

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

«Курсив» №9 (784)



WWW.KURSIV.KZ

# КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

№ 9 (784), ЧЕТВЕРГ, 14 МАРТА 2019 г.

**ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:**  
РЫНОК МОБИЛЬНОЙ  
СВЯЗИ: БУДУЩЕЕ – ЗА  
КРУПНЫМИ ИГРОКАМИ

03

**КОМПАНИИ И РЫНКИ:**  
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ  
ТЕРНИИ ШЕЛКОВОГО  
ПУТИ

07

**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
БУДЕТ ЛИ НОВЫЙ  
КРЕДИТНЫЙ КРИЗИС?

08



**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
ФИНАНСЫ И  
МОБИЛЬНЫЕ БАЛАНСЫ

09

## \* Бриф-новости

### Инвесторы вновь проявляют интерес к России, Китаю и Узбекистану

В поисках доходности инвесторы вкладывают капитал в развивающиеся рынки, тогда как центральные банки мира, наоборот, проявляют осторожность. Приток инвестиций на развивающиеся рынки идет быстрыми темпами, наглядно демонстрируя то, как много инвесторов всего через месяц после обрушения фондовых индексов вновь обрели тягу к риску.

>> 2

### Как будут стимулировать туризм

В Казахстане иностранные туристы будут освобождены от уплаты НДС при совершении покупок на территории страны, сообщил министр культуры и спорта республики Арыстанбек Мухамедиулы. При этом иностранцы будут оставлять в казне по \$2,4 за каждую ночь, проведенную в стране.

>> 2

### Паника в окопах мировой экономики

Мировые цены на сырье вторую неделю остаются в оборонительной позиции: потери видны во всех секторах, кроме драгоценных металлов и животноводства. Глобальная паника в политике центробанков, которая началась в США после декабрьского обвала на рынке акций, дошла до Европы: Европейский центральный банк неделю назад срезал свой (все равно пока чрезмерный) прогноз роста и одновременно ввел стимулирующие меры.

>> 4

### Мир заМАХнулся на Boeing

Десятки стран и ведущие авиакомпании мира ввели временный запрет на эксплуатацию новейших авиалайнеров Boeing 737 семейства МАХ до установления причин катастрофы в Эфиопии. Беспрецедентный случай в истории гражданской авиации способен изменить ситуацию на мировых рынках продаж среднемагистральных авиалайнеров.

>> 7

### Центральные банки противостоят глобальным рискам

Центральные банки различных стран мира играют важную роль в предотвращении резкого погружения мировой экономики в рецессию. Регуляторы стремятся смягчить последствия рецессии, однако набор доступных экономических рычагов для них ограничен.

>> 9

### Сильной Центральной Азии пока не существует

Эксперты виртуального форума «Центральная Евразия» поставили под сомнение самостоятельность стран Центральной Азии. По их мнению, без процессов интеграции или кооперации регион будет оставаться на периферии мира.

>> 10

## На борьбу с ростом цен бросят бизнес

В Министерстве национальной экономики разрабатывается финансовая модель оптово-распределительных центров

На центры будет возложена функция стабилизации цен на рынке продовольствия. Планируется, что, закупая плодоовощную продукцию на минимуме ее стоимости, центры станут выкидывать ее на рынок с фиксированной маржой в межсезонье, когда цены достигают пика. Сам факт разработки такого механизма является косвенным подтверждением: государство признает, что созданные в свое время с той же целью стабфонды со своей задачей не справились.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Назначенный 25 февраля этого года министром национальной экономики Руслан Даленов в качестве своих приоритетов на новом посту, похоже, определил борьбу с необоснованным ростом цен на рынке продовольствия. В принципе, ничего странного в этом нет, учитывая, что антимонопольное ведомство и комитет по защите прав потребителей находятся в составе его нового ведомства – просто начал новый министр с обещания привычных административных шагов в решении проблем с ценами. После одного из первых своих заседаний кабинета в новой должности 5 марта он вышел к журналистам с фотографиями огурцов, помидоров и цен на них, заявив, что не видит оснований для цен на эти овощи в тысячу тенге и выше, а потому антимонопольные территориальные органы начнут по его поручению мониторинг и анализ рынка на предмет ценового сговора.

В случае обнаружения признаков ценового сговора антимонопольщики сначала отправляют в торговые точки предписания с предложением поумерить аппетиты, а в случае игнорирования этих предписаний имеют право оштрафовать бизнес – малый и средний – на 3% от полученной выгоды, крупный (в данном случае



Правительство намерено найти инвесторов, которых заинтересует возможность зарабатывать минимум на перепродаже сезонных продуктов питания на пике спроса. Фото: shutterstock.com / Toni Schmidt

оптовых реализаторов и крупные торговые сети) – на 5%. После заседания правительства 12 марта министр национальной экономики заверил журналистов, что маховик мониторинга цен и их анализа на предмет обоснованности уже запущен в стране. Более того, предупредительный выстрел в виде его выступления 5 марта возымел свой эффект: по крайней мере, в Астане цены на огурцы и помидоры в преддверии 8 Марта застыли на своем уровне, а не пошли дальше.

Но одними административными методами рынок не урезонишь, а потому в недрах МНЭ сейчас зреет идея о создании в стране сети оптово-распределительных центров,

которые будут осенью закупать плодоовощную продукцию на ее стоимостном минимуме, а зимой и весной совершать интервенции на рынок с минимальной маржой. Сбивая тем самым среднюю цену по рынку.

«Мы сейчас прорабатываем вопрос, финансовую модель – как организовать оптово-распределительные центры, – сказал Даленов во вторник. – Цель такая, чтобы во время урожая в осенний период, пока цены низкие, закупать в больших объемах плодоовощную продукцию и в межсезонье обеспечить ее продажи по ценам с минимальной маржой, которая покрывает услуги на хранение и перевозку.

То есть такую финансовую модель мы сейчас прорабатываем, и в скором времени мы ее предложим инвесторам», – добавил он.

### Государство готово уступить бизнесу рынок интервенций

Собственно, в последней части фразы министра «мы предложим эту модель для инвесторов» и заключается главное новшество от нового министра нацэкономики. Потому что сам по себе механизм овощных интервенций в Казахстане существует достаточно давно – их автором является нынешний глава КНБ Карим Масимов, который в разгар экономического кри-

зиса 2008–09 годов занимал пост премьер-министра Казахстана.

В 2009 году, после очередного скачка цен на сахар, который, по мнению правительства, был необоснованным, возникла идея создания запасов продуктов питания, которые можно было бы выбрасывать на рынок в те моменты, когда, по выражению Масимова, народ начинает баловаться с ценами. Первоначально стабфонды охватывали достаточно узкий круг продукции – сахар, зерно и муку, но к 2011 году при каждом акимате решено было создать такой запасник, включающий в себя плодоовощную продукцию.

2 >>

## «Казатомпром» продолжит стабилизацию рынка урана

Национальная атомная компания Казахстана намерена сохранять взятый в прошлом году курс на 20%-ное сокращение производства урана по сравнению с объемами, указанными в контрактах на недропользование.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Изначальное решение о сокращении добычи лидер мирового уранового рынка принял для стабилизации цены на свою продукцию и выравнивания спроса и предложения – за год компания значительно продвинулась в достижении этих целей, но намерена выдержать весь заявленный трехлетний срок снижения для гарантирования долгосрочного рыночного эффекта.

Напомним, что о своем намерении по сокращению мировой лидер по добыче природного урана объявил в декабре 2017 года: руководство «Казатомпрома» на официальном сайте компании заявило, что сокращение составит 20% от объемов, запланированных согласно контрактам на недропользование ее предприятий. Основной целью этого шага, рассчитанного на трехлетний (с января 2018 года по 2020 год включительно) период, было приведение своего уровня добычи в соответствие со спросом на рынке. Как ожидалось, этот шаг приведет к сокращению добычи в Казахстане на 4 тыс. т в 2018 году, что составляет около 7,5% от прогнозируемого UxC объема мировой добычи урана в 2018 году и в совокупности примерно на 11 тыс. т за трехлетний период.

Как заявил в начале марта председатель правления НАК Галым-

жан Пирматов, эти планы в 2018 году компания выдержать удалось: в 2018 году объемы производства урана на стопроцентной основе снизились в среднем на 7% на всех дочерних предприятиях компании в годовом исчислении, также были снижены объемы производства по доле участия. В результате консолидированные запасы готовой продукции группы по состоянию на 31 декабря 2018 года составили 7 тыс. 892 т, что на 13% ниже, чем в конце 2017 года. В компании ожидают, что уровень производства «Казатомпрома» по доле участия в текущем году составит от 13 до 13,5 тыс. т при общем объеме производства в Казахстане в пределах 22 тыс. 750 – 22 тыс. 800 т урана.

Все это должно привести к тому, что на конец 2019 года уровень запасов в виде остатков на складах

компаний группы природного урана будет составлять примерно шестимесячный пропорциональный объем производства. И, соответственно, меньшие доступные запасы должны заставить цены на рынке пойти вверх: собственно, первый год сокращения добычи уже дал этот эффект – как указывается в отчете компании за прошлый год, средняя цена реализации урановой продукции «Казатомпрома» в прошлом году составила 21 тыс. 930 тенге за 1 кг (\$24,46 за фунт), что на 8% выше по сравнению с 2017 годом. Здесь, правда, сыграли свою роль не только повышение средней спотовой цены на урановую продукцию, но и укрепление доллара относительно тенге, тем не менее в «Казатомпроме» считают, что сокращение добычи является верной стратегией.

«Если в 2000-х годах был ядерный ренессанс, все ожидали, что количество атомных станций будет постоянно расти, все будут вкладывать в добычу урана, то тогда и цена на уран доходила до \$100 за фунт, – напоминает Пирматов. – А потом, в кризис 2008–09 годов, стало ясно, что не все заявленные проекты смогут найти финансирование; затем в марте 2011 года случился инцидент на японской станции «Фукусима», и это резко повлияло на спрос. На тот момент в Японии было 54 рабочих станции, и в течение года они все были отключены. Но на стороне предложения мы не среагировали на эти изменения, продолжали производить, более того, «Казатомпром» продолжал увеличивать производство», – напомнил он.

3 >>

## КУРСИВ

коммерческий партнер  
THE WALL STREET JOURNAL.

## УОЛЛ-СТРИТ СТАЛ БЛИЖЕ

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

Подробности по телефону  
+7 (727) 346 84 41

# Инвесторы вновь проявляют интерес к России, Китаю и Узбекистану

THE WALL STREET JOURNAL.

**В поисках доходности инвесторы вкладывают капитал в развивающиеся рынки, тогда как центральные банки мира, наоборот, проявляют осторожность.**

**Julie WERNAU, Asjlynn LODER, THE WALL STREET JOURNAL**

Приток инвестиций на развивающиеся рынки идет быстрыми темпами, наглядно демонстрируя то, как много инвесторов всего через месяц после обрушения фондовых индексов вновь обрели тягу к риску.

Воодушевленные отсутствием резких изменений в денежно-кредитной политике центральных банков, а также уменьшением опасений по поводу мировой торговли, управляющие активами в поисках доходности скапывают все подряд по всему миру – от акций китайских компаний до чилийского песо. По данным Института международных финансов, в текущем году инвестиции в акции и облигации развивающихся стран составили \$86 млрд, что больше объема инвестиций в эти рынки за последние девять месяцев 2018 года вместе взятых. В результате индекс развивающихся рынков MSCI вырос почти на 13% в сравнении с прошлогодним минимумом.

Интерес к активам, которым свойственны резкие циклические колебания, – это пример того, как за последние несколько недель поменялось отношение к рискам со стороны инвесторов, многие из которых еще недавно беспокоились о том, что Федеральная резервная система (ФРС) начнет сдерживать темпы роста экономики США, слишком быстро повышая процентные ставки. Высокая доходность и относительно невысокая стоимость акций в развивающихся странах со временем могут обеспечить хорошую прибыль, однако даже апологеты этого подхода говорят, что инвесторы должны быть готовы к резким спадам, как, например, прошлогодняя тенденция к понижению индекса развивающихся рынков MSCI.

Тогда от падения индекса пострадали многие крупные и надежные игроки развивающихся рынков. Однако после того, как в этом году появились признаки того, что США и Китай близки к заключению торговой



сделки, индекс Shanghai Composite вырос на 22%, хотя в 2018 году он достиг десятилетнего минимума. Поскольку спокойные валютные рынки побуждают инвесторов брать кредиты в низкодоходных валютах развитых стран и инвестировать в высокодоходные активы на развивающихся рынках, ранее терпящие в цене валюты, например российский рубль, значительно укрепилась.

По данным исследовательской компании Fact Set, самым популярным на данный момент инвестиционным фондом, чьи акции торгуются на бирже, является фонд iShares Core MSCI Emerging Markets, привлекший более \$5 млрд. Еще три других биржевых инвестиционных фонда, которые работают на развивающихся рынках, входят в топ-11 по объему привлеченных в 2019 году средств.

Между тем долгое время находившийся в изоляции Узбекистан легко привлек \$1 млрд, разместив в феврале свой дебютный выпуск суверенных облигаций. При этом заявок от инвесторов было подано в восемь раз больше, чем проданных облигаций.

Учитывая, что низкие ставки на развитых рынках толкают инвесторов на поиски доходности в других странах, инвестиционный фонд eShares JPMorgan USD Emerging Markets, от-

**Эксперты предупреждают, что если волатильность развивающихся рынков усилится, это может разрушить местные активы, и у инвесторов не будет возможности покинуть рынок на выгодных условиях. Индикаторы волатильности на рынке активов в последние недели указывают на значительный спад, что напоминает ситуацию с относительно спокойными рынками, которые затем внезапно обваливались.**

Фото: shutterstock.com / ktasimar

слеживающий международные облигационные индексы, в этом году привлек почти \$2,5 млрд.

«В прошлом году развивающиеся рынки переживали тяжелые времена, но сейчас ситуация серьезно изменилась», – говорит Меган Грин, главный экономист Manulife Asset Management, отмечая, что «этот рост, очевидно, продолжится и в будущем».

Впрочем, ряд инвесторов уже начали проявлять осторожность, полагая, что доходность активов на развивающихся рынках не сможет сохраниться на прежнем уровне, поскольку рост мировой экономики замедляется. Кроме того, определенные риски представляют развивающийся рынок Китая, который в феврале торговый конфликт между США и Европейским союзом, а также всплеск энтузиазма по поводу повышения процентных ставок со стороны ФРС.

В феврале Bank of America Merrill Lynch провел среди инвесторов традиционный опрос, выявивший, что покупка ценных бумаг на развивающихся рынках в настоящее время является самой популярной сделкой. За все время проведения таких опросов подобный результат был получен впервые. Со своей стороны аналитики Capital Economics

считают, что развивающиеся страны неизбежно столкнутся с трудностями, вызванными экономическим спадом в мировой экономике, которая, по их прогнозам, будет расти наименьшими темпами после финансового кризиса 2008 года. Кроме того, опасения экспертов вызывают готовность Китая использовать дополнительные экономические стимулы на фоне растущей задолженности, а также неопределенность в вопросе выхода Великобритании из ЕС.

По словам специалиста по стратегиям в области портфельных инвестиций банка Natixis Джека Джанасевича, те, кто начал инвестировать только сейчас, то есть уже после того, как цены начали расти, скорее всего, основную прибыль упустили. В начале октября его компания разместила 14% своего базового портфеля в акциях развивающихся стран и уже обновила некоторые из них.

«Мы информируем наших инвесторов о том, что торговля на развивающихся рынках довольно популярна и объем инвестиций здесь достаточно большой. Однако, возможно, здесь не самая высокая доходность, которую они видели», – говорит он.

Как отмечает Кристофер Стентон, главный инвестиционный директор компании Sunrise Capital Partners, если волатильность развивающихся рынков усилится, это может разрушить местные активы, и у инвесторов не будет возможности покинуть рынок на выгодных условиях. Индикаторы волатильности на рынке активов в последние недели указывают на значительный спад, что напоминает ситуацию с относительно спокойными рынками, которые затем внезапно обваливались. В частности, так произошло с индексом Dow Jones Industrial Average, который в феврале прошлого года упал на 1175 пунктов, что стало первым по величине однодневным падением индекса.

«Когда в такой ситуации люди начинают продавать свои активы, они обычно делают это без разбора», – отмечает Кристофер Стентон. Многие уже сейчас задаются вопросом, смогут ли китайские власти справиться с замедлением экономического роста страны без поли-

тических ошибок, которые только усугубят проблему. Согласно официальным данным, опубликованным на прошлой неделе, в феврале активность в производственном секторе КНР достигла трехлетнего минимума, что обусловлено снижением мирового спроса, а также продолжительным празднованием китайского Нового года по лунному календарю.

Власти страны предпринимают различные меры, чтобы стимулировать экономический рост, однако некоторые считают, что эти усилия не слишком сильно повлияли на повышение качества жизни простых граждан Китая.

Как рассказал Джордж Лин, 35-летний переводчик-фрилансер из Пекина, он даже рассматривал возможность уехать из города, потому что его доходы растут не так быстро, как расходы на питание и аренду жилья. Недавно он переехал в старую квартиру поменьше, с целью оплачивать аренду и продолжать при этом откладывать деньги.

«Здесь протекают трубы, и мне неудобно приглашать к себе в гости друзей», – говорит Джордж Лин.

При этом его запанированный отлук в Европе находится под угрозой из-за растущей инфляции.

Однако многие инвесторы по-прежнему придерживаются выбранного курса. Майкл Боллигер, глава отдела распределения активов на развивающихся рынках в главном инвестиционном офисе UBS Global Wealth Management, владеет китайскими акциями в количестве, превышающем инвестиционные бенчмарки, поскольку рассчитывает на дальнейший рост. При этом, в отличие от большинства инвесторов, он ожидает, что ФРС США уже в этом году повысит процентные ставки. Но если это и произойдет, то только в условиях глобального роста, что пойдет на пользу развивающимся рынкам, отмечает он.

«В целом для себя мы видим, что рискованные активы, главным образом акции, включая акции развивающихся рынков, сохранятся на нашем инвестиционном горизонте минимум еще полгода», – говорит Майкл Боллигер.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz

## На борьбу с ростом цен бросят бизнес

&lt;&lt; 1

В 2011–2018 годы по республике в региональные стабфонды было закуплено 374 тыс. т продовольственных товаров. Из них в целях оказания регулирующего воздействия на рынок реализовано 300,9 тыс. т продовольствия, но, в отличие от валютных интервенций государства на финансовом рынке, действенным инструментом стабфонды так и не стали. 3 марта прошлого года тогда вице-министр Минсельхоза (на тот момент) Арман Евниев в ходе круглого стола в сенате парламента сообщил, что МСХ рассматривает возможность создания организации по управлению стабилизационными фондами на основе государственно-частного партнерства с долей участия СПК не более 49%, что должно решить проблему с некачественным управлением стабфондами.

«Нам известны позиции некоторых социально-предпринимательских корпораций по поводу убыточности стабфондов в связи с порчей продукции, залеживанием товаров, принятием решений о продаже товаров по ценам ниже закупочных, невозможностью продажи товаров с высокой торговой надбавкой. Кроме того, сам процесс закупок и реализации товаров зарегулирован правилами, что делает стабфонды неповоротливыми и неспособными к оперативным действиям в случае роста цен», – признал тогда Евниев.

По его словам, министерством для совершенствования работы стабилизационных фондов были включены предложения по упрощению работы стабфондов в концепцию проекта закона о регулировании торговой деятельности. В документе в том числе предусматривается возможность создания организации по управлению стабфондами на основе ГЧП, с долей участия СПК не более 49%, что должно решить проблему с некачественным менеджментом.

Предлагается также позволить СПК выдавать займы под низкий процент на пополнение оборотных

средств торговых предприятий, занимающихся реализацией основных продовольственных товаров при условии соблюдения ими минимальной торговой надбавки.

### Путеводитель для покупателя

Но в итоге прежнее руководство МСХ отправилось в отставку вместе с прежним правительством, а новый глава Министерства нацэкономики решил, что создавать симбиоз управленцев из чиновников и бизнеса неэффективно – и на смену стабфондам придут оптово-распределительные центры, управлять которыми бизнес должен самостоятельно. При этом у покупателя должна быть право выбора продукции по соотношению «цена – качество», и Министерство национальной экономики намерено в связи с этим создать своеобразный потребительский справочник о ценах в режиме онлайн.

«Публичный мониторинг цен существует в странах Европы – там публикуют цены, в каких магазинах по низким ценам продаются продовольственные товары», – сказал Даленов журналистам. – Люди знают, где можно купить дешевле – продавцы стремятся к этим ценам, потому что показаны цены конкурентов. В ближайшее время мы внедрим этот мониторинг через сайт, а также проработаем вопрос печатного издания, чтобы при входе в магазин был такой вестник или бюллетень цен, с которым каждый гражданин мог ознакомиться. Не понравится цена – пойдет в другой магазин, который там указан», – добавил он.

Насколько наша система торговли готова держать у входа в свой магазин бюллетень с информацией о ценах и наличии товаров у конкурентов – вопрос интересный, но сама идея создания каталога цен в режиме онлайн достаточно интересна. Ясно одно: без заинтересованности бизнеса в ее поддержке на уровне наполнения и обновления информации МНЭ в одиночку ее просто не потянет, особенно если эта система охватит не только Астану и Алматы, но и регионы.

## Как будут стимулировать туризм

**В Казахстане иностранных туристы будут освобождены от уплаты НДС при совершении покупок на территории страны, сообщил министр культуры и спорта республики Арыстанбек Мухамедиулы. При этом иностранцы будут оставлять в казне по \$2,4 за каждