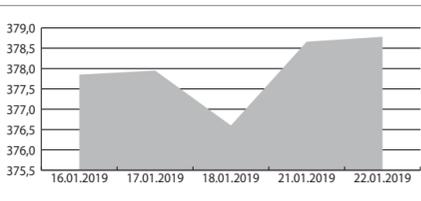
Цены на нефть растут на фоне выполнения сделки странами соглашения ОПЕК+, грядущего истечения срока исключения из нефтяных санкций против Ирана и замедления роста добычи в США.

GOLD (16.01 – 22.01)



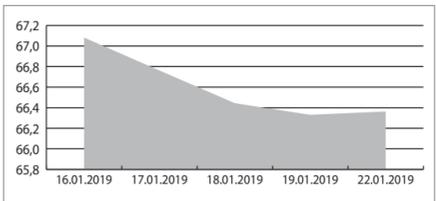
Цена на золото продолжает снижаться на фоне макроэкономической статистики Китая.

USD/KZT (16.01 – 22.01)



Курс тенге к доллару ослаб, несмотря на рост цен на нефть. Снижение вызвано риском со стороны спекулянтов.

USD/Rub (16.01 – 22.01)



Укрепление рубля способствует возврат спекулятивного капитала на российский рынок.

## СЫРЬЕВОЙ РЫНОК

## Золото теряет привлекательность для инвесторов

Восстановление сырьевых рынков в первые две недели января по ключевым товарам, когда индекс Bloomberg Commodity вырос более чем на 4% после достижения почти трехлетнего минимума в первый торговый день года, продолжается. «Голубиная» риторика Федерального комитета по открытым рынкам США, сообщения из Китая о снижении ставки и налогов, а также рост ожиданий прорыва в переговорах о торговле между этими двумя странами – все это пока что помогает разжечь огонь на рынках сырья.



Фотобанк.com/veve

**Оле ХАНСЕН, главный стратег по сырьевым рынкам Saxo Bank**

Однако оптимизм все еще питается не столько фактами, сколько ожиданиями, и тучи над рынком не рассеиваются. Глобальный экономический рост замедляется, а ухудшение финансовых условий всегда сначала проявляется на растущих рынках, в частном и венчурном капитале, а также в потреблении сверх необходимого. Во всех этих сегментах в последние три месяца наблюдался спад.

Тревоги добавила публикация сводного опережающего индикатора ОЭСР, который в ноябре упал до 99,3 – худшего ноябрьского значения с 2012 года. Согласно Reuters, за последние 50 лет падение этого индекса ниже 99,3 всегда сопровождалось рецессией в Соединенных Штатах.

Экономике США грозит замедление, так как затянута работа правительства лишила 800 тыс. работников уже почти месячного заработка. В КНР недавнее ухудшение экономических показателей вместе с самым сильным падением продаж автомобилей с 2005 года заставило Народный банк Китая и правительство активизировать меры по стабилизации замедляющейся экономики. Обещано сокращение налогов, а тем временем в системе закачивается дополнительная ликвидность.

Сырьевой индекс Bloomberg, в котором равно представлены основные сырьевые товары энергетики, металлургии и сельского хозяйства,



## ИНВЕСТИДЕЯ ОТ FREEDOM FINANCE

## «КазТрансОйл»: рост на ожиданиях дивидендов

Аналитики инвестиционной компании «Фридом Финанс» рекомендуют инвесторам присмотреться к акциям АО «КазТрансОйл». По их прогнозам, компания может выплатить в виде дивиденда за 2018 год 150 тенге на акцию. Предложение совета директоров станет известно в начале апреля, а окончательное решение будет принято к концу мая.

– Расскажите, пожалуйста, об эмитенте.

– АО «КазТрансОйл» (тикер на KASE: KZTO) – национальный оператор по магистральному нефтепроводу Республики Казахстан. Владеет 5,4 тыс. км нефтепроводов.

Компания поставляет нефть на чetyре отечественных не-



фтеперерабатывающих заводов: Атырауский, Павлодарский, Шымкентский (ТОО «ПетроКазахстан Ойл Продактс») и Актауский битумный заводы (ТОО «СП «CASPI BITUM»).

«КазТрансОйл» транспортирует нефть на экспорт по пяти направлениям: Казахстан – Китай, Атырау – Самара, путем налива в танкеры в порту Актау и в цистерны для от-

наблюдались скачки вверх или вниз в понедельник. Рекордная (и растущая дальше) добыча представляет сильнейшую угрозу для трейдеров, играющих на повышение, а похолодание должно быть устойчивым, чтобы предотвратить удешевление.

Медь HG впервые за этот год поднялась на Нью-Йоркской бирже выше \$2,70 за фунт, а на LME – выше \$6 тыс. за тонну. В целом она остается ограниченной диапазоном от \$2,55 до 2,85 за фунт, который держится еще с прошлого июля. В конце этого месяца ожидается новый раунд торговых переговоров, для чего вице-премьер Китая посетит США. В то время как эти переговоры должны стать основным источником вдохновения для сырьевых товаров в ближайшей перспективе, мы сохраняем конструктивную точку зрения. Не в последнюю очередь это связано с дополнительными стимулирующими мерами, объявленными Китаем в нынешний период сжатия фундаментальных показателей, и все это на фоне снижения запасов и перспективы превышения предложения над спросом.

## Нефть

Рост цен на сырую нефть продолжается и на третьей неделе; сектор восстанавливается после обвала в IV квартале 2018 года. Это восстановление в основном связано с общим подъемом риск-аппетита, а также с сочетанием сокращения добычи группой ОПЕК+ и стабильных прогнозов роста спроса.

На прошлой неделе свои ежемесячные отчеты по нефтяному рынку за январь выпустили ОПЕК, Агентство энергетической информации и Международное энергетическое агентство. Все они подчеркнули упреждающие декабрьские сокращения добычи, сделанные ОПЕК перед началом сокращения в январе, согласованным с производителями вне ОПЕК. Россия при этом пошла другим путем, нарастив добычу, по данным МЭА, до рекордного уровня – почти 11,5 млн баррелей в сутки, что почти на 300 тыс. баррелей в сутки выше того уровня, до которого она согласилась опуститься за ближайшие

месяца. МЭА, как и остальные два источника, сохраняет свой прогноз спроса и считает, что низкие цены послужат защитой от начинающегося падения мировой экономической активности.

Учитывая старания группы стран ОПЕК+ снизить предложение, основная неопределенность приходится на сторону спроса. Поэтому центром внимания и главным ценовым фактором на текущем этапе остаются макроэкономические события, рассматриваемые сквозь призму поведения акций и доходности корпоративных облигаций. По нашим подсчетам, 30-дневная скользящая корреляция между ценой на нефть марки WTI и фьючерсами S&P 500 сейчас на максимальном уровне с 2011 года. Следовательно, пристальнее всего сейчас нужно следить за событиями на рынке акций.

Цены на марки нефти WTI и Brent установились в областях консолидации, наблюдавшихся в ноябре и декабре. Для WTI это от \$50 до 55 за баррель, для Brent – от \$57,50 до 64 за баррель.

## Золото

Золото и серебро удерживают уровни, завоеванные в декабре, когда американские акции испытали худший период с начала 1930-х годов. И это несмотря на встречное давление, оказываемое восстановлением более рискованных активов, в том числе акций.

Тот факт, что, несмотря на эти события, золото смогло удержать большую часть приобретений, показывает сохранение аппетита на желтый металл как в качестве защиты от ослабления других рынков, так и против растущей политической турбулентности. Поднимающий голову популизм, спад качества руководства и фракционные взаимоотношения между основными мировыми игроками – все это причины, заставившие инвесторов быть осторожными и искать защиту.

Отсюда ясно, почему золото не продают даже при резком росте других активов. На хеджирующем активе, таком как золото, для того теряют деньги при росте других активов, чтобы владеть им тогда, когда они не растут.

Хотя общая сумма держаний в «слитковых» индексных фондах достигла пятилетнего максимума, мы попали в слепую зону относительно спекулятивных позиций, которые держат хедж-фонды. Пока работа правительства США приостановлена, отчеты Commitment of Traders не будут публиковаться. Комиссия по торговле товарными фьючерсами не выпустила ни одного отчета после 18 декабря. Мы сохраняем положительный прогноз по золоту, но при спросе на другие классы активов инвесторам может потребоваться терпение.

## ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДАНИЯ (16.01 – 22.01)

## KASE

рост	изм.	падение	изм.
Аэропорт	2,19	Казахтелеком	-8,1
Сбербанк	2,09	Казахтелеком	-2,91
KAZ Minerals	1,3	POSTRUM OIL & GAS	-1,79
Народный банк	0,51	Kcell	-1,07
КазТрансОйл	0,14	Газпром	-1,05
Bank of America	0,09	Банк ЦентрКредит	-0,84
Kcell	0,32	Ростелеком	-0,31
КазТрансОйл	0,2	Казахтелеком	-0,03
-	-	-	-

## NASDAQ

рост	изм.	падение	изм.
QIWI Energy	68,00%	Aptiv	-70,61%
Avalon Oldcove	44,70%	Bo Path	-32,69%
Bloomer	37,13%	Adial Pharma	-19,57%
Acum Capital	35,56%	111 Inc	-19,12%
Chamblair	34,65%	OH Solutions	-17,89%
AutEye	30,91%	Case Systems	-17,83%
Cellid	30,77%	AGTA	-15,10%
Aemetis Inc	26,32%	Avadel Pharma	-12,97%
ASV	22,22%	Auris Medical	-12,04%
Bank Ok	20,80%	Apricus Biosciences	-11,85%

## MCX

рост	изм.	падение	изм.
Система	12,00%	Группа Компаний ПИК	-2,35%
Роснефть	10,42%	Интер РАО ЕЭС ОАО	-2,20%
Норникель	6,57%	Руснефть	-2,19%
Газпром	5,61%	Solmar Fin	-2,97%
PYCAA	5,01%	Polymetal	-1,73%
Сбербанк	4,63%	AK AIPOCA	-1,44%
Сбербанк (руб.)	4,20%	Аэропорт	-1,10%
Банк ВТБ	3,94%	Сургутнефтегаз	-1,07%
НТС	2,99%	M Buro	-0,95%
Нефть	2,86%	TRK OAO	-0,91%

## Euro Stoxx 50

рост	изм.	падение	изм.
Deutsche Post	4,95%	SocGen	-2,52%
LIHFD Unibail Rodania	4,82%	Sonofi	-1,48%
Kering	4,72%	Deutsche Tel.	-1,06%
IGP Group	4,59%	Enel	-0,65%
BBVA	4,35%	Volksbanken VZD	-0,12%
Amondus	4,34%	Orange	-0,07%
Imseo	4,19%	EssilorLuxottica	0,31%
Axa	3,75%	Unilever IV DRG	0,34%
Schneider Electric	3,75%	Ahold Delhaize	0,63%
BASF	3,41%	Viavendi	0,79%

## DAX

рост	изм.	падение	изм.
Wirecard AG	11,51%	Henkel	-8,63%
Deutsche Bank	6,63%	Pfizer	-1,68%
Lufthansa	6,47%	RIUE	-1,65%
Coestor	5,72%	ThyssenKrup	-1,37%
Deutsche Post	4,95%	Unilever IV DRG	-0,65%
Deutsche Börse	4,85%	E.ON	-0,62%
Heidelbergcement	3,74%	Beiersdorf	-0,25%
BASF	3,41%	Volksbanken VZD	-0,12%
Aldi	3,39%	Fresenius SE	0,91%
Siemens	3,13%	Boyer	1,46%

## BVSP

рост	изм.	падение	изм.
LOCALIZA ON EI FM	12,04%	Estoril SA	-7,44%
BFI-Brazil Foods SA	9,18%	LAGA LUZA ON FM	-5,63%
ELETRONAS PFB NI	9,13%	Sales Fidefidada	-4,82%
JBS ON FM	8,56%	Loy Commercial Properties	-3,82%
QUALICORP ON FM	8,35%	BSU VAREJO ON FM	-3,78%
Cominas Elemticos Brasileiros SA	8,01%	RAADOGASIL ON FM	-3,62%
Suzano Papel Celulosa	7,80%	Vao Varajo	-3,61%
Brastemp SA	5,99%	GOL P112	-3,08%
VALE ON NI	5,60%	Brascan SA	-2,92%
PARPBO ON FM	5,42%	BRASIL ON EI FM	-1,95%

## БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	-1,47
Dow Jones	2,66%
FTSE 100	1,10%
NASDAQ	1,90%
Nikkei 225	0,22%
S&P 500	2,31%
Euro Stoxx 50	1,86%
Hang Seng	0,36%
MSCI	0,80%
Ibovespa	2,08%

## СЫРЬЕ

	изм. %
Light	-0,74%
Природный газ	-4,85%
Алюминий	-0,27%
Медь	-1,86%
Никель	-1,23%
Олово	0,00%
Палладий	-1,09%
Платина	-0,95%
Серебро	-0,87%
Цинк	0,00%

## FOREX

	изм. %
Eur/Chf	-0,12%
Eur/Jpy	-0,32%
Eur/Kzt	-0,13%
Eur/Rub	0,11%
Eur/Usd	-0,09%
Usd/Chf	0,07%
Usd/Jpy	-0,22%
Usd/Kzt	0,00%
Usd/Rub	0,24%

на уровне прошлого года или немного ниже. При выплате дивидендов «КазТрансОйл» учитывает в первую очередь денежные потоки, а не чистую прибыль, которая в 2018 году упала из-за неденежных расходов.

«КазТрансОйла» ежегодно пропускать как минимум 10 млн тонн российского сырья.

Вторая причина – техническая картина. Динамика акций «КазТрансОйла» зависит от сезонного фактора. Импульсы роста в этих бумагах возникают через три-четыре месяца после дивидендной отсечки, в январе-феврале – перед отчетом за IV квартал и за пару месяцев перед выплатой дивидендов. Оттолкнувшись от уровня перепроданности 1236 тенге, акции двинулись вверх на ожиданиях квартальной отчетности и прибавили 14%. К текущему моменту идет ретсет уровня 1415, преодолев который котировки смогут достичь 1485 и 1600 тенге.

Третья причина – дивиденды в размере 150 тенге на акцию. Несмотря на снижение прибыли и некоторое сокращение денежных средств и банковских вкладов на баланс компании, мы считаем, что дивидендные выплаты она сохранит

на уровне прошлого года или немного ниже. При выплате дивидендов «КазТрансОйл» учитывает в первую очередь денежные потоки, а не чистую прибыль, которая в 2018 году упала из-за неденежных расходов. На конец III квартала у компании было 47 млрд тенге в виде наличных и вкладов. Операционные денежные потоки приносили компании в среднем 26 млрд тенге в квартал. Если уровень капитальных затрат также окажется средним (14 млрд тенге), то можно ожидать, что компания получит 24,6 млрд тенге наличности к концу I квартала 2019 года. При таком раскладе на ее балансе окажется 72 млрд тенге в виде кэша и на банковских депозитах. На основе этих расчетов мы прогнозируем дивиденд в размере как минимум 150 тенге на акцию, что эквивалентно совокупной выплате 57,8 млрд тенге и дивидендной доходности 10,6% в текущих ценах.

# Проблемы банков не должны касаться бизнеса

В последние годы государство ставит перед АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» все более амбициозные задачи по увеличению охвата предпринимателей финансированием, повышению доступности средств, автоматизации и совершенствованию стандартов оказания услуг МСБ. Чего удалось достичь в прошлом году и с какими проблемами сталкиваются казахстанские предприниматели, в интервью «КЪ» рассказал председатель правления ФРП «Даму» Абай Саркулов.

## Мадия ТОРЕБАЕВА

— Отдельные предприниматели жалуются на то, что до сих пор не решаются их проблемы, связанные с выплатами займов по госпрограмме через БВУ и МФО. Кто-то говорит, что не оказывается должным образом поддержка по программам фонда, кто-то жалуется на сотрудников фонда. Вопросов немало. Планируете ли вы их решать в новом году?

— В прошлом году мы начали плотно работать с МФО, а в этом году данная стратегия продолжится. Один из наших лидеров — ТОО «МФО «КМФ», они достаточно серьезные партнеры, и по ним у нас никаких проблем не возникло. Но есть новички, такие как МФО «Арнур-Кредит», МФО «Тойота Файнашл Сервисес Казахстан», ТОО «МФО «СЕНИМ-ВМУ», РИЦ «Кызылорда», МФО «Ырыс». Понятно, что особое внимание будет уделяться им. Мы смотрим на их корпоративную культуру. Чтобы не возникало проблемных вопросов между нашими клиентами-предпринимателями и новыми МФО, у последних в обязательном порядке должна быть настроена система риск-менеджмента, должны быть хорошие аналитики, чтобы они достаточно качественно смотрели портфель обрабатывающих к ним компаний.

Что касается проблемных вопросов по освоению, трудности получения, нехватки средств и прочих моментов, отмечу, что здесь есть обратный эффект. Все деньги, которые выделялись, были полностью освоены, и сейчас МФО обратились с новыми заявками.

— Нет ли риска в том, что одни и те же предприниматели получают средства, а другим не хватает?

— Мы обязательно этот момент отслеживаем. У нас в договоре предусмотрен пункт, согласно которому за все выделенные нами средства МФО отчитываются. Мы смотрим, кто взял деньги, когда, каково целевое назначение. Мониторинг ведется достаточно жесткий. Были факты, когда мы выявляли нецелевое использование и заставляли МФО либо возмещать эти средства, либо заменять источник.

— И какие же чаще всего выявляются нарушения?

— Нецелевое использование. Когда предприниматель не может документально подтвердить затраты. Но для нас важно, чтобы все было подтверждено юридическими документами, фискальными чеками, чтобы мы могли сверить и проверить, куда были использованы деньги.

Есть и такой момент, как отправка средств в офшоры. В принципе, это спорный момент, и сейчас он обсуждается. Есть китайские компании, которые поставляют нашим предпринимателям оборудование, но у контрагента открыт счет в Гонконге, им там легче работать, потому что там другой налоговый режим. Заказанное оборудование, конечно, приходит, но мы все равно требуем, чтобы предприниматели находили другие средства, а те, которые выделяются через фонд, не проходили через офшоры. Единичные случаи бывают, но частых и злостных нарушений мы не видим.

— Весьма болезненный вопрос для бизнеса — это работа с БВУ. Особенно с теми, которые находятся на грани банкротства. Как эти моменты решаются?

— Действительно, для предпринимателей это чувствительный вопрос, потому что если банк закрывается, замораживаются оборотные средства, возникает множество иных проблем. В прошлом году это коснулось клиентов Delta Bank, Qazaq Banki, АО «Банк Астаны», АО «Астана-финанс» и Эксимбанк Казахстана.

По банку Астана-финанс мы вышли достаточно комфортно. Долг порядка 750 млн тенге полностью закрыт. Часть они нам погасили денежными средствами, часть имуществом. Причем на это имущество — там речь идет о долговое — у нас уже на сегодняшний день есть покупатель, который сделал предоплату. И до конца года обещает по данному объекту полностью рассчитаться.

Что касается Банка Астаны и Qazaq Banki, когда мы увидели, что там не все однозначно, идут финансовые оттоки, мы начали активно работать, разослали во все БВУ запросы, кто готов принять данный портфель. При этом наши сотрудники по данному порт-



фель провели колоссальную работу: проанализировали, какие заемщики, в каких сферах задействованы, какие у них залоговые, какая платежная дисциплина. Всю эту информацию мы передали БВУ. Наши партнеры — АТФ Банк и Евразийский банк этих клиентов забрали к себе на баланс. Мы обеспечили нашим предпринимателям хорошее портфолио. Они не почувствовали никакой серьезной нагрузки, никаких кассовых разрывов. И продолжают обслуживаться в этих банках.

Что касается Эксимбанка, то здесь мы пошли по судебному процессу. Подали в суд после того, как у них снизилась доля ликвидности. Это был один из основных моментов нашей договоренности. Если отбирают лицензию, а также если уровень ликвидности ниже требуемого, то мы имеем право предпринять соответствующие действия. Мы выиграли суды. В 2018 году решением суда иски были удовлетворены в полном объеме, и в рамках исполнительного производства в пользу фонда были взысканы активы банка. Вопрос возврата остатка долга будет решаться в рамках ликвидационной процедур банкротства.

— Какова же судьба предпринимателей, обсуживавшихся в Delta Bank?

— Часть обслуживается у нас в «Даму», а часть недобросовестных заемщиков Delta Bank, которые не подтвердили целевое использование средств при содействии Генеральной прокуратуры, погасили задолженность перед фондом.

Напомним, в 2015 году в рамках средств АБР тремя траншами АО «Delta Bank» было выделено 13,7 млрд тенге. В 2017 году в целях минимизации убытков фонда при ликвидации банка был принят его портфель на 15,6 млрд тенге. Это 148 заемщиков. Далее было установлено, что 29 заемщиков на 12,6 млрд тенге были без твердых залогов, что указывает на незаконную выдачу займов. Поэтому фонд обратился в правоохранительные органы. В результате в 2017–2018 гг. при поддержке Генеральной прокуратуры РК была создана специальная следственно-оперативная группа, которая и обеспечила возврат средств по все 29 заемщикам, и был возмещен ущерб государству в лице фонда в размере 12,6 млрд тенге. Генеральной прокуратурой РК и ФРП был проведен большой объем работы как в рамках уголовного дела, так и в рамках взыскания задолженности в судебном порядке.

— В СМИ проходила информация о том, что бывшие сотрудники фонда обвиняются в коррупционных действиях. В отношении этих людей предпринимаются какие-то действия?

— В 2017 году была изменена организационная структура фонда «Даму». Была также введена комплаенс-служба, которая подотчетна совету директоров. Она отслеживает все корпоративные конфликты, в том числе и коррупционного направления. В конце прошлого года были полностью утверждены все внутренние нормативные документы по этой службе. Комплаенс-контроллер проверяет наличие мнимых или непонятных сделок, сотрудников фонда, аффилированных с ними лиц. И при оформлении сделок мы в обязательном порядке смотрим, есть ли какая-то аффилированность. С кем связан данный предприниматель, каким образом. Если возникает какое-то подозрение, то комплаенс-контроллер выносит эту сделку на утверждение в совете директоров.

Вместе с тем фонд активно сотрудничает с Агентством по госслужбе. Но в настоящее время идет работа больше профилактического плана, потому что мы полностью провели проверку всех сотрудников.

**А. Саркулов: «Наш основной инструмент — это гарантирование, где мы можем показать NPL. Он не превышает 1,5%. Мы для себя делаем прогнозы. Полагаем, он не будет превышать 3%. Это нормально».**

Фото: Олег СПИВАК

— Помнится, еще в начале прошлого года вы говорили о том, что планируете перевести всю работу фонда в цифровой формат. Каковы же результаты?

— Да, была проведена огромная работа. Мы для себя опередили 72 бизнес-процесса. И на сегодняшний день 69 бизнес-процессов уже полностью автоматизированы, перешли в электронный формат. Хотелось, конечно, до конца прошлого года сделать 100%, но из-за того, что у нас бюджет утвердили только в сентябре, мы чуть-чуть по процедурам закупок не успели. Но в целом здесь можно похвалиться, что за счет автоматизации процесса мы значительно снизили рутинную работу сотрудников. Теперь нет сотрудников, которые бегают и визируют договоры; введена система электронного документооборота — все документы просто прикрепляются и отправляются в соответствующие отделы.

Из новшеств, важных для предпринимателей, стало то, что сейчас им не нужно долго ждать решения по своему вопросу. Теперь наши уполномоченные органы — и кредитный комитет, и правление принимают все решения оперативно. Во-первых, комитеты получают документы в электронном формате. Во-вторых, как только мы проголосовали посредством электронно-цифровой подписи, выписка мгновенно появляется у инициатора. Менеджер, который ведет предпринимателя, в течение одного дня должен отправить последнему ответ по принятому решению.

Раньше, когда мы работали с бумажными носителями, все затягивалось от двух недель до полугода. Предприниматель говорил: «Дайте мне решение, даже если оно отрицательное, потому что полгода я ждать не могу. Я мог бы дальше искать варианты. Если оно положительное, то каковы условия, я буду работать над этим». Для предпринимателей важна скорость принятия решений.

Многое мы сделали по кадровому документообороту. Сейчас департамент по развитию персонала всю кадровую работу перевел в электронный формат. В регионах у нас были офис-менеджеры, на плечах которых тоже лежал кадровый вопрос. Сейчас мы их полностью от этой нагрузки освободили. Вся работа ведется централизованно в головном офисе.

— Неоднократно поднимался вопрос о том, что в крупных государственных структурах сильно раздуты штаты. С введением электронной версии сократилось ли у вас число сотрудников?

— У нас осталось все без изменений. Единственным моментом является то, что правительство поручило нам создать новый департамент. Мы попросили для этих целей выделить две штатные единицы. Пока еще не выделили, но обещают.

— Кажется, еще в 2017 году речь шла о создании апексного механизма.

— Да, апексный департамент создается для поддержки микробизнеса посредством осуществления непосредственного финансирования МФО.

Если говорить в целом о фонде, то штатная численность у нас остается неизменной и составляет 371 человек, хотя, конечно, нагрузка увеличилась. К примеру, если раньше в год одобрялось около 1000 гарантий, то за прошлый год мы одобрили 1950 гарантий. И суммы, которые идут через ФРП «Даму», тоже увеличились. Если раньше кредитный портфель был в размере 60 млрд тенге, то на сегодняшний момент он вырос до 350 млрд тенге. Все это стало возможным как раз за счет перехода в электронный формат, введения скоринговой системы, оптимизации бизнес-процессов. Мы стараемся снизить на-

грузку по рутинной работе, но ни в коем случае не ухудшить качество.

Мы делаем все, чтобы наши сотрудники занимались больше анализом и принимали качественные решения. Правда, при этом увеличилась нагрузка на департамент мониторинга, это как раз те сотрудники, которые выезжают и проверяют, как были использованы средства. Фактически за 2018 год ФРП осуществил мониторинг по 6784 проектам. В общей сложности по обнаруженным нарушениям были начислены штрафы в размере 91,06 млн тенге, взыскано 35,56 млн тенге, произведено замещение на сумму 929,1 млн тенге и к замещению по целевому использованию средств — 1 263,9 млн тенге.

Когда я только приступил к работе, потребность была в 80 человек, потому что количество проектов по субсидированию увеличилось с 2 тыс. до 12 тыс. И каждый проект мы должны посетить, посмотреть, проверить, используются ли средства по назначению. Сегодня с этой работой справляются 50 человек.

— Понятно. Но хотелось бы узнать, что вообще, с вашей точки зрения, ожидает МСБ в Казахстане?

— В целом, я полагаю, МСБ ожидает подъем, если учесть изменения в регуляторной политике и в финансировании.

В плане регуляторной политики правительство действительно провело колоссальную работу. Скажем, то же открытие бизнеса стало гораздо проще. Или, к примеру, в той же сфере строительства, чтобы начать работать с объектом, надо было пройти несколько кругов ада, то сейчас нужно просто отправить талон о начале строительства. На лицо переход от разрешительной к уведомительной мере. Если говорить о регистрации залогов или получении справок, то нет необходимости бегать по различным организациям, а решить все вопросы в ЦОНе.

Но при этом в том, что касается части финансирования, в настоящее время возникли проблемы. Банковский сектор стало сильно штормить, потому что есть достаточно много предпринимателей, у которых есть хорошие идеи, которые могли бы занять хорошие свободные ниши, но, к сожалению, не могут найти банк, потому что в последнее время то один банк, то другой закрываются. Также сжалась ликвидность. Многие банки в результате нескольких этапов девальвации ушли в доллары, нежели в тенге, стали меньше кредитовать, и не только бизнес.

Однако последняя инициатива главы государства о выделении дополнительных средств на поддержку банковского сектора позволит решить ряд возникших проблем.

Что касается непосредственно бизнеса, отмечу, в рамках Программы «Дорожная карта бизнеса-2020» уже сейчас наблюдается дефицит средств. Если раньше предприниматели на эти программы смотрели скептически, то сегодня, наоборот, бегут, стоят в очереди. И уже в январе в некоторых акиматах закончились средства, потому что, согласно заключенным с БВУ договорам, все средства были распределены до конца года, а на новых предпринимателей денег нет. Но в рамках инициативы, которую озвучил глава государства, было выделено еще 30 млрд тенге. Это дополнительные средства, эквивалентные той сумме, которая выделяется ежегодно.

— А какой процент NPL?

— Наш основной инструмент — это гарантирование, где мы можем показать NPL. Он не превышает 1,5%. Мы для себя делаем прогнозы, полагаем, он не будет превышать 3%. Это нормально.

## Абай САРКУЛОВ,

председатель правления АО «ФРП «Даму»

1981 года рождения.

ОБРАЗОВАНИЕ: экономический факультет Актюбинского государственного университета имени К. Жубанова. Специальность «Банковское дело».

ТРУДОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

2002–2003 гг. — практикант в филиале АО «Банк ТуранАлем» в г. Актюбе.

2003–2007 гг. — от менеджера по маркетингу до и.о. заместителя директора филиала АО «Международный Банк «Алма-Ата» (филиал в г. Астана).

2007–2016 гг. — от менеджера управления кредитования инфраструктурных проектов до управляющего директора, члена правления АО «Банк развития Казахстана».

2016–2017 гг. — заместитель председателя правления АО «Банк развития Казахстана».

С февраля 2017 года — председатель правления АО «Фонд развития предпринимательства «Даму».

Но хотелось бы обратить внимание и на то, что, отвечая по своим гарантийным обязательствам перед банками, мы также ведем активную работу с предпринимателями по возврату средств. Так, в прошлом году по гарантиям мы выплатили 1 млрд тенге. Из них порядка 400 млн тенге заемщики нам вернули. Остальные — кто в графиках, кто в судебных процессах. Но так или иначе вопросы по возврату средств решаются.

— В прошлом году активизировался бизнес Узбекистана. Как вы считаете, как усиление конкуренции может сказаться на казахстанском МСБ?

— Понятно, что Узбекистану необходимо расти. Но полагаю, им потребуется около трех-пяти лет, чтобы сравняться с нашими предпринимателями, которые давно работают на рынке и крепко стоят на ногах. Я не думаю, что узбекский бизнес будет для нас сильным конкурентом. Но в любом случае конкуренция — это благо для Казахстана.

— Кажется, в фонде есть программы, поддерживающие предпринимателей, ориентированные на экспорт?

— В рамках «Дорожной карты бизнеса» у нас есть программы, где мы поддерживаем отечественный бизнес гарантиями, субсидиями. Более того, мы за прошлый год начали развивать международное сотрудничество с Татарстаном, Китаем, с Турцией. Со стороны правительства получили задачу поработать с Узбекистаном и Азербайджаном. В этом плане мы будем информировать о проводящихся там мероприятиях наших предпринимателей, будем находить для них контакты. И у нас есть сестринская организация «Казахэкспорт», она тоже в этом направлении активно работает. Мы постоянно информируем эту структуру о наших предприятиях МСБ, которые готовы поставлять свою продукцию на экспорт.

— В завершение нашей беседы хотелось бы узнать, каковы планы на текущий год.

— Планы грандиозные. Хотим больше выделить средств банкам, чтобы они поддержали наших предпринимателей. Если говорить об инструментах гарантирования, хотим в два раза увеличить планку. В прошлом году мы планировали выдать 3900 гарантий, но выдали 1950, не потому, что не смогли, а потому, что выделенные под этот инструмент средства закончились. В этом году у нас в планах 3500 гарантий. В настоящее время мы с Министерством национальной экономики ведем активные переговоры с тем, чтобы выделить на инструмент гарантирования дополнительные деньги. Также у нас в планах поработать таким же образом с МФО.

Если говорить о субсидиях, то здесь у нас никаких проблем нет. Сейчас данный инструмент полностью переведен на платформу электронного правительства. Хочу отметить, что в конце прошлого года было утверждено решение о том, что фонд будет являться оператором в рамках механизма кредитования приоритетных проектов в рамках Дорожной карты по обеспечению долгосрочной теневой ликвидности. Для данного проекта выделяется сумма в размере 600 млрд тенге, а сумма средств для субсидирования в размере 30 млрд тенге.

В этом году мы планируем открытие финансирования в рамках «исламского окна». Также у нас в планах привлечение средств в объеме до 71 млрд тенге для развития МСБ, в том числе из внешних негосударственных источников — до 15 млрд тенге, от местных исполнительных органов — до 22 млрд тенге и через выпуск и размещение облигаций — до 34 млрд тенге.

## ТЕНДЕНЦИИ

## Тенге в свободном плавании

Курс нацвалюты зависит и от торговых партнеров Казахстана

Эксперты Национального банка выделяют несколько основных факторов, которые могут повлиять на курс национальной валюты. В их числе цены на нефть, платежный баланс и торговые партнеры. Kursiv Research выяснил, как курс тенге коррелирует с ситуацией и валютой в странах – партнерах Казахстана.

Асель МУСАПИРОВА

В СМИ часто можно услышать споры участников финансового рынка и не только о правильности перехода к свободному плаванию национальной валюты. С августа 2015 года в Казахстане установлен режим инфляционного таргетирования и отменен фиксированный валютный коридор, устанавливаемый ранее Национальным банком. Инфляционное таргетирование означает денежно-кредитную политику страны, которая направлена на установление и достижение целевого показателя инфляции в среднесрочной перспективе. В 2019 году такой индикатор установлен на уровне 4–6%.

Сейчас обменный курс тенге формируется под влиянием спроса и предложения на рынке с учетом внутренних и внешних макроэкономических факторов. Регулятор в лице Нацбанка не вмешивается в формирование курса, но оставляет за собой право предотвращать его резкие колебания путем проведения валютных интервенций в случае возникновения угроз для финансовой системы.

По мнению представителей регулятора, преимуществами такого режима являются достижение реального обменного курса с возможностью сохранить конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей, предотвращение значительных дисбалансов по счету текущих операций



и недопущение снижения международных резервов, в том числе золотовалютных.

К минусам свободного плавания относят большую зависимость курса тенге от динамики нефтяного рынка и иных внешних факторов.

## Факторы, влияющие на курс национальной валюты

Основные факторы, непосредственно оказывающие влияние на курс тенге, разделяют на внутренние и внешние.

**\$12,8 млрд составил товарооборот между Россией и Казахстаном за январь-сентябрь 2018 года.**

Фото: shutterstock.com / Kamon Supasawat

К внешним факторам Национальный банк относит мировые цены на нефть, динамику курсов валют стран – основных торговых партнеров, в первую очередь России, мировые процентные ставки, геополитическую ситуацию в мире.

По данным финансового регулятора, мировые цены на нефть сорта Brent в среднем за девять месяцев 2018 года увеличились на 39% относительно аналогичного периода 2017 года, составив \$72,3 к \$52 за баррель.

В числе внутренних факторов Центробанк Казахстана выделяет динамику инфляции, уровень базовой ставки, наступление периода налоговых выплат компаний-экспортеров, темпы освоения бюджетных средств и другие.

Глава Нацбанка Данияр Акишев подчеркивает, что в долгосрочном периоде обменный курс тенге определяется состоянием платежного баланса страны, который отражает действие всех вышеперечисленных факторов, в том числе ситуацию в мире и странах-партнерах.

Отметим, что за девять месяцев 2018 года дефицит счета текущих операций в РК уменьшился почти в 10 раз по сравнению со споксказателем 2017 года – с \$4,6 млрд до \$0,5 млрд. При этом уже в III квартале 2018 года счет текущих операций сложился с профицитом в \$0,2 млрд, сообщает регулятор.

Экономист Айдархан Кусаинов считает, что курс тенге не привязан к определенной причине, даже к доллару. Курс национальной валюты определяется рынком, но сам рынок учитывает товарные потоки, при этом как и почему происходит учет, неизвестно. И то, что многие пытаются найти некую причину, не является корректным, поделился эксперт.

По словам политолога Досыма Сатпаева, Казахстан глубже вошел в мировую экономическую интеграцию, чем, к примеру, ближайшие соседи – Узбекистан или Кыргызстан. Что делает страну более уязвимой к внешним воздействиям, будь то антироссийские санкции или торговые войны США с Китаем. В целом на курс тенге влияет большое количество внешних факторов, это и цены на нефть и все сырьевые товары, и экономическая, финансовая ситуация во всем мире, в том числе в странах – торговых партнерах, и другие, заключил г-н Сатпаев.

В условиях глобализации и взаимной интеграции все политические и финансовые события в мире имеют существенное влияние на установление курса казахстанского тенге. Курс тенге в какой-то мере коррелирует с курсом основных стран-партнеров.

При анализе корреляции между российским рублем и тенге за последние пять лет определено, что российский рубль к доллару с 2013-го по 2018 год вырос на 103%, тенге же увеличился на 136,3%.

Ярким примером корреляции между валютами может стать ситуация в России с рублем в 2014 году. За 2014–2015 годы российский рубль упал с 39,39 до 66,24 рубля за 1\$. 16 декабря 2014 года в России назван «черным вторником». Центральный банк России повысил ключевую ставку сразу на 5%, до 17%. Причиной послужили снижение цен на энергоресурсы, реализация которых составляет большую часть доходов бюджета страны, введение экономических санкций в отношении России из-за событий в Украине.

В связи с ослаблением рубля тенге в России стали доступнее для граждан других государств. Жители соседних стран, в том числе и Казахстана, скупили автомобили, бытовую технику, электронику, одежду, недвижимость.

В феврале 2014 года казахстанский тенге уже девальвировал с отметки 155 до 185 единиц за \$1. Казахстан, как и все страны, зависит от экспортных поступлений, и ситуация в России в декабре была знаком того, что тенге может снова девальвировать. Что и произошло в августе 2015 года, когда курс нацвалюты упал до 255 тенге. По состоянию на 30 сентября 2015 года курс уже был на уровне 270,4 тенге.

В свою очередь евро за последние пять лет вырос по отношению к доллару на 16,2%, китайский юань – на 12,2%.

Курс тенге к остальным валютам, кроме доллара, в стране устанавливается через кросс-курс. Что это означает? Например, чтобы определить курс китайского юаня, нужно валютную пару CNY/KZT разбить на две пары с долларом: CNY/USD (юань/доллар) и USD/KZT (доллар/тенге). Выражения валютных пар с

ре импорта первое место принадлежит нефти и нефтепродуктам (\$527,8 млн), на втором месте – легковые автомобили (\$217,1 млн), на третьем – газы нефтяные и углеводороды (\$175,9 млн), далее следуют вагоны железнодорожные или трамвайные (\$171,4 млн).

Вторым крупным торговым партнером Казахстана является Италия с товарооборотом в \$9,8 млрд, в том числе экспорт – \$8,8 млрд, импорт – \$1 млрд. Среди товаров, экспортируемых в эту страну, наибольший объем в денежном выражении занимала нефть и нефтепродукты – \$8,7 млрд, пшеница и меслин – \$58,6 млн, ферросплавы – \$45,5 млн. К импортируемым товарам относились части для электрических машин и оборудования – \$206,2 млн, арматура для трубопроводов – \$133,6 млн.

Китай в товарообороте с Казахстаном занял третье место, экспорт и импорт в страну составили \$4,2 млрд и \$4 млрд соответственно. На экспорт из страны уходит медь рафинированная – \$973,5 млн, газы нефтяные и углеводороды – \$647,9 млн.

Из Китая РК завозит телефонные аппараты – \$447,85 млн, вычислительные машины и их блоки – \$184 млн, бульдозеры, грейдеры, планировщики – \$115,2 млн.

## Торговые партнеры и курс тенге

Тройке основных торговых партнеров Казахстана относятся три страны с разными валютами – Россия с рублем, Италия с евро и Китай с юанем. Несмотря на то, что у каждой из них своя национальная валюта, практически весь товарооборот РК с ними проходит в долларах США.

В условиях глобализации и взаимной интеграции все политические и финансовые события в мире имеют существенное влияние на установление курса казахстанского тенге. Курс тенге в какой-то мере коррелирует с курсом основных стран-партнеров.

При анализе корреляции между российским рублем и тенге за последние пять лет определено, что российский рубль к доллару с 2013-го по 2018 год вырос на 103%, тенге же увеличился на 136,3%.

Ярким примером корреляции между валютами может стать ситуация в России с рублем в 2014 году. За 2014–2015 годы российский рубль упал с 39,39 до 66,24 рубля за 1\$. 16 декабря 2014 года в России назван «черным вторником». Центральный банк России повысил ключевую ставку сразу на 5%, до 17%. Причиной послужили снижение цен на энергоресурсы, реализация которых составляет большую часть доходов бюджета страны, введение экономических санкций в отношении России из-за событий в Украине.

В связи с ослаблением рубля тенге в России стали доступнее для граждан других государств. Жители соседних стран, в том числе и Казахстана, скупили автомобили, бытовую технику, электронику, одежду, недвижимость.

В феврале 2014 года казахстанский тенге уже девальвировал с отметки 155 до 185 единиц за \$1. Казахстан, как и все страны, зависит от экспортных поступлений, и ситуация в России в декабре была знаком того, что тенге может снова девальвировать. Что и произошло в августе 2015 года, когда курс нацвалюты упал до 255 тенге. По состоянию на 30 сентября 2015 года курс уже был на уровне 270,4 тенге.

В свою очередь евро за последние пять лет вырос по отношению к доллару на 16,2%, китайский юань – на 12,2%.

Курс тенге к остальным валютам, кроме доллара, в стране устанавливается через кросс-курс. Что это означает? Например, чтобы определить курс китайского юаня, нужно валютную пару CNY/KZT разбить на две пары с долларом: CNY/USD (юань/доллар) и USD/KZT (доллар/тенге). Выражения валютных пар с

бирж перемножаются и определяют кросс-курс для пары юань/тенге. Данный метод расчета объясняется небольшим объемом торгов по этим валютам, в связи с чем могут не сложиться ликвидные котировки. Следовательно, девальвация тенге к доллару оказывает влияние и на курс других валют через кросс-курс.

С начала 2018 года существовала некая корреляция между китайским юанем и тенге. Эксперты объясняют такое поведение на рынке складыванием более тесного рынка внутри стран, входящих в ЕАЭС и ШОС. По мнению аналитиков, в будущем возможен рост взаимозависимости крупнейших экономик региона и степени корреляции их валют.

Против еще одного партнера, Италии, могут снова встать санкции Евросоюза, что способно сказаться и на Казахстане, и на курсе тенге. Инвесторы боятся возможного негативного развития экономической ситуации в Италии, а также в других странах ЕС, что поставит под сомнение стабильное существование валютного союза.

В целом ухудшение ситуации в мире и снижение цен на основные экспортные товары Казахстана, в том числе нефть и металлы, оказывает влияние на темпы роста ВВП и повышает уязвимость экономики РК. Заметное снижение экспортных доходов, как результат низкого валютного курса тенге, может не лучшим образом повлиять на республиканский бюджет и платежный баланс страны.

Что касается России как основного партнера РК, то падение рубля является еще одной проблемой для казахстанских экспортеров, в том числе для тех, кто производит и реализует сельскохозяйственную продукцию и продукты питания. Товары от ближайшего соседа по низким ценам могут прийти на казахстанский рынок, тем самым создавая риск для местных производителей.

Но все же многие эксперты солидарны с мнением представителей Нацбанка и выделяют среди факторов формирования курса тенге ситуацию в странах-партнерах и курс их валюты.

Так, по мнению Натальи Мильчаковой, заместителя директора информационно-аналитического центра «Альпари», зависимость между курсами рубля и тенге имеется, хотя было бы неправильно утверждать, что курс рубля – это единственный или самый главный фактор, от которого зависит курс тенге. Но действительно на среднесрочных временных интервалах (1–2 недели) курсы российского рубля и тенге показывают почти одинаковую динамику: либо все вместе растут, либо все вместе падают. Просто процент падения или роста у этих валют разный, наиболее волатилен как раз российский рубль, тенге несколько более стабильный.

Причины зависимости ясны: Россия – крупнейший торговый партнер Казахстана. Если проблемы РФ, такие как, например, экономические санкции, негативно отразятся на ее экономике, то ударят и по торговым партнерам. Однако нужно принять во внимание, что и российский рубль, и тенге зависят от цены на нефть, правда, рубль зависит сейчас от нефти намного меньше, чем раньше, добавила эксперт.

По данным агентства «Альпари», по итогам 2018 года тенге показал на фоне слабой динамики валют практически всех развивающихся стран не самую худшую динамику. Тенге обесценился на 12%, а российский рубль на 18%, не говоря уже о том, как за год обвалились турецкая лира, аргентинское песо и венесуэльский боливар, который в итоге вообще привязали к криптовалюте.

Аналитик ГК «Финам» Алексей Корнев считает, что для России основными влияющими факторами являются цены на нефть, вводные санкции и политика Центробанка. На разных этапах весомость каждого из перечисленных параметров может существенно меняться. Так, в прошедшем году два наиболее резких периода снижения курса рубля пришлись как раз на усиление антироссийских санкций. При этом сильно росшая весной и летом прошедшего года цена на нефть не привела к пропорциональному подъему курса национальной валюты в основном из-за действий Банка России, выкупувшего на рынке валюту для Минфина в рамках бюджетного правила, считает эксперт.

По Республике Казахстан набор воздействующих факторов и их весомость несколько иные, но отличаются они от российских незначительно, добавил эксперт.

При этом динамика курса российской валюты оказывает заметное воздействие и на динамику тенге. Динамика курса рубля на отдельных этапах может заметно отличаться от динамики курса тенге в связи с тем, что, например, те же санкции никак не воздействуют на курс тенге.

Директор департамента аналитики инвестиционной компании «Фридом Финанс» Ерлан Абдикаримов считает, что в 2019 году важнейшим драйвером движения курса тенге, возможно, станет курс российского рубля, как это было в прошлом году. А на курс рубля, в свою очередь, будут влиять цена за баррель нефти, денежно-кредитная политика центральных банков, валютные покупки Минфина России и возможные геополитические факторы, заключил эксперт.

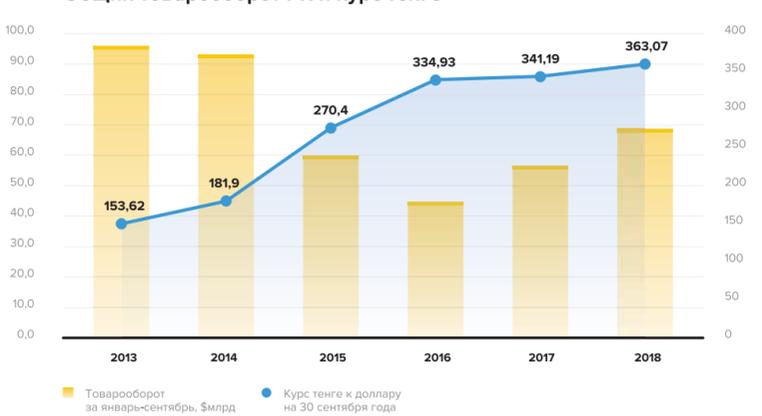
## Торговые партнеры Казахстана

## Топ-10 стран-партнёров РК по товарообороту

(за 9 мес. 2018 года, \$млрд)

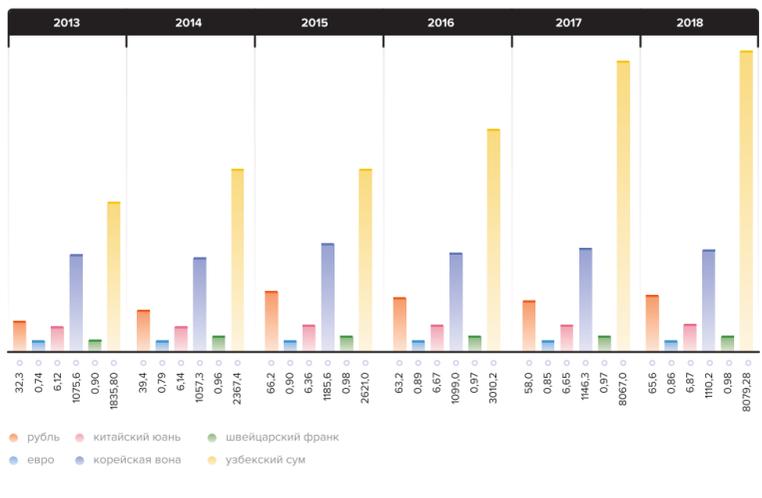
Страна	1	2	3	
1 Россия	3,8	9,0	12,8	1 Экспорт 2 Импорт 3 Товарооборот
2 Италия	8,8	1,0	9,8	
3 Китай	4,2	4,0	8,2	
4 Нидерланды	4,8	0,3	5,1	
5 Франция	2,7	0,5	3,2	
6 Республика Корея	2,0	0,5	2,5	
7 Швейцария	2,1	0,1	2,2	
8 Узбекистан	1,2	0,6	1,8	
9 Германия	0,4	1,3	1,7	
10 Соединенные Штаты Америки	0,7	1,0	1,7	

## Общий товарооборот РК и курс тенге



по данным КС МНЗ, КТД МФ, НК РК

## Курс валют торговых партнёров за \$1



**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
ШЕСТЕРО В ЛОДКЕ, НЕ  
СЧИТАЯ KAZ MINERALS

09

**ПЕРСПЕКТИВЫ:**  
КИТАЙ СЪЕСТ ВСЕ

11

**ПЕРСПЕКТИВЫ:**  
СТЕКЛЯННАЯ ПОСУДА И  
ЭЛЕКТРОКАРЫ В ТRENDE

11

**КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:**  
КАЗАХСТАНСКИЙ РЕЖИССЕР  
СНИМЕТ КРИПТОВАЛЮТНЫЙ  
ФИЛЬМ

12

## Авиакомпания «Жетысу» обновила парк самолетов

Два ближнемагистральных L-410 последней модификации были приобретены у чешского производителя Aircraft Industries. Самолеты планируется использовать для пассажирских перевозок и нужд санитарной авиации. По данным мировых СМИ, потери машин данного типа в авиационных происшествиях составляют почти 10%.

**Анна ШАПОВАЛОВА**

«Два поставленных турбовинтовых самолета L-410 последней модификации (L-410 UVP-E20) производства компании Aircraft Industries – абсолютно новые. Самолеты конвертируемые – они могут летать в пассажирском варианте и брать на борт 19 человек, либо, при необходимости, устанавливается санитарное оборудование и самолет может выполнять полеты для нужд санавиации», – рассказал «Къ» вице-президент авиакомпании «Жетысу» Петр Журавлев.

Сейчас самолеты уже прибыли в аэропорт Талдыкоргана и находятся на стадии документального оформления. Первые полеты запланированы на середину весны. Точные маршруты пока не определены, но известно, что самолеты будут совершать внутренние рейсы. Одно из приоритетных направлений – Талдыкорган – Ушарал. Чтобы снизить стоимость билетов для населения, данный маршрут, возможно, станет субсидироваться государством.

Пилоты, которые будут летать на этих воздушных судах, в общей сложности девять человек, проходят обучение в Праге. Инженерно-технический персонал обучается в аэропорту Талдыкоргана – курсы проводят преподаватели из Пражского учебного центра.

«Эта модель самолетов уже успела зарекомендовать себя в Казахстане. Самолеты L-410, но более ранней модификации, используются авиакомпанией «Жез Эйр» города Жезказган. Новые самолеты оснащены всей необходимой современной техникой и способны совершать полеты даже при сложных метеословиях. Кроме того, они могут выполнять взлет и посадку на аэродромах с короткой взлетно-посадочной полосой и на грунтовых пло-



щадках», – пояснил Петр Журавлев.

Приобретение двух воздушных судов модели L-410 UVP-E20 осуществлено в рамках государственной программы «Нурлы Жол», при финансовой поддержке DBK-Leasing JSC. Крупная сделка совершена на условиях финансового лизинга (АО «БРК-Лизинг») до 15 лет со ставкой вознаграждения не более 5% годовых.

О том, какова цена на самолеты, в «Жетысу» предпочли не распространяться, однако, по данным агентства «Интерфакс», Aircraft Industries в течение 2016–2020 годов поставит в Китай 20 самолетов L-410 UVP-E20. Общая сумма этого контракта «более \$126 млн», таким образом стоимость одного самолета составляет примерно \$6,3 млн.

### Немного о самолетах

Разработка самолетов типа L-140 стартовала в 1966 году. Первый опытный образец начал проходить летные испытания 16 апреля 1969 года. Регулярную эксплуатацию самолетов L-410А в конце 1971 года первой от-

**Казахстан может стать главным рынком сбыта для L-410 UVP-E20 чешского производства на несколько лет вперед. Во всяком случае так утверждают российские СМИ со ссылкой на руководство Aircraft Industries.**

Фото: www.let.cz

крыла чехословацкая авиакомпания «Слов Эйр» из Братиславы, обслуживающая местные авиалинии – к началу 1974 года ее авиапарк насчитывал уже 12 машин.

По данным компании-производителя Aircraft Industries, сегодня самолеты семейства L-410 эксплуатируются в более чем 50 странах, причем большая часть была поставлена в Россию. На данный момент выпущено более 1200 самолетов. В настоящее время производится модель L-410 UVP-E20, которая является наиболее продвинутой версией предыдущей серии самолетов L-410.

«Самолеты L-410 выпускаются более 40 лет, и их безопасность действительно превосходна. Владельцы и перевозчики из различных регионов Европы, Азии, Африки и Америки в наших самолетах ценят отличные тяговые качества двигателя при высоких температурах и низком давлении воздуха, а также исключительные способности короткого взлета и посадки (STOL).

аэропорта назначения. На борту находились 22 человека – двое летчиков и 20 пассажиров. Погибли 19 человек.

Что касается новой модели, то самолет L-410 UVP-E20 сертифицирован на основании FAR 23 (Поправка 41) в своей категории и получил типовое свидетельство в Чешской Республике, Дании, Германии, Швеции, Индонезии, на Филиппинах, в Австралии, Аргентине, Бразилии, России, на Кубе и в Чили. После учреждения Европейского агентства авиационной безопасности (EASA) самолет получил полное типовое свидетельство EASA, а также FAA (Федеральное управление гражданской авиации США). Самолет был также разрешен к эксплуатации во многих других странах, таких как Алжир, Южно-Африканская Республика, Кения, Танзания, Уганда, Тунис, Колумбия, Венесуэла, Южная Корея, Индия и т. д.

### Чешская или российская?

Касательно самой компании-производителя L-410 есть интересный факт: в 2008 году 51% акций Let Kunovice (Aircraft Industries) выкупила российская Уральская горно-металлургическая компания. В сентябре 2013 года УГМК приобрела оставшиеся 49% акций, став единственным собственником Aircraft Industries.

Если говорить о контракте компании с Казахстаном, то два самолета – это только начало.

«В Казахстане в 2019 году возобновится после большого перерыва эксплуатация чешских самолетов для местных авиалиний. В январе 2019 года в этой центральноазиатской республике ждут первые L-410 UVP-E20 – самый современный серийный продукт производства компании Aircraft Industries из чешского Куновице. Общий заказ на эти самолеты может составить два десятка машин. 19-местные турбовинтовые самолеты понадобятся республике для развития внутреннего туризма. Если все пойдет по плану, Казахстан может стать главным рынком сбыта для L-410 UVP-E20 чешского производства на несколько лет вперед», – утверждает деловой авиационный портал ATO.ru со ссылкой на руководство Aircraft Industries.

## Magnum купил сеть «Реалист»

В начале января Magnum Cash & Carry объявил о крупном приобретении. О перспективах сделки «Къ» рассказал председатель правления компании Азамат Османов.

**Анна ШАПОВАЛОВА**

– Чем обусловлена покупка Magnum Cash & Carry сети «Реалист»?

– Мы не так давно обновили свою стратегию развития и для нас сейчас в приоритете продвижение магазинов меньшего формата, что является общемировым трендом в сфере продуктового ритейла. Что касается конкретно «Реалиста», владеlec этой сети – один из миноритариев Magnum Cash & Carry – Андрей Юст. До последнего времени Magnum Cash & Carry развивался в более крупном формате и с «Реалистом» мы не конкурировали, никакого конфликта интересов не возникало. Однако после было согласовано и принято решение о сделке по выкупу прав на локацию «Реалиста».

– Когда магазины «Реалист» начнут работать под брендом Magnum Cash & Carry?

– Все магазины сети «Реалист» начнут работу под брендом Magnum в течение ближайших месяцев – реконструкция самых крупных из них будет завершена к концу апреля. В общей сложности это 15 980 кв. м торговых площадей.

– Рассматриваете ли еще какие-то сети к покупке в Алматы и других городах?

– У нас уже есть обращения от владельцев помещений, которые арендовала в Астане сеть «5 минут». Сделки пока нет, но мы ведем переговоры по вопросу аренды некоторых из них.

В перспективе мы рассматриваем возможность поглощения региональных сетей, и видим это наиболее быстрым путем для экспансии.

Также мы собственными силами строим два больших объекта в Астане, один из них станет крупнейшим продуктовым гипермаркетом в Центральной Азии. Еще одним гипермаркетом нового формата порадуем в этом году и алматинцев. Но в целом, учитывая наше стремление развивать сейчас сеть магазинов малого и среднего формата, мы ориентируемся преимущественно на аренду торговых площадей. В этом году планируем наибольшее число новых открытий за всю нашу 12-летнюю историю.

– Для совершения сделки были привлечены дополнительные инвестиции или же это средства компании?

– Сделка, как и большинство наших проектов, была структурирована с максимальной эффективностью и в части приобретения балансовых активов «Реалиста» профинансирована банком-партнером, остальное за счет собственного капитала.

– Каков планируемый срок окупаемости инвестиций?

– Могут лишь отметить, что данная сделка является частью стратегии развития нашей сети и по окупаемости сопоставима с эволюционным открытием других локаций в больших городах.

– Какую долю рынка сейчас занимает Magnum Cash & Carry и каковы ближайшие планы развития?

– Что касается доли рынка, то здесь официальных данных нет, каждый игрок ориентируется на данные своих аналитиков.

В целом же наши планы в ближайшие пять лет – занять долю в 20–25% от всего рынка цивилизованного ритейла в Казахстане.

При этом хочется заметить, что в принципе доля цивилизованного ритейла, который работает только с «белой», сертифицированной продукцией, прозрачно платит все налоги, в нашей стране пока очень низка. По

данным исследований Euromonitor International и McKinsey & Company, доля современной розницы в Казахстане сегодня составляет всего 23% от общего объема, в то время как, например, в Турции – 40%, в России и Китае по 66%, а в наиболее развитых странах, например, США – 85%. Поэтому потенциал роста у цивилизованного ритейла довольно высокий.

– Если посмотреть по Казахстану, то в каком городе (регионе) ваши позиции наиболее сильны, а где еще требуется активное развитие? Кого вы видите основными конкурентами?

– Сегодня Magnum представлен в восьми городах Казахстана. По состоянию на начало января у нас 42 магазина, из них 14 Magnum Cash & Carry (собственные гипермаркеты), 18 Magnum Atak (супермаркеты на территориях других торговых центров) и девять Magnum Express (компактные супермаркеты). Их общая площадь превышает 21 гектар. Общее количество сотрудников – около 9 тыс. человек.

В Алматы у нас сейчас 25 магазинов, в ближайшие три месяца, после реконструкции и перезапуска всех магазинов «Реалиста», их число возрастет до 35. Плюс мы планируем открытие еще нескольких объектов.

Очень активное развитие в этом году запланировано в Астане – несколько крупноформатных магазинов.

В этих двух городах наибольший охват и наибольшее число лояльных нам покупателей. В целом по стране мы не видим критичной конкуренции в секторе цивилизованного ритейла, несмотря на активное развитие и других сетей. Главным нашим конкурентом по-прежнему является «серый» рынок, проще говоря – обычные базары, где, к сожалению, до сих пор в порядке вещей работа без налогообложения, торговля контрафактным и контрабандным товаром и прочие нерыночные конкурентные преимущества.

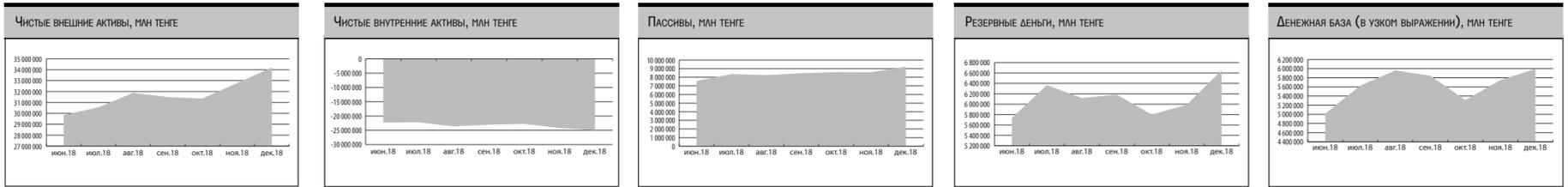
ITF DAVIS CUP BNP PARIBAS QUALIFIERS 2019

КУБОК ДЭВИСА BNP PARIBAS  
**КАЗАХСТАН  
ПОРТУГАЛИЯ**

1-2 ФЕВРАЛЯ 2019 г. НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕННИСНЫЙ ЦЕНТР  
г. АСТАНА, пр. ТУРАН, 4/2  
ПРОДАЖА БИЛЕТОВ: WWW.TICKETON.KZ  
SHOW YOUR COLOURS #DAVISCUPQUALIFIERS

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР BNP PARIBAS The bank for a changing world  
МЕЖДУНАРОДНЫЙ СПОНСОР Adecco  
СПОНСОР КОМАНДЫ CASABUR TRUST

# БАНКИ И ФИНАНСЫ



## Списать, нельзя взыскивать

Общественные объединения выступили с предложением списать долги ипотечным заемщикам из категории социально незащищенных слоев населения. Инициатива была озвучена на заседании рабочей группы Национального банка. «КЪ» принял участие в обсуждении возможной долговой амнистии.

**Ирина ЛЕДОВСКИХ**

Большая программа поддержки ипотечных заемщиков теперь делится на три блока. В рамках реализации первого Национальным банком в 2015 году было выделено 130 млрд тенге для рефинансирования ссуд, выданных кредитными организациями в период с 2004 по 2009 год и обеспеченных единственным жильем.

На 1 января в банки на рефинансирование займов подана 31 781 заявка на сумму 237,7 млрд тенге. Финансовые организации одобрили уменьшение задолженности 25 807 кредиторов. Всего за 3 года было рефинансировано 23 950 займов на 139,7 млрд тенге. «На данный момент банками прощена задолженность заемщиков по вознаграждению, комиссиям и неустойке на общую сумму более 51 млрд тенге и устанавливается ставка по займу не более 3%. С учетом револьверного механизма освоения денег предполагается, что к 2026 году количество рефинансированных займов может составить более 40 тыс.», – рассказал «КЪ» начальник управления по защите прав потребителей финан-



совых услуг и внешних коммуникаций НБ РК Александр Терентьев.

Второй блок большого государственного проекта предусматривает рефинансирование валютных жилищных ссуд, выданных до 1 января 2016 года, в тенге по курсу надзорного органа на 18 августа 2015 года (188,35 тенге за доллар). На эту часть государ-

**Финансовый сектор страны 10 лет подпитывается за счет государства: различия программы поддержки реальной экономики, многочисленные денежные вливания в капитал самих банков дают право обществу диктовать условия БВУ. Списание ипотечных кредитов возможно не совсем рыночный, но зато очень действенный механизм поддержки социально незащищенных слоев населения**

Фото: shutterstock.com / creator12

ственной программы Нацбанк на возвратной основе выделил БВУ 156 млрд тенге. На 1 января этого года подано 8,78 тыс. заявок. Из них было рефинансировано 4540 кредитов на 35,1 млрд тенге. «Полагаю, в рамках реализации второй части программы банками будет прощена задолженность заемщиков по вознаграждению, комиссиям и неустойке (пене) на сумму более 136 млрд тенге», – спрогнозировал представитель НБ РК.

Согласно расчетам надзорного органа, в рамках госпрограммы будут рефинансированы более 98% всех валютных ипотечных кредитов. «В настоящее время Национальный банк приступил к финальной стадии поддержки ипотечных заемщиков, чье имущество находится на балансе банков. И заемщиков, относящихся к категориям социально уязвимых. Общественные объединения представили свои предложения по этим вопросам», – рассказал подробности г-н Терентьев.

На заседании рабочей группы представители Нацбанка, БВУ и общественных объединений фактически одобрили предложение о списании ипотечной задолженности четырем категориям социально уязвимых слоев населения – инва-

лидам I и II группы, ветеранам ВОВ и лицам, приравненным к ним, семьям, воспитывающим детей-инвалидов, и несовершеннолетних. Последняя категория заслуживает отдельного внимания. Согласно законодательству все должники, оформляя ипотеку, обязаны страховать свою жизнь на случай потери трудоспособности или смерти, и они это делают в первые годы выплат. Но так как никто регулярно не проверяет ипотечников, то не все из них продлевают контракты со страховыми компаниями. «Мы давно говорили о списании долгов некоторым заемщикам, но нас никто не слышал. Раньше эти категории населения обходили все государственные программы. Допустим, дети-сироты, их всего по Казахстану 6 человек. Скажите, что банкам стоит списать долг 6 детей?! Да это выведенного яйца не стоит!» – прокомментировала руководитель инициативной группы «Ипотечники Алматы» Раиса Бейсебаева. «Большинство банков поддержали инициативу регулятора. Особенно хочу отметить ForteBank, Банк ЦентрКредит, АТФБанк. Раньше все финансисты были категорично настроены и не шли на уступки даже инвалидам I и II группы. Поверьте,

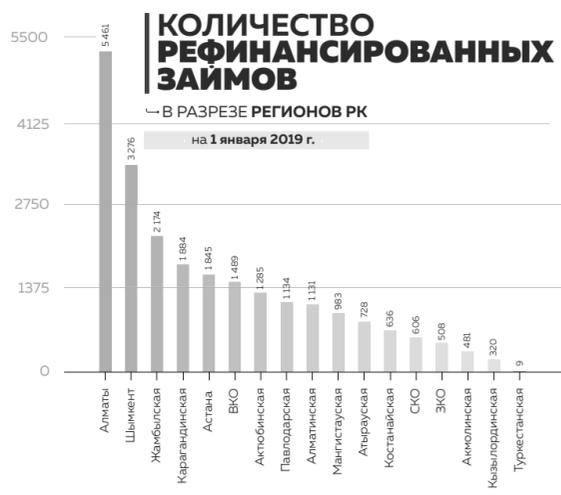
там некоторые люди вообще лежат в хосписах», – рассказала подробности руководитель ООО «Триумф-5» Канагат Такеева.

По предварительным подсчетам, третий блок программы поддержки ипотечных заемщиков коснется 500–600 человек. «Например, инвалиды иногда оформляли кредиты на близких родственников. Там около 150 займов. Количество семей, которые воспитывают детей-инвалидов, тоже что-то около 200. Ветераны, которых совсем мало осталось в стране», – отметила Раиса Бейсебаева.

Конечно, прощение долга – это крайняя мера для любого банка, но токсичный кредит забирает огромное количество в том числе и финансовых ресурсов БВУ, говорят представители общественных организаций.

Сегодня списанию займов мешает налоговое законодательство. Дело в том, что снятие задолженности налоговыми органами считается за прибыль, а там, где прибыль, всегда присутствует подоходный налог. Ожидается, что налоговый комитет рассмотрит предложение БВУ по устранению этой нормы при прощении ссуд. «Пока идет согласование этих предложений с банками, налоговым комитетом Министерства финансов РК, общественными организациями, чтобы как-то подвести черту и идти дальше: расписывать процедуры и прочее. В общей сложности на списание обозначена сумма в пределах 39 млрд тенге», – заключила Канагат Такеева.

Почему банки решили простить кредиты пусть даже небольшому количеству заемщиков? Ведь во всем мире списание задолженности злостным неплательщикам – ситуация практически невозможная. Финансисты считают, что это может произойти только в двух случаях: истек срок исковой давности или банк признал, что получить долг с клиента невозможно, так как человек не может его вернуть в связи с отсутствием ценного имущества. В Казахстане ситуация иная. Финансовый сектор страны 10 лет подпитывается за счет государства: различные программы поддержки реальной экономики, многочисленные денежные вливания в капитал самих банков дают право обществу диктовать условия БВУ. И пока скрепя сердце банки соглашаются с такими правилами игры. Возможно, это не совсем рыночный, но зато очень действенный механизм поддержки социально незащищенных слоев населения.



## Как будет развиваться отрасль «страхование жизни»?!

В прошлом номере «КЪ» рассказал об инвестиционном страховании и о том, что страховые полисы life-компаний в налогообложении были приравнены к банковским депозитам. Но на этом рынке есть и другие новости.

**Ирина ЛЕДОВСКИХ**

По итогам 11 месяцев 2018 года страховые премии в отрасли «страхование жизни» увеличились на 26,6% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года, до 75,5 млрд тенге. «Доля страховых премий, собранных по отрасли «страхование жизни», в совокупных страховых премиях составила 21,7%, на 1 декабря 2017 года – 17,3%», – говорится в официальной справке Национального банка.

В развитых странах (G7) life-страхование является одним из основных элементов обеспечения социальной защиты населения. В среднем доля премий по страхованию жизни составляет около 5% к ВВП. «В Германии, Англии и Франции доля премий по страхованию жизни составляет около 70%, а в Японии – около 80% от всех собираемых страховых премий. В Казахстане доля страховых премий по страхованию жизни менее 0,15% к ВВП, что значительно ниже среднего показателя в 1,7% на развивающихся рынках», – рассказали в Ассоциации финансистов Казахстана.

Скоро все изменится, уверены страховщики. На рост и развитие рынка повлияют не только налоговые послабления и введение инвестиционного страхования, но и другие трансформации. Так, например, с этого года life-компании должны сами перестраховывать риски по своим полисам. «Договор страхования может заключаться на срок от одного дня (нахождение пассажира в пути) до нескольких лет. При этом данный продукт предполагает выплаты в течение долгого срока, а риски передаются компаниям отрасли «общее страхование». Напомним, они заключают договоры, как правило, только на год,

– разъяснил подробности заместитель председателя правления КСЖ «Nomad Life» Аскар Шакинов.

Считается, что и инвестиции этих компаний рассчитываются не на 10–20 лет. После изменения требований Национального банка страховщики перестали передавать за рубеж риски. Так, за 11 месяцев объем страховых премий, переданных на перестрахование, составил 82,4 млрд тенге, или 23,7% от совокупного объема страховых премий. «Компаниям по общему страхованию ограничили доступ к внешним рынкам, и теперь мы сами занимаемся этим видом деятельности. Подчеркну, на рынке работает достаточное количество сильных компаний, поэтому мы готовы даже к очень существенным выплатам. Но так как риски остаются у нас, можно прогнозировать рост оборотов в этом сегменте», – пояснил спикер.

Эксперты утверждают, что изменения отразятся не только на страховщиках, но и на рынке ценных бумаг, ведь деньги от перестрахования собранных премий нужно куда-то вкладывать.

Еще одно новшество этого года: теперь клиент страховой компании, если он не согласен с суммой страхового возмещения, может обратиться к страховому омбудсману для защиты своих интересов в любом виде страхования. «Досудебное урегулирование споров играет на руку и обычным людям, и страховщикам. Эта опция уменьшит расходы на судебные издержки, создаст адекватную практику рассмотрения споров с клиентами, что в конечном итоге положительно отразится на рынке», – спрогнозировал г-н Шакинов.

### Аннуитеты и депозиты – предложения страховщиков

Согласно данным ЕНПФ, за 11 месяцев прошлого года в страховые организации было переведено 22,2 млрд тенге пенсионных накоплений. Это 14% от суммы всех выплат пенсионного фонда. «Это не так много, но рынок постепенно развивается, что тоже несколько лет позволяло life-компаниям держаться на плаву», – констатировал

управляющий директор АО «Халык-Лайф» Виталий Любимов.

«Я согласен, что аннуитеты растут медленно. Ведь теперь мужчины могут перевести накопления в страховую компанию, имея на счете 10 млн тенге, а женщины – 12 млн. За 20 лет существования пенсионной системы суммы совсем небольшие», – говорит заместитель председателя правления КСЖ «Nomad Life».

Небольшой объем выплат страховщики объясняют неудобным администрированием, но и оно должно измениться в ближайшее время. «Планируется облегчить процедуры и перевести все в электронный формат. Если сейчас каждые два года человек может менять страховую компанию, но для этого он обязан приходиться в офис, писать заявление, заключать договор, то теперь все будет в электронном виде. На сайтах заполняете формы документов, и ваши деньги работают», – рассказал Виталий Любимов.

Общая сумма пенсионных выплат из ЕНПФ за неполный год составила порядка 156 млрд тенге. Причем 32 млрд тенге (или 20%) пошло на выплаты в связи с выездом на ПМЖ за пределы Казахстана. «Еще отпугивала от этого вида страхования норма в законе, которая не давала выезжающим за рубеж получить деньги от страховой компании. Теперь в законопроекте появилась норма, которая позволяет это делать, и люди знают, что при выезде за границу они получат все сполна», – отметил управляющий директор АО «Халык-Лайф».

В ноябре и декабре на финансовом рынке курсировали слухи, что life-компании смогут управлять пенсионными активами наподобие КУПА (компания по управлению пенсионными активами). Напомним, в марте прошлого года Aviva Investors, крупнейшая инвестиционная компания мира, получила мандат на \$220 млн ЕНПФ. Позже надзорный орган объявил еще несколько тендеров по поиску аналогичных структур. «Мы отправляли инвестиционные предложения Национальному банку, где просили рассмотреть возможность по инвестированию, но решение пока не

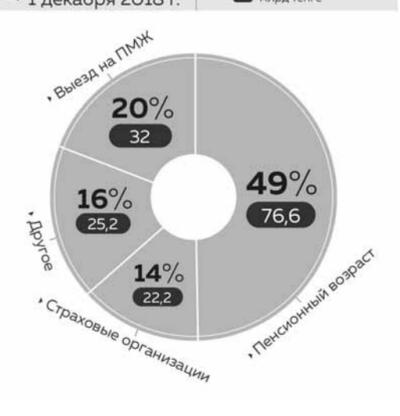
### ПРОЦЕНТНЫЕ ДАННЫЕ КЛАССОВ СТРАХОВАНИЯ КСЖ

2017/2018 гг.

Страхование жизни	Аннуитетное страхование
64,9%	15,4%
297,3%	28,6%
5,9%	
4880,2%	-82,0%
41,0%	122,1%
465,4%	22,8%
55,8%	-3,3%
	ВСЕГО

### РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПЕНСИОННЫХ ВЫПЛАТ ИЗ ЕНПФ

1 декабря 2018 г.



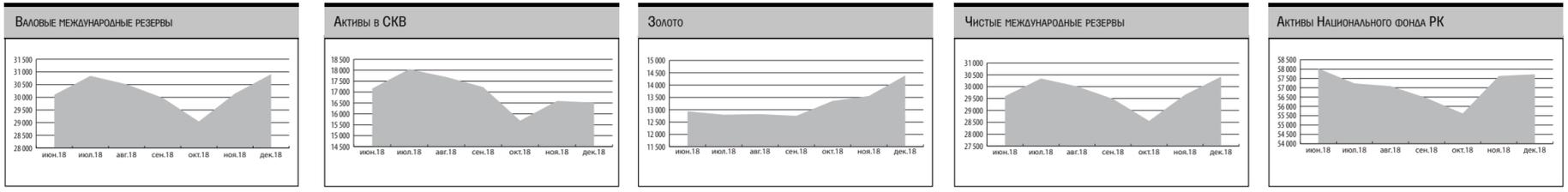
принято, поэтому говорить о передаче нам активов из ЕНПФ нельзя», – подчеркнул Аскар Шакинов.

Это не единственное предложение страховщиков Нацбанку. Государственная образовательная накопительная система работает в Казахстане с 2013 года. Этот проект предоставляет возможность копить средства на обучение на специальных депозитах. Вклады помимо банковского вознаграждения (до 14%) премируются государством (5 и 7% годовых). В совокупности доходность сбережений достигает 21%. «Среди особенностей данных вкладов можно перечислить: период начисления премии государства – до 20 лет; премия государства как вид дохода не подлежит налогообложению. Но при таких плюсах в систему вошло очень мало людей!» – поделился подробностями заместитель председателя правления КСЖ «Nomad Life».

Конечно, 20-летние вклады для рынка Казахстана – нонсенс. Возможно, поэтому банки не спешат рекламировать этот проект. «Долгосрочные программы – это хлеб компаний по страхованию жизни. Мы можем в нее включить риск смерти родителей, предложить массу опций для людей, что повысит привлекательность продукта. Сейчас КСЖ разрабатывают официальное предложение, и в скором времени оно будет направлено регулятору», – пообещал управляющий директор АО «Халык-Лайф».

Информированные источники в беседе с «КЪ» сообщили, что представители Нацбанка заинтересовались этим проектом страховщиков.

Вообще, активность life-компаний объяснять достаточно просто: финансисты готовятся к приходу на рынок иностранных страховых компаний. «Конкуренция будет усиливаться еще большими темпами, поэтому перед местными компаниями по страхованию жизни стоит большая вызов. Мы должны в короткие сроки создать сильный рынок с устойчивой структурой, хорошими продуктами и донести до населения преимущества страхования и инвестиций», – заключил Аскар Шакинов.



# Фондовые метаморфозы

**Переговоры по торговле США и Китая, акции Apple, смягчение ФРС и слабые статданные. Именно этим ознаменовалось начало года на мировых фондовых рынках. Что ждет глобальную экономику и какие события будут формировать настроения инвесторов в этом году?**

**Ольга КУДРЯШОВА**

Начало года на фондовых рынках было довольно напряженным. В первые дни января ключевые индексы США, Европы и Азии пошли вниз. Как отмечали специалисты, «медвежье» настроения сохранялись на фоне разочаровывающих данных по деловой активности Китая и США. В частности, индекс деловой активности в производственном секторе (PMI) США показал снижение до 54,1 вместо ожидаемых 57,7%. Провоцировали создание неблагоприятного фона и слабые статданные по экспорту и импорту Китая. В BCC Invest пояснили, что сильное влияние на сложившуюся ситуацию оказали тарифы, введенные со стороны США на китайские товары, а также снижение внутреннего спроса в КНР.

## Apple и Ко

Помимо глобальных факторов на падение индексов в начале месяца значительно повлияло сообщение корпорации Apple об ухудшении выручки. «Причиной было снижение спроса на iPhone в Китае на фоне торгового конфликта между КНР и США. Кроме того, глава компании Тим Кук отнес к негативным факторам снижение себестоимости аккумуляторов для смартфонов и повышение ключевой процентной ставки ФРС», – комментируют событие в управлении аналитики BCC Invest.

Специалисты полагают, что производитель недооценил проблемы рынков, в частности Китая, где и замедлились продажи. В своем послании инвесторам Тим Кук отметил, что в компании «не прогнозировали настолько значительного замедления экономического роста, особенно в материковом Китае».

Apple упал примерно на 8% после заявления, что выручка компании составит \$84 млрд вместо прогнозирувавшихся ранее \$89–93 млрд. Ухудшение прогнозов по выручке американской корпорации Apple впервые за последние 10 лет также оказывает давление на компании, которые являются поставщиками Apple, включая Dialog Semiconductor, AMS и другие. К слову, компания Samsung, соперник Apple, ранее также понизила прогнозы по выручке.



В BCC Invest добавили, что многие европейские компании также чувствительны к новостям из Китая. «Автомобильный сектор, производители автозапчастей, горнодобывающие компании, производители товаров класса люкс и другие», – перечисляют специалисты компании. Так, сокращения в автомобилестроительном секторе объявили такие компании, как Ford, Jaguar Land Rover, что также оказывает давление на компании в автомобильном секторе и на их поставщиков.

## Восстановление рынков

Уже к концу первой недели года индексы на мировых площадках стали показывать позитивную динамику, толчком к росту послужила новость о том, что Китай подтвердил проведение торговых переговоров с США.

«Переговоры по торговле между США и КНР, прошедшие в Пекине, в очередной раз обнадежили изрядно потрепанных декабрьским обвалом игроков, торгующих на американских биржах. Однако, на мой взгляд, как и раньше, значительного прорыва в торговом споре между двумя крупнейшими мировыми экономиками

**Уже к концу первой недели года индексы на мировых площадках стали показывать позитивную динамику, толчком к росту послужила новость о том, что Китай подтвердил проведение торговых переговоров с США.**

Фото: shutterstock.com / Marek Masik

ждать не стоит и данная проблема вкупе со слабыми показателями европейской экономики и замедлением прибыли американских компаний, скорее всего, останется одной из основных тем текущего года», – считает аналитик ГК «Финам» Сергей Дроздов.

Добавим, что следующий раунд переговоров между странами ожидается 30–31 января в Вашингтоне. «Инвесторы ожидают итогов торговых переговоров и надеются на то, что Вашингтон и Пекин заключат торговую сделку до 1 марта, когда завершится 90-дневное перемирие в торговой войне. В случае если стороны не придут к обоюдному согласию, то эскалация торгового конфликта неблагоприятно скажется на мировых финансовых рынках», – предполагают в BCC Invest. Помимо этого, считают специалисты, при оценке влияния на фондовый рынок надо принимать во внимание и другие факторы.

## Хвост проблем

На сегодняшний день проблем на рынках больше, чем решений,

и одна из них – монетарная политика ФРС США. Напомним, что в 2018 году американский регулятор четыре раза повышал базовую процентную ставку, доведя ее до 2,25–2,5% годовых. «На данном этапе многие функционеры ФРС склоняются к более гибкой политике, которая, по их мнению, будет учитывать не только внутреннюю, но и внешнюю экономическую конъюнктуру, где основными рисками по-прежнему остаются весьма скромные перспективы роста мировой экономики на фоне торговых войн, а также политической и экономической неопределенности в Европе», – поясняет г-н Дроздов.

Не исключено, что под влиянием этого в текущем году повышение ставки ФРС США произойдет лишь два раза вместо трех, запланированных ранее, что несколько успокаивает инвесторов. «Можно сделать вывод, что Федеральная резервная система на каком-то отрезке времени готова лишь взять паузу в череде повышений процентной ставки, но не готова кардинально менять свои планы,

целью которых является озвученный ранее уровень ставки вблизи трехпроцентной отметки», – отметил аналитик.

Добавим, что на очередном заседании ФРС США по монетарной политике, которое состоится 29–30 января, повышения процентной ставки не ожидается.

Но и это еще не все. В управлении аналитики BCC Invest добавляют, что продолжающийся шатдаун американского правительства, который начался в декабре прошлого года из-за разногласий сената и президента США относительно финансирования строительства стены на границе с Мексикой, может негативно сказаться на экономике США. По оценкам американских властей, продолжение шатдауна будет приводить к снижению темпов роста ВВП США еженедельно на 0,1%.

Более того, агентство Fitch Ratings может снизить рейтинг США с максимального уровня «AAA», если приостановка работы американского правительства продлится до начала марта.

Не стоит сбрасывать со счетов и европейские факторы. Аналитики добавляют, что, согласно статданным из еврозоны, также наблюдается замедление экономик Германии и Франции. «В Германии по итогам ноября снизился объем экспорта и промышленного производства, также снижаются новые промышленные заказы. Промышленное производство во Франции также неожиданно снизилось из-за продолжающихся с ноября прошлого года протестов «желтых жилетов», которые требуют улучшения жизненных условий и отставки действующего президента Макрона», – рассказали в BCC Invest.

Стоит сказать и еще об одном фундаментальном факторе, влияющем на фондовые рынки. В еврозоне в центре внимания остается тема Brexit. Выход Великобритании из Европейского союза запланирован на 29 марта 2019 года, если не будет подан запрос на продление переговоров.

В заключение отметим, что к концу прошлой рабочей недели фондовые индексы Западной Европы продемонстрировали активный рост в надежде на урегулирование торговых споров. Выросли и американские фондовые индексы на ожиданиях, что США смогут разрешить торговые споры, а также на позитивных данных от перерабатывающей промышленности.

# Шестеро в лодке, не считая KAZ Minerals

**На рынке ценных бумаг (РЦБ) Казахстана в прошлом году произошло не одно громкое событие. И не всегда эти новости были позитивными. Тем не менее, по данным отечественной биржи, рынку удалось вырасти. Подробно о том, как работал РЦБ в 2018 году и что помешало более мощному росту индекса KASE, рассказали участники рынка.**

**Ольга КУДРЯШОВА**

По словам председателя правления АО «Казахстанская фондовая биржа» (KASE) Алины Алдамбергеновой, рынок ценных бумаг, который также включает и государственные ценные бумаги, по итогам года увеличился на 41,2%.

«Значительный прирост на объем торгов на рынке ценных бумаг, в 2 раза увеличился объем у первичного и вторичного рынка облигаций и акций. В целом пришло 20 новых эмитентов, и продолжает расти количество розничных лиц, что позитивно для развития фондового рынка», – рассказала Алина Алдамбергенова.

В числе эмитентов листинг прошли 13 новых компаний в секторе акций, 6 – в корпоративных облигациях, один эмитент прибавился в секторе ЦБ инвестиционных фондов (ETF). «В целом в течение года у нас была позитивная динамика, и число выпусков за последние три года было одним из самых значительных», – подчеркнула Алина Алдамбергенова.

Новости для рынка позитивные, однако подробнее остановимся на том, как на рынок и индекс биржи повлияли решения самых авторитетных эмитентов.

## Разрушительный KAZ Minerals

По данным биржи, индекс KASE вырос на 6,6% по итогам 2018 года. Что выглядит весьма скромно на фоне предыдущих лет, когда рост едва ли не достигал отметки 60%. «До этого были рекорды 58–59%. Будем надеяться, что в этом году наши эмитенты, которые входят в индекс, покажут более высокие результаты», – заметила председатель правления KASE.

В состав индекса KASE включены семь наиболее ликвидных бумаг, торгуемых на Казахстанской бирже. По итогам года падение показал только KAZ Minerals, отметил заместитель председателя правления KASE Андрей Цалюк. Напомним, что это произошло после приобретения компанией Баймского месторождения. «Инвесторы неоднозначно оценивали этот проект, считая, что там достаточно много рисков, в том числе и политических. Это, собственно, и оказало основное влияние на столь скромную динамику индекса KASE», – пояснил г-н Цалюк.

По данным Ассоциации финансистов Казахстана (АФК), акции KAZ Minerals PLC за 2018 год подешевели на 33,4%. Помимо негативной реакции инвесторов на покупку Баймского месторождения на Чукотке на стоимость акций давили и другие причины. «Ситуация на товарных рынках также была далека от позитивной. Так, стоимость одного фунта меди в начале июня 2018 года находилась на уровне \$3,29, но в течение полутора месяцев цена снизилась примерно до \$2,67, что соответствует снижению на 14,5%. К концу года цена оставалась на уровне \$2,65», – прокомментировал эксперт аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана Мерей Исабеков.

В целом индекс KASE, давление на который оказали история с

KAZ Minerals, турбулентность на мировых фондовых площадках и отток капитала с развивающихся рынков, все же выстоял и завершил 2018 год в зеленой зоне. «Данные обстоятельства указывают на то, что позитив, связанный событиями внутри казахстанских компаний, в целом перевесил негатив на внешних рынках», – подчеркнул г-н Исабеков.

Эксперт добавил, что общая капитализация казахстанского фондового рынка снизилась за 2018 год с 17,0 трлн до 15,5 трлн тенге, что является минимальным значением с июля 2017 года. «Следует прояснить, что снижение капитализации было в основном связано с выкупом глобальных депозитарных расписок (ГДР) и простых акций АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз» в I квартале 2018 года», – пояснил г-н Исабеков.

Компанией были выкуплены акции на 9 млрд тенге и ГДР на \$868 млн. На этом фоне капитализация акций снизилась примерно на 1,5 трлн тенге. Позднее, 15 сентября 2018 года, была изменена методика расчета капитализации рынка акций в части количества акций и рыночных сделок, что тоже несколько негативно повлияло на капитализацию. Андрей Цалюк также прокомментировал этот момент. «Сначала мы потеряли 1,5 трлн на листинге «КазМунайГаза», потом потеряли приблизительно столько же, потому что вынуждены были пересмотреть методику расчета капитализации, привести ее к последним мировым стандартам, это надо было сделать», – пояснил он.

Что же касается остальных акций индекса, то они выросли в цене и показали позитивную динамику.

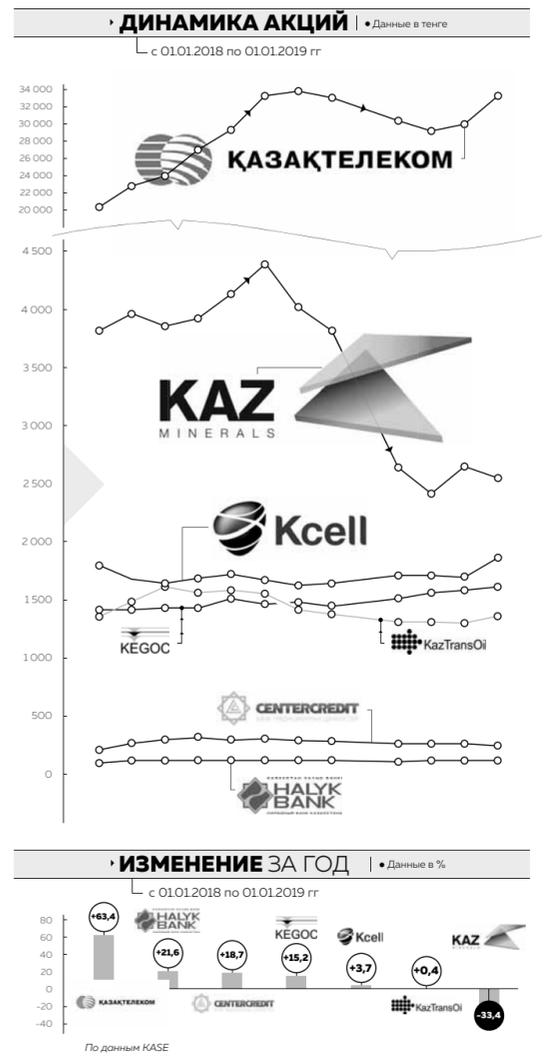
## Акционный позитив

Мерей Исабеков отметил, что 2018 год был наиболее успешным для АО «Казахтелеком» – акции

компании подорожали на 63%. «Одной из основных причин резкого роста стоимости долевых бумаг «Казахтелекома» стало приобретение национальным оператором связи контрольного пакета акций Kcell. Напомним, что слухи о предстоящей сделке появились в конце 2017 – начале 2018 года. К тому же на протяжении всего года в СМИ обсуждались планы правительства по выводу АО «Казахтелеком» на SPO, что также поддерживало интерес инвесторов к указанным бумагам», – пояснил спикер.

По данным АФК, за 2018 год акции компании подорожали на 41,2%. Не менее благоприятным был год для акций Народного банка – рост на 21,7% на фоне присоединения Казкоммерцбанка. Подорожали и акции АО «Банк ЦентрКредит», на 18,8%. Отмечается рост на 15,2% стоимости акций KEGOC. «В частности, акции KEGOC с января по начало августа 2018 года двигались в боковом коридоре. Однако в начале августа были оглашены результаты деятельности по итогам первой половины 2018 года, которые оказались достаточно позитивными. Более того, в августе Moody's и Fitch подтвердили рейтинг KEGOC и сообщили о том, что KEGOC станет единым закупщиком электроэнергии в Казахстане. Негативным фактором для компании является частичное снижение тарифов с 1 января 2019 года», – пояснил г-н Исабеков.

К слову, что касается наступившего года, то, как мы уже рассказывали в предыдущих материалах, среди ожидаемых событий казахстанского фондового рынка в 2019 году публичные размещения АО «Казахтелеком», АО «Эйр Астана» и «КазМунайГаза». Также не исключается, что в этом году может состояться IPO Жилстройсбербанка.



## ИНДУСТРИЯ

## Удержат тарифы можно, если осторожно

Конец прошлого года стал настоящим испытанием для электроэнергетической отрасли страны, 70% генерации которой завязаны на угольном топливе. Максимально возможное снижение тарифов, в том числе на электроэнергию, которое продекларировало государство, на первый взгляд может сильно ударить по инвестиционному плану энергетиков.

**Дмитрий ПОКИДАЕВ**

Однако заместитель исполнительного директора Республиканской ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий (АГМП) Максим Кононов убежден, что никакого апокалипсиса в энергетике стремление власти навести порядок в тарифообразовании за собой не повлечет. Но при условии, что не появятся новые предпосылки для увеличения затрат ТЭЦ. В интервью «Къ» он изложил видение того, как в дальнейшем будут развиваться события на энергетическом рынке страны, и объяснил, почему отрасль останется привлекательной для инвесторов.

– Максим Сергеевич, АГМП в конце прошлого года предложила главе правительства отложить первичное размещение национальной компании КТЖ, чтобы предотвратить повышение тарифа на перевозку угля, который является одной из основных составляющих себестоимости электроэнергии. Насколько, по вашему мнению, высока вероятность увеличения тарифа на перевозку в случае проведения IPO в следующем году и какой мультипликативный эффект это может оказать на тариф?

– АГМП выступила с таким предложением, поскольку, участвуя в обсуждении данного вопроса, мы видим, что отсутствует готовность к такому важному шагу, не проведены экономически обоснованные расчеты его влияния на другие сферы.

Выход КТЖ на IPO рассматривается в контексте унификации тарифов на грузовые железнодорожные перевозки по родам грузов. В настоящее время тарифы на грузовые перевозки дифференцированы в зависимости от вида груза. И это практика не только нашей страны, но и многих других, в которых железнодорожная отрасль находится на разных этапах эволюционного развития, с более или менее развитой конкуренцией, и она экономически оправдана.

Международный опыт свидетельствует о том, что железнодорожный тариф всегда зависит от платежеспособного спроса. Дифференцированное ценообразование в зависимости от вида груза применяется железнодорожными компаниями при различных моделях рынка, будь то вертикально интегрированная монополия либо модель с несколькими перевозчиками. Дифференциация тарифов имеет место и в Европе, и в США, Канаде, Китае, Индии, и в странах – партнерах Казахстана по ЕАЭС.

К примеру, в железнодорожных перевозках США наиболее массовым видом груза является уголь, на который приходится более 41% объема грузоперевозок и при этом всего порядка 22% дохода железной дороги. Это означает, что уголь для железной дороги США является низкодоходным грузом наряду с нерудным и железорудным сырьем. В железнодорожных перевозках Канады наиболее массовыми видами грузов являются зерно и уголь, на которые приходится более 34% объема грузоперевозок. При этом тарифы на перевозку этих грузов практически в 2 раза ниже средней ставки.

Уравнивание в Казахстане тарифов на «дорогие» (нефть, металлы) и «дешевые» массовые грузы (руда, уголь, зерно) приведет к одномоментному удорожанию железнодорожных перевозок грузов горно-металлургического комплекса в среднем более чем в 2 раза, угля – в 2,3 раза. При этом если тариф для грузоотправителей «дешевых» грузов повысится существенно, то грузоотправители «дорогих» грузов выиграют не много, поскольку та же нефть по железной дороге сейчас практически не перевозится, а транспортируется по трубам.

Нельзя сбрасывать со счетов и тот факт, что в Казахстане железные дороги для перевозки массовых грузов не имеют конкурентоспособной альтернативы в виде других видов транспорта. Сложившийся в Казахстане тариф на ж/д перевозки по родам грузов учитывает вопросы конкурентоспособности отраслей, социальные аспекты и другие факторы. Для сравнения: в России только 50% массовых грузов не имеют альтернативы для перевозки по железной дороге, а остальные 50% могут перевозиться речным, трубопроводным, автомобильным и другим транспортом. В нашей стране доля грузов, не имеющих альтернативы перевозкам железнодорожным транспортом, составляет 80%. Поэтому мы убеждены, что эффект от колебаний железнодорожного тарифа будет значительным и коснется не только горно-металлургического комплекса, но и других отраслей, таких как сельское хозяйство.

– А конкретно на ценах на электроэнергию как он скажется?



– Существенно, поскольку в структуре себестоимости электроэнергии уголь занимает порядка 40%. Несложно подсчитать, что с отменой дифференциации стоимости электроэнергии возрастает в среднем на 10–12%. А если говорить о тарифах на теплоэнергию, то они могут увеличиться в отдельных регионах до 30%.

Этими обстоятельствами и обусловлено наше предложение пересмотреть условия первичного размещения акций КТЖ либо, как было предложено на расширенном заседании президиума НПП РК «Атамекен», отложить IPO до 2025 года, скрупулезно оценив возможные последствия.

– Тем более что сейчас государство пытается снизить тарифы в других отраслях...

– Да, сейчас на уровне государства и бизнеса, в том числе и угледобывающими компаниями, проводится работа по снижению цен на социально значимую продукцию для конечного потребителя. К примеру, в настоящее время в парламенте обсуждаются законодательные поправки по сдерживанию цен на социально значимые продовольственные товары. Ранее в этом году были заключены меморандумы о сдерживании цен на уголь для населения, в результате в ряде регионов они снижены более чем на 3 тыс. тенге за тонну.

Наряду с этим в конце прошлого года были утверждены сниженные предельные тарифы на электроэнергию, которые вступили в силу с 1 января. В противовес этому унификация тарифов на железнодорожные перевозки по родам грузов может полностью нивелировать результаты от уже принятых мер и, более того, привести к росту цен на большинство товаров, начиная с тепло- и электроэнергетики и заканчивая продуктами питания.

Кроме того, важно отметить, что решение поставленной правительством задачи по снижению цен на электроэнергию возможно только при условии снижения или сохранения затрат ТЭЦ на производство этой электроэнергии, что в свою очередь обуславливает необходимость сдерживания тарифов на транспортировку угля до ТЭЦ.

– Но КТЖ при этом может вполне справедливо возразить, что – с IPO или без него – компания должна развиваться, а для этого ей нужно повышать свою доходность. Каково ваше видение разрешения этой дилеммы?

– С позиции АГМП повышение доходности КТЖ до выхода на IPO или одновременно с выходом на IPO должно осуществляться другими путями, в частности за счет реорганизации структуры компании. У национального транспортного-логистического холдинга на сегодня более 70 различных дочерних, внучатых аффилированных компаний, что наверняка не лучшим образом сказывается на управлении и финансовом положении нацкомпании. Мы считаем, что у КТЖ есть резервы, которые надо задействовать.

В этой части можно привести один показательный пример: с 1 ноября прошлого года на отдельных маршрутах начали работать в пилотном режиме частные железнодорожные перевозчики, имеющие собственные локомотивы и вагоны. За короткий срок они уже успели продемонстрировать большую эффективность, достигнув снижения затрат на перевозку на 3% по сравнению с тарифами КТЖ. Это еще раз говорит о том, что резервы у КТЖ есть, и при эффективном построении перевозок можно добиться повышения доходности КТЖ даже при действующих тарифах.

**М. Кононов: «Инвестиции в электроэнергетику – не самые прибыльные, быстро дохода они не сулят. Здесь должны быть вложены длинные деньги».**

Фото: пресс-служба АГМП

– А каким образом задачу по сдерживанию тарифов возможно сочетать со стратегическим планом развития генерирующих мощностей и привлечения в эту отрасль инвесторов? Ведь инвестор изначально может воспринять ограничения по тарифам как некие «красные флажки» и, не вдаваясь в детали, просто отказаться от вхождения на рынок Казахстана?

– Действительно, предельные тарифы на электроэнергию понижены с 1 января текущего года. Но с этого же времени начал функционировать рынок электрической мощности. Новая модель рынка предполагает, что тариф будет состоять из двух частей: первая составляющая – это тариф на электроэнергию, а вторая – тариф на поддержание готовности электрической мощности.

Тариф на электроэнергию, который уже утверждён, будет включать в себя переменные операционные расходы на амортизацию, а тариф на поддержание готовности электрической мощности – инвестиционные расходы. Другими словами, для существующих станций будет устанавливаться один предельный тариф на услугу по поддержанию готовности электрической мощности, но при этом у каждой энергопроизводящей организации будет возможность снизить индивидуальный инвестиционное соглашение и получать индивидуальный тариф как на всю мощность, так и на определенную ее часть.

Эти нормы рассчитаны на то, чтобы обеспечить заинтересованному инвестору гарантию, что его вложения в расширение, модернизацию, строительство новых мощностей будут окупаться. Да, это не будет предельный тариф в том виде, в каком он существовал, но тем не менее инвестиционные стимулы в новой модели рынка заложены. Поэтому не могу согласиться с утверждением, что инвесторы не будут заинтересованы в инвестициях в электроэнергетику Казахстана. При этом, конечно, мы понимаем, что инвестиции в электроэнергетику – не самые прибыльные, быстрого дохода они не

сулят. Здесь должны быть вложены длинные деньги.

– Возвращаясь к разговору о модернизационной составляющей: не скажете ли нынешняя работа по снижению тарифов на действующих ТЭЦ в части их экологической модернизации? Ведь с вступлением в действие нового Экологического кодекса правительство намерено сосредоточиться на контроле деятельности крупных загрязнителей, и генерирующие угольные мощности по определению подпадут под этот контроль. Не получится ли так, что им одновременно будут снижать тариф, ограничивая их финансовые возможности в части замены оборудования на более экологичное, и заставляя нести дополнительные расходы в виде штрафов за загрязнение?

– Разумеется, ТЭЦ, которые производят электроэнергию за счет сжигания угля, могут оказаться под сильнейшим давлением ввиду данных инициатив. Это связано не только с обязательствами по сдерживанию роста тарифов, но и в целом с экологическими инициативами, предлагаемыми сейчас Министерством энергетики в рамках нового Экологического кодекса. Объективно, тепловые электростанции в короткие сроки снизить объемы выбросов не смогут, для этого им нужен переходный период.

Как показывает опыт развитых стран, в которых доля угольной генерации остается высокой (к примеру, в Германии она составляет около 39%, в Польше – 80%, в Чехии – 42%), выбросы со временем возможно снизить за счет внедрения передовых систем газоочистки. Но это длительный процесс, требующий значительных инвестиций.

Поэтому мы предлагаем, во-первых, предусмотреть достаточно длительный, возможно рассчитанный на 15–20 лет, переходный период для «озеленения» наших ТЭЦ; во-вторых, предоставить тепловым электростанциям возможность направлять 100% экологических платежей на зеленые инвестиции,

которые позволят им постепенно модернизироваться.

В Казахстане на сегодня 70% электроэнергии вырабатывается с использованием угля. Альтернативы для традиционной генерации пока у нас нет. На долю гидроэлектростанций и возобновляемых источников энергии приходится всего около 13% генерации. Вероятно, в долгосрочной перспективе доля возобновляемых источников энергии будет расти, но тут надо учитывать, что есть технологические ограничения, которые делают угольную генерацию незаменимой, в первую очередь для горно-металлургического комплекса, так как этот сектор является довольно энергоемким.

Со временем, с газификацией центрального и северного регионов Казахстана, на смену углю будет приходиться газ, будут строиться более экологичные газовые электростанции. Но надо четко понимать, что пока у нас не будут созданы условия для газовой генерации в виде гарантированной цены на газ для энергопроизводящих организаций, мы не увидим бурного строительства газовых электростанций. Отсюда вытекает еще одно наше предложение – гарантировать определенный уровень цен в среднесрочный период для тех, кто будет использовать газ для производства электроэнергии.

– Какие позиции намерена отстаивать АГМП при работе над новым Экологическим кодексом, проект которого обещают представить уже в феврале 2019 года?

– Мы однозначно выступаем за то, чтобы рассматривать влияние на экологию не только сквозь призму крупных компаний, но и оценивать воздействие на состояние окружающей среды всех сторон – и частного сектора, и средних и мелких природопользователей. Мы понимаем, что исключительно за счет крупных природопользователей, безусловно, можно достичь более быстрого эффекта, но все страны ОЭСР, которые заботятся об экологии, подходят к этому вопросу комплексно.

Мы поддерживаем работу и позицию Министерства энергетики по внедрению зеленых технологий, но при этом считаем, что должны приниматься взвешенные подходы. К примеру, для перехода горно-металлургических компаний на наилучшие доступные технологии необходимы стимулы в виде освобождения от экологических платежей на переходный период, чтобы предприятия, как и ТЭЦ, могли инвестировать в технологическую модернизацию.

За время участия в разработке нового Экологического кодекса мы изучили европейские справочники «Наилучшие доступные технологии», опыт по их подготовке и пришли к заключению, что нам нужны национальные справочники НДТ, адаптированные к реалиям Казахстана. Нам в этой части близок опыт России, где к настоящему времени завершена подготовка целого ряда национальных справочников НДТ и разработчики документов пошли эволюционным путем, с учетом фактической ситуации в промышленности, текущего уровня технологического развития предприятий. Тем самым были заданы достижимые ориентиры по снижению нагрузки на экологию.

При этом для горно-металлургических компаний важен переходный период, как минимум 15–20 лет, для того чтобы модернизироваться, получить реальные результаты, сделав это относительно безболезненно для экономики, в первую очередь для моногородов, благополучие которых зависит от развития отдельных крупных предприятий ГМК.

подписные индексы:  
15138 - для юридических лиц  
65138 - для физических лиц

Дауыс Периодика 2774168  
Агентство Евразия Пресс 3822511  
Эврика-Пресс 2337850

**ПОДПИСКА • 2019**  
**1 полугодие**

# Китай съест все

## АБР вложит в агросектор Казахстана \$2 млрд

Директор представительства Азиатского банка развития (АБР) в Казахстане Джованни Капаннелли полагает, что у отечественного сельского хозяйства огромный экспортный потенциал, особенно если вспомнить наши достижения тридцатилетней давности. По его мнению, надо развивать отрасль с перспективой поставок на рынки Поднебесной.

**Вячеслав ЩЕКУНСКИХ**

— Господин Капаннелли, какими вы видите перспективы развития агросектора Казахстана?

— У страны большие возможности. Это как идти «назад в будущее». Мне не нужно вам рассказывать, каким было сельское хозяйство у страны тридцать лет назад. В 1999 году площади орошаемых земель уменьшились на 25%. Поскольку технологии здесь развиваются не так быстро, сельскохозяйственный сектор в Казахстане сегодня неэффективен в сравнении с теми странами, где хорошо развит агросектор. Однако потенциал у страны очень большой, причем в плане развития экспорта местной продукции. Казахстан много импортирует, и нужно направить усилия на импортозамещение. Приведу один пример. Соседняя страна Китай — это 30% населения Земли, при этом она производит всего 7% всей мировой сельскохозяйственной продукции. Поэтому мы видим большой потенциальный спрос. Все, что бы тут ни произвелось, можно экспортировать в КНР.

Еще один пример. В настоящий момент Казахстан является производителем сырья, и есть необходимость в



развитии направления переработки, чтобы изготавливать конечный продукт. В северной части Казахстана производятся большие объемы пшеницы. И мы уже привыкли продавать ее, но это не конечный продукт. Если мы хотим изменить ситуацию в экономике страны, то должны сфокусироваться на том, чтобы здесь же перерабатывать то, что производим. Тогда значение сельскохозяйственной продукции в экономике увеличится.

К примеру, в Китае есть спрос на высококачественную пасту, лапшу. Там лапшечную продукцию употребляют в больших объемах, а поскольку в стране растут доходы населения, поднимаются и цены на нее. Как раз сейчас мы раз-

**Азиатский банк развития часть инвестиций обещает направить на поддержку небольших фермерских хозяйств.**

Фото: Людмила КАЛАШНИКОВА

рабатываем проект по переработке пшеницы по итальянской технологии в регионе Костаная. Конечная продукция будет соответствовать тем параметрам по производству высококачественной пасты, которые востребованы в Китае. Это всего один пример.

Расширение сельскохозяйственного производства может внести большой вклад в диверсификацию и рост казахстанской экономики, а также в повышение качества жизни населения страны. Видя такой потенциал, АБР готов инвестировать свои не только финансовые, но и интеллектуальные ресурсы, то есть знания, в развитие сельского хозяйства. Так, в 2019–2021 годы мы планируем инвестировать \$2 млрд в агросектор страны. И это не только кредиты.

**— Вы говорили о комбинате, который производит мукомольную продукцию. Какие еще проекты будут реализованы?**

— Главным образом речь идет о крупных инвестициях в основную инфраструктуру. Первое — это улучшение ситуации с орошением, второе — развитие дорог сельскохозяйственного назначения. Это по всей стране. Территория Казахстана настолько большая, что здесь найдется работа не только для АБР, но и для других финансовых международных институтов, таких как ЕБРР (Европейский банк реконструкции и развития), Всемирный банк, так-

же организаций, работающих по проектам орошения.

Кроме того, возможны меры по поддержке государственного плана развития растениеводства и цепочки производителей животноводческой продукции. Здесь может быть с нашей стороны инвестирование в виде кредитов. В качестве примера можно привести логистический центр в узбекском Андижане. Этот проект реализуется с 2018 года. Его стоимость \$280 млн, из этой суммы \$197 — это кредит АБР.

Однако мы также обеспечиваем гранты на обучение специалистов и проведение тренинговых программ. Например, мы сотрудничаем с Министерством сельского хозяйства США. У них большой проект в Акмолинском регионе по изучению водных, климатических и почвенных ресурсов. Мы выделяем государству \$500 тыс. для внедрения этого проекта. Не так давно у нас состоялось обсуждение плана по открытию водного хаба. В последующие три года мы планируем инвестировать \$5,5 млн. Это направление будет работать в софинансировании: \$3 млн от АБР и \$2,5 млн — от государства. Здесь сочетаются кредитование и техническая поддержка.

**— В каком формате в агросектор будут инвестироваться те \$2 млрд, о которых вы говорили?**

— Один из проектов, который входит в это финансирование, — развитие цепочек производительности животноводческой продукции. Второе направление — орошение. Третье направление — развитие цепочек прослеживаемости ветеринарной продукции и ее применения. Также мы будем работать по выстраиванию инфраструктуры рынка. Это, например, организация большого логистического центра, где будет храниться сельскохозяйственная продукция. Также мы выдаем кредиты для средних и малых фермерских хозяйств. Это особенно важно при том, что в Казахстане, как мы слышали, банки не выполняют свою работу в плане поддержки сельского хозяйства. Вы знаете историю с Цеснабанком. У нас много ресурсов в банках, но они не могут правильно использовать эти деньги.

Мы обеспечиваем большой кредит, который работает через существующие институты, распространяющие его на фермеров. Таким образом, мы предоставляем кредит на финансовое посредничество, если вы мелкий производитель и хотите купить новое оборудование,

новую технику, у вас может быть доступ к этим средствам на таких условиях, чтобы способствовать вашей экономической деятельности.

Мы выделяем такое финансирование через существующие финансовые институты. Например, через фонд «Даму» и корпорацию «КазАгро», или казахстанскую микрокредитную организацию КМФ, поскольку не можем напрямую работать с каждым фермером.

**— Когда стартует программа?**

— Мы сейчас обсуждаем ее с государством и планируем начать в этом году. Реализация во многом зависит от государства и самих членов агросектора, а также других факторов. Я думаю, мы можем начать с инвестирования \$200 млн. Речь идет о первом кредитном транше. Мы должны постоянно тестировать и смотреть, работает ли программа. Например, мы задействовали не только сельскохозяйственный сектор. Так, в сотрудничестве с «Даму» кредитовали МСБ. В частности, в 2013 году мы начали инвестирование \$100 млн, а сейчас в программу инвестировано почти \$720 млн.

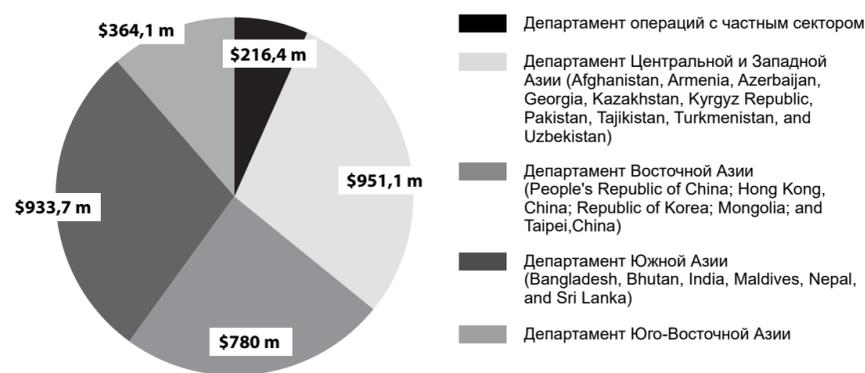
В стране на севере очень мало огромных компаний, таких как «Иволга-холдинг», и много очень маленьких компаний на юге. И как раз последние не имеют доступа к финансированию. Но при этом мало средних хозяйств, с которыми мы могли бы работать. И сейчас мы занимаемся тем, чтобы построить такую структуру, которая бы способствовала этому. Приведу в качестве примера среднего предприятия КазБиф. Это частная компания, которая базируется в Щучинске. У них есть откормочные площадки, где ангусы три месяца нагуливают вес. Эта компания смогла организовать производство в 20 тыс. голов.

Однако большинство компаний — очень маленькие, и они нестабильны для критериев по финансированию. Мы можем начать финансирование со \$100–200 млн, но при этом должны увидеть, что есть востребованность в этом. Внедрение таких программ требует нескольких лет. Агросектор не может построиться за день. Но я верю, что его развитие может быть благом и для Казахстана в целом, и для его населения.

**— Я правильно понял, что вы решили пойти на риск и заняться маленькими компаниями?**

— Мы, конечно, рискуем, но у нас есть факторы, которые будут снижать эти риски.

**Инвестиции АБР в сельское хозяйство и природные ресурсы в 2018 году (\$3,245 млн)**



## Стекланная посуда и электрокары в тренде

Это, по мнению аналитиков, приведет к росту цен на рынках кальцинированной соды

Ренессанс стеклянной посуды и активизация производителей электромобилей, в которых применяются литиевые батареи — эти факторы будут основными для некоторых игроков химпрома в 2019 году. При этом запуск в конце года завода по производству кальцинированной соды в Жамбылской области погоды не сделает.

**Вячеслав ЩЕКУНСКИХ**

Аналитики компании ICIS (Independent Chemical Information Service) изучили тренды рынка кальцинированной соды на текущий год. По их мнению, борьба с пластиковыми отходами в Европе и активное производство аккумуляторов батарей продолжит оказывать существенное влияние на популярность этого продукта.

По прогнозу аналитиков, устойчивый спрос и сбалансированное предложение сохранятся в 2019 году на европейском рынке кальцинированной соды, при этом ожидается, что рост в некоторых регионах и секторах останется сильным при незначительном сокращении предложения.

Динамика на европейском рынке кальцинированной соды в 2018 году была несколько неожиданной. Многие участники в конце 2017 года предполагали, что в 2018-м доступность товара существенно увеличится, поскольку турецкая компания Kазан Soda Elektrik Üretim A.Ş. планировала нарастить мощность производства кальцинированной соды. На фоне этого ожидания в Европе цены на продукт упали.

Однако введение новых мощностей подзадержалось — последняя линия была запущена только в сентябре. Кроме того, материалы, произведенные на заводе, ориентированные на экспорт в Азию

и регионы, отличные от Европы, отличались по техническим характеристикам. Так что в «европейском материале» предложение не увеличилось.

Кроме того, повлиял на процесс и Китай, где новые экологические нормы вынудили некоторые производители приостановить деятельность. Поэтому первое полугодие было сложным и для азиатских потребителей соды.

В 2019 году цены, скорее всего, будут расти, так как не ожидается увеличения новых мощностей, что повлияет на динамику в Европе, а высокий спрос практически не имеет тенденций к замедлению.

Некоторые продавцы ожидают увеличения спроса в Центральной и Восточной Европе, так как там собираются наращивать новые линии по производству стекла. По словам одного из производителей, недавние директивы ЕС, направленные на борьбу с пластиковыми отходами и загрязнением, могли бы поддержать рынок, если бы на некоторых предприятиях оказывалось давление, направленное на переход на стеклянную тару и другие стеклянные изделия, а не на переработку пластиковых изделий.

Мода на стекло растет, стеклянные бутылки снова приходят на столы, и стекло легко перерабатывать. ЕС борется с пластмассами: законодательство поддерживает стеклянную упаковку, говорят производители.

Еще один фактор, влияющий на растущий покупательский аппетит, вероятно, будет приходиться на изготовление лития.

Для некоторых крупных процессов производства лития требуется около полтонны кальцинированной соды, чтобы сделать карбонат лития, ключевой прекурсор для литиевых батарей.

Листовое стекло для автомобильных окон также делается с участием этого продукта, и в свете

ожидаемого нового скачка выпуска автономных транспортных средств и электромобилей, к концу 2019 года рост ожидается и из-за данного фактора.

Производство кальцинированной соды, как прогнозируют, несколько вырастет в дальнейшей перспективе. Турецкая компания Yildirim Holding планирует начать строительство новой фабрики мощностью 400 тыс. тонн в год в Жамбылской области в Казахстане в конце 2019 года. Как сообщили СМИ, на первом этапе компания соберется потратить около \$300 млн, потом, когда будут закрыты потребности внутреннего рынка, завод станет расширяться с целью довести производство до 1 млн тонн в год в следующие два этапа. Срок окупаемости, по подсчетам компании, семь лет.

Как полагают некоторые участники рынка в Европе, может потребоваться несколько лет, чтобы запустить завод в эксплуатацию после фактического начала строительства.

Кроме того, ожидается, что доступность кальцинированной соды несколько вырастет после увеличения мощностей в Индии. Однако, по словам одного из производителей в Европе, расширение мощностей в первую очередь относится к местному рынку и вряд ли приведет к изменению основных мировых показателей.

Предложение в ключевых регионах, таких как Азия, может в будущем значительно сократиться, если экологическое регулирование в Китае продолжит ограничивать производство.

Ожидается, что спрос продолжит расти, а предложение вряд ли увеличится в краткосрочной перспективе. Риск для рынка связан с макроэкономическими факторами, такими как обострение американо-китайской торговой войны и косвенное влияние на Европу вероятного выхода Великобритании из Европейского союза.

## В поисках Эльдорадо

Polymetal выступил с инициативой поддержать юниорские компании

**Шанс реализовать проекты в поиске и добыче золота, меди и полиметаллов появился у казахстанских и российских недропользователей. Компания Polymetal готова инвестировать крупные средства и объявила о конкурсе для геологоразведочных компаний.**

**Александра ХЕ**

«Основная идея заключается в выявлении проектов по добыче золота и других драгметаллов. Это могут быть неосвоенные месторождения на территории Казахстана, шахты, карьеры, фабрики. Все это требует финансовых затрат, и мы понимаем, что небольшие компании к ним не готовы. Мы готовы поддержать такие проекты», — пояснил генеральный директор ТОО «Полиметалл Евразия» Канат Досмукаматов.

Polymetal готов принять участие в финансировании или софинансировании такого рода проектов. Рассматриваются и другие варианты сотрудничества. Всем заинтересованным лицам предлагается в срок до 1 марта этого года направить в офис «Полиметалл Евразия» свои предложения в любой удобной форме. Предложение должно включать в себя обоснование перспективности проекта (ресурсы, запасы, предполагаемый тип руд), состояние и объем выполненных работ, предложения по плану геологоразведки и требуемым инвестициям.

Финалисты конкурса будут определены экспертами Polymetal и приглашены на заключительную стадию конкурса, который запланирован в марте-апреле 2019 года. Точные сроки и место его проведения будут сообщены дополнительно.

Ранее Polymetal объявил об аналогичной инициативе на территории России. В реализацию двух проектов-победителей пилотного конкурса, который состоялся в

декабре, компания в 2019–2021 годах может вложить более 500 млн рублей (2,8 млрд тенге). Помимо финансирования, предполагается их транспортная, бытовая и логистическая поддержка.

«Мы последовательно выступаем за развитие юниорного движения и заинтересованы в сотрудничестве с небольшими геологоразведочными компаниями. Рассчитываем получить много интересных предложений и в дальнейшем планируем проводить конкурсы для юниоров на постоянной основе», — пояснил замглавы Polymetal по минерально-сырьевым ресурсам Сергей Трушин.

Отметим, что конкурс касается, в частности, компаний-юниоров. Это небольшие организации, которые по статистике открывают ежегодно почти 67% новых месторождений.

На вопросы «КЪ» о том, как сложился 2018 год для компании Polymetal, ответил генеральный директор ТОО «Полиметалл Евразия» Канат Досмукаматов: «Если говорить об отрасли в целом, то с вводом в последние годы крупных проектов в разы увеличилось производство золота и других драгоценных металлов. Уходящий год компания Polymetal в Казахстане завершает в целом стабильно. Успешно отрабатывается Комаровское месторождение, на Варваринской фабрике производство металла выросло, запущен проект Кызыл. Как вы знаете, 11 декабря глава государства Нурсултан Назарбаев в ходе национального телемоста дал старт переводу Бакырчического горно-обогатительного комплекса на полный промышленный цикл.

Сейчас часть полученного концентрата перерабатывается в слав Доре на Амурском гидрометаллургическом комбинате (предприятие Polymetal в Хабаровском крае), после чего возвращается в Казахстан и поступает на дальнейшую переработку на аффинажный завод «Тау Кен – Алтын» (структура АО «Тау Кен – Самрук»), оставшаяся часть экспортируется в Китай и другие страны.

Что еще было сделано? На Бакырчическом горнодобывающем предприятии запущен новый объект — железнодорожный терминал на станции Шалабай. Он позволяет предприятию оптимизировать логистические схемы. Планируется, что ежемесячный грузооборот терминала составит от 13 до 15 тыс. тонн.

В сфере профессиональной подготовки кадров, — а компания здесь делает немало, — мы также заканчиваем год с превосходным результатом. Впервые сотрудники Варваринского и Комаровского горных предприятий участвовали в ежегодном Международном чемпионате рабочих профессий WorldSkills Hi-Tech. Слесарь по ремонту оборудования Варваринского Виктор Рейдих выступил в компетенции «промышленная механика и монтаж» и принес компании престижную победу».

Относительно прогнозов для компании и отрасли на 2019 год генеральный директор ТОО «Полиметалл Евразия» заявил следующее: «Недавно закрылась сделка по приобретению месторождения Восточно-Тарутинское в Казахстане. Бурение на проекте начнется в ближайшее время, до конца 2019 года ожидаем первых результатов».

На Комаровском месторождении будут продолжены опытные работы по кучному выщелачиванию окисленных руд.

В геологоразведке компания придерживается своего кредо: акцент будет сделан на месторождениях, находящихся в географической близости от предприятий по переработке.

В 2019 году наше социально-экономическое сотрудничество с районными и областными акиматами в рамках меморандумов продолжится. Мы традиционно будем оказывать поддержку районному нашему присутствию, реализовывать значимые для жителей проекты».

## КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

## Казахстанский режиссер снимет криптовалютный фильм

Саламат Мухаммед-Али начал работу над казахстанско-американским кинопроектом «Город-призрак»

Это вторая полнометражная работа Саламата Мухаммед-Али. Его первый фильм «Весь мир у наших ног» в декабре прошлого года получил Гран-при Шанхайского кинофестиваля The Silk Road Cohesion Awards 2018.

Лаура КОПЖАСАРОВА

«Город-призрак» заявлен как новый рынок казахстанско-американской киноиндустрии, о котором узнает весь мир: его соавторами выступают знаменитый создатель трилогии «Крестный отец» Грэй Фредериксон и известный американский кинорежиссер и продюсер Питер Жмутский. Фильм расскажет об исчезнувших в 1999 году в Оклахоме во время торнадо людях, попавших в параллельный мир. Почему режиссер посвятил этой теме фильм, что за ним последует, как в нем смогут поучаствовать казахстанцы и жители других стран, – об этом и многом другом Саламат Мухаммед-Али рассказал в эксклюзивном интервью «Къ».

– Саламат, почему вы взялись за этот проект?

– Когда я снимал фильм «Весь мир у наших ног», который вышел в прокат в США в 2017 году под названием Diamond Cartel («Бриллиантовый картель»), я познакомился с такими выдающимися киноделами, как Грэй Фредериксон – продюсер трилогии «Крестный отец» и Питер Жмутский – кинопроизводитель США. Мы решили сделать кинопродукт, который будет смотреть мир. Чтобы зритель не просто наслаждался спецэффектами или историей, а понял для себя суть своей жизни. Каждый человек задает себе на протяжении всей жизни один вопрос: кем мы являемся на этой планете, кто мы есть на самом деле? И мы хотим ответить на этот вопрос. Мы покажем миру одну часть многогранной истины.

– И в чем эта истина?

– Для этого нужно смотреть кино (смеется – «Къ»).

– Хотя бы дайте намек.

– За последние несколько десятилетий технологии прогрессировали очень быстро, развитие шло во всех сферах, в том числе в духовной. Спрашивается: почему предыдущие 100 тысяч лет такого не было, а в последние десятилетия был сделан столь грандиозный скачок? В этом отрезке времени и следует искать ответ.

– О чем конкретно фильм?

– Наш фильм об аномальной зоне, которая находится в американском штате Оклахома. Здесь за километр от бывшего города перестают работать телефоны, глохнут машины, не горят спички и происходят другие мистические вещи. Люди, идущие в ту сторону, пропадают.

В этом месте оказываются восемь героев фильма – студенты, в числе которых русскоговорящая девушка. Они решили исследовать это явление. По 10 штатам Центральной Америки проходит аллея торнадо: каждый год он сносит там сотни тысяч домов, и страховые компании выплачивают их владельцам компенсацию в тройном размере. Некоторые американцы построили на этом бизнес. «Ловцы торнадо» делают так, чтобы вихрь прошел



по их территории, снес их дома, а потом получают за это страховку. Второй бизнес – когда «ловцы торнадо» снимают себя на камеру. Чем ближе торнадо – тем дороже кадры. После их продают каналам, то есть люди зарабатывают деньги, рискуя собственной жизнью.

Все это мы показываем в фильме. Герои исследуют это явление, и, в конце концов, сами пропадают в городе-призраке. Эта история основана на реальных событиях: в 1999 году в штате Оклахома бесследно пропала команда из восьми человек.

– Вы показываете, куда они исчезли?

– Да. Они попадают в другие измерения. А потом открывают для себя другие цивилизации и миры. Но об этом в последующем рассказке сериал. Мы рассчитываем на 28 сезонов, в каждом по 12 серий. Каждый сезон планируем посвящать одной из 28 цивилизаций или измерений, в которых побывают наши герои.

– Почему 28?

– На этой планете существует 28 цивилизаций. Люди, человечество – лишь одна из них. Кроме нас, существуют джинны, ангелы, демоны, безликие, энергонформационный мир и т. д.

– Весьма небесспорное воззрение...

– Мы покажем нашу точку зрения. А так как истина многогранна, а не оспариваю другие. Мир сейчас идет к интеллектуальному и духовному развитию, и большое количество людей этому верит, многие об этом знают. Никто не станет отрицать существование аномальных зон, где происходят странные, необъяснимые вещи.

Их на земле много, они есть практически в каждой стране. Одна из самых известных – Бермудский треугольник. Есть гора Хан-Тенгри, Долина падающих птиц в Индии, у нас в Казахстане – Барсакельмес, в России – Дьявольское озеро, город Аркаим и т. д. Так вот, ученые еще в советское время считали, что аномальные зоны – это врата в другие миры.

– Вы испытываете личный интерес к аномальным зонам?

– Я их изучаю, интересуюсь, бываю в местах силы. Общаюсь с высокодуховными людьми, хранителями знаний. Непосредственно сами зоны посещать не рекомендуется, их

можно изучать со стороны. Со мной происходило много аномальных случаев. Однажды чуть не попал в индуцированную воронку. Это было в Казахстане, я находился в глубокой депрессии. Когда понял, что попал на самое кино, начал выбираться из этой воронки, и у меня открылись глаза. Начал понимать, чувствовать, пришел к осознанию, что собралась информация, которую должен знать мир. И донести ее – моя миссия.

– Нет ли боязни снимать об этом кино. Прецеденты были – та же мистика вокруг экранизации «Мастера и Маргариты»...

– Ни боязни, ни не верия нет. Морально и духовно я подготовлен. И прежде, чем рассказать об этом языке кино, взял разрешение (улыбается – «Къ»).

– У кого? Высших сил?

– Не знаю, как сказать, чтобы меня не сочли за сумасшедшего (смеется – «Къ»).... Не в этом мире, не в этой цивилизации.

– Ладно, вернемся к работе над фильмом. Что уже сделано и что сделать предстоит?

– На данный момент мы работаем над первой серией кинопроекта «Город-призрак», уже написан сценарий. Генеральный продюсер – Грэй Фредериксон, сорежиссер – Питер Жмутский. Создан фонд поддержки и развития бизнеса в индустрии развлечений, искусства и кино WHIZ BIZ, через который будут привлекаться инвестиции не только в наш, но и в последующем в другие проекты в сфере развлечений. После привлечения инвестиций начнется сама работа над фильмом. Будет проведен глобальный кастинг. Препродакшн, съемки, постпродакшн – все это будет проходить в Америке.

– То есть Казахстан в этом совместном проекте будете представлять только вы как соавтор и режиссер?

– Да, фактически на 90% это будет мировой продукт. Но я режиссер-постановщик проекта, и в любом случае часть фильма будет принадлежать нашей стране – если не интеллектуальные права, то моральные. Кроме того, казахстанская сторона будет участвовать в соинвестициях. В фильме будет одна русскоязычная роль, кастинг по СНГ скоро начнем.

То, что основные участники фильма из международной коман-

ды, – большое преимущество проекта. Генпродюсер – легенда Голливуда, в проекте будут задействованы его ресурсы. Естественно, сам фильм будет сниматься в США. Что американцы делают хорошо, так это снимают кино. Уверен, что благодаря этому наше кино будет на порядок выше и лучше.

Собственно, «эпопею» об аномальных зонах мы решили начать с американской истории тоже из этих соображений. Любимый продукт сначала нужно показать на территории США: если он состоится там, значит, состоится во всем мире. Таким образом, аудитория нашего фильма, который за 28 сезонов расскажет об аномальных зонах в разных странах, расширится фактически на весь мир. И гарантом успеха станет то, что в этот проект будут вовлечены творческие, одаренные, в том числе обладающие сверхспособностями, люди планеты. И все это будет сделано по законам мирового кинематографа.

– Но ведь в то же время здесь кроется уязвимость. Отношение к американскому кино неоднозначное: для многих оно ассоциируется с невысоким интеллектуальным содержанием, массовым искусством.

– У меня своя точка зрения на этот вопрос. Каждый человек берет для себя лучшее. Цель каждого кинематографиста – попасть в лучшую киноиндустрию мира, в данный момент это Голливуд. Просто многие в этом не признаются. Мы себе не врем.

– Голливуд, Оскар, стандартная проторенная дорожка. Вы об этом мечтаете?

– Моей мечтой было снимать кино и через кино преподнести знания Востока. К сожалению, основная часть наших современников сейчас не развивается. Хотя есть много талантов вокруг. Кино может развивать человека духовно, воспитывать его.

– А как вам удалось привлечь в проект легенду Голливуда?

– Это длинная история. В 2012 году я познакомился в Москве с Питером Жмутским. Потом спустя время позвонил ему из Казахстана. У него своя киностудия в США, и я заинтересовался, не рассматривает ли он сценариев? Тогда я написал второй свой сценарий под названием «Рабы» («Украденный голос») об интеллектуальном рабстве. Питер взялся его прочитать. Через две недели вышел в скайп и поделился своими положительными комментариями. Спросил: может ли он показать сценарий Грэй Фредериксону? Я согласился, ведь что еще могло быть лучше?!

Потом мы вышли на связь по скайпу с Грэй Фредериксоном. Грэй сказал, что на разговор есть только 10 минут. И задал первый вопрос: кто мой любимый режиссер? Только со временем я понял, почему он задал мне этот вопрос. После того, как я сказал, что это Джеймс Кэмерон, он мгновенно задал второй вопрос: а чем ты лучше Кэмерона? Я не смог сразу нормально ответить, говорил всякую всячину. Вертелись разные мысли в голове, но не какую-то ахинею. Тем временем истекали мои 10 минут.

И в какой-то момент пришло озарение. Я решил рассказать о смысле своей жизни, зачем я занимаюсь кино, какое кино хочу снимать, как я получу свой первый Оскар, заработаю первый миллион. В общем, выплеснул все, что накопилось за всю жизнь. На это ушло два с половиной часа. В конце Грэй Фредериксон сказал: «Я спродюсирую твой фильм».

Так я познакомился с ним виртуально в 2013 году. И этого момента по сей день он является моим ментором. Во время бесед по скайпу и последующих реальных встреч он обучил меня многим вещам: как работает механизм киноиндустрии США, что нужно дать зрителю, как зарабатывать деньги. Он передал мне знания и теперь выступает генеральным продюсером фильма.

– Каков предполагаемый бюджет фильма?

– \$11,5 млн. Собирает эти деньги мы будем нестандартным путем. Обычно, когда появляется инвестор, то кинематографисты отдают основную долю проекта в одни руки, возникает ограничение, их загоняют в рамки. Инвестор начинает действовать в своих интересах. И получается, что влияет на творчество, вмешивается в продукт, трансформируя его в другую сторону.

Мы же хотим показать миру то, как именно мы, кинематографисты, это видим. Поэтому решили расширить аудиторию инвесторов, используя механизм краудфандинга, то есть народное финансирование. Люди получают возможность заработать и быть причастными к мировому искусству. В то же время это часть PR-кампании. Так как фильм на такой масштабный сценарий будет создан за счет краудфандинга, при выходе он вызовет большой интерес у зрителя.

– Но это же не первый случай использования такого механиз-

ма. Возьмем тех же «28 панфиловцев».

– Да, принцип тот же. Но разница в том, что деньги будут привлекаться при помощи криптовалюты. В мире еще нет фильма, который был бы снят при помощи криптовалюты краудфандинга. Мы сделаем это одними из первых.

– Почему выбрали такой подход?

– В данный момент это тренд. Рынок краудфандинга стремительно растет. Если в 2012 году оборот в этой сфере составлял \$2,7 млрд, то к 2020 году прогнозируется до \$160 млрд. Рынок криптовалют тоже стремительно растет. В 2017 году оборот всех криптовалют в мире составлял \$17 млрд, к 2022 году, по прогнозам, он достигнет до \$5 трлн. Первая криптовалюта – биткойн – была создана в 2009 году, потом появились другие. Кстати, создаваемый нами фонд поддержки современного искусства выводит на рынок собственный токен Whiz Biz Coin – WB.

10 лет прошло с момента выхода первой криптовалюты, и это время можно назвать репетицией. Это был дикий, никем не регулируемый рынок. С 2018 года большинство стран, в том числе Казахстан, успели выпустить правила обращения криптовалюты. И теперь начинается легальный период развития этого рынка. На него зайдут биржи, фонды, реальные фининституты десятками, сотнями миллиардов долларов. И мы сейчас к этому готовимся. Если движение невозможно остановить, то его нужно возглавить.

При поддержке краудфандинговой платформы Crowdsale Network, основателем которой является Ерлан Думанулы, мы соберем первый стартовый капитал \$1 млн. Эти средства направим на запуск международного ICO. Они пойдут на масштабную рекламную кампанию для привлечения \$11,5 млн у мирового криптовалюты. Держатели токенов WB смогут использовать эти токены в экосистеме проектов, создаваемых нашим фондом, а именно получать услуги нашей киношколы, тратить в компьютерных играх, оплачивать за вход в кино и на концерты, иметь доступ к программам для очков виртуальной реальности и т. д.

Как все мы знаем, уровень безработицы во всем мире с каждым годом будет только расти. Это приведет к тому, что у большого числа людей появится заметный избыток свободного времени. Учитывая, что тренд на автоматизацию и роботизацию производственных процессов появился не вчера, можно с полной уверенностью говорить, что он продолжится. На этом фоне роль сектора экономики, отвечающего за свободное время, будет также продолжать расти. Люди научатся зарабатывать интеллектуально, а заработанные деньги будут тратить на культурное развлечение. Поэтому мы готовим большой проект. Мы рассчитываем, что основной раунд краудсейла завершится до конца 2019 года. После поступления денежных средств мы приступим к съемкам самого фильма.

## Ринат Кертаев: «Мы готовы экспериментировать»

Первый заместитель председателя правления Агентства «Хабар» Ринат Кертаев рассказал о том, какая работа была проделана в 2018 году, и какие новые задачи Агентство ставит перед собой в новом.

– Каким проектам Агентство «Хабар» уделило особое внимание в прошлом году?

– Особо значимым событием не только для Агентства, но и для всей нашей страны, стал международный конкурс Junior Eurovision. В прошлом году наша страна впервые приняла участие в нем, что стало возможным после долгих переговоров Агентства «Хабар» и Европейского Вещательного Союза. В Минске наряду с участниками из 19 стран нашу страну представила Данаэля Тулепова. Мы показали очень хорошие результаты для дебютного участия – заняли шестое общее место, третье место по результатам онлайн-голосования.

Кроме того, предметом особой гордости для Агентства является производство собственных сериалов. В этом году всего мы произвели 198 серий, среди них комедийные, драматические, исторические картины. Как мы заметили, зрители особенно полюбили сериалы «Карлыгаш ұя салганда», сериал «Шашу» и «Бәрі». «Карлыгаш ұя салганда» к тому же стал лидером просмотров на Youtube (более 3,6 млн за все 12 серий).

– Приобретает ли Агентство права на международные проекты?

– На телеканалах «Хабар 24» и Kazakh TV все проекты отечествен-

ного производства. В эфире канала «Хабар» идут развлекательные проекты, художественные фильмы и сериалы. К примеру, международный формат Final Four, который успешно был реализован в США и России, в Казахстане вышел под названием Topjargan. В начале декабря состоялся финал, в котором победу одержала Акмарал Мамай.

Также в эфире канала довольно успешно идут интеллектуальные передачи Zerde – казахстанская адаптация британского проекта Mastermind и «Миллион кимге буйырады?» – всем известный проект, в котором своим умом можно выиграть 10 миллионов тенге. Первый киноканал в Казахстане «Ел Арна» приобретает фильмы из кинофондов стран Центральной Азии и Тюркского Союза. А в следующем году канал планирует устраивать недели азербайджанского, киргизского и турецкого кино.

– Нацелено ли Агентство на международную аудиторию?

– В составе Агентства работает телеканал Kazakh TV, который на протяжении уже 16 лет рассказывает зрителю о туристических особенностях не только Казахстана, но и стран Центральной Азии, культуре, традициях, особенностях бизнеса нашего региона. Он является одним из главных источников информации для тех, кому интересен наш регион. Также для большого количества казахстанцев, живущих по всему миру, Kazakh TV – это своего рода связующая нить с родиной. Совсем недавно Kazakh TV и «Хабар 24» получили разрешение на вещание в России.

Как вы знаете, в России про-

живает очень много казахстан-

цев, и теперь они могут смотреть программы на родном языке. Для русскоязычной аудитории – это возможность узнать больше о Казахстане, ближайшем соседе и важном партнере во многих сферах.

– Чем еще запомнился 2018 год?

– Для телевизионного мира самым важным событием уходящего года стало 60-летие казахстанского телевидения. Празднование этой круглой даты стало отличной возможностью для нас всех вспомнить, какой огромный путь был проделан за эти годы, и насколько велик вклад ветеранов отечественного телевидения в развитие сферы.

Ежегодная телевизионная премия «Тумар», организованная Министерством информации и коммуникаций, в этом году была посвящена нашим ветеранам, которые приехали со всех уголков страны. Это был очень душевный и запоминающийся момент.

Также мне хотелось бы рассказать о важном проекте, который успешно идет в нашем эфире – это сериал «Отверженные». Премьера сериала состоялась параллельно с британским каналом BBC One менее чем через сутки после британской премьеры. Зрители телеканала «Хабар», единственные в СНГ, смогли увидеть эту адаптацию знаменитого романа Виктора Гюго. Насколько я знаю, ни один из каналов в Казахстане никогда такого не делал. Это эксперимент, но это то, как работают современные мировые каналы. И мы готовы экспериментировать, чтобы наш зритель не отставал от трендов. Сериал «Отверженные» транслируется в эфире канала «Хабар» каждый понедельник в 22:30.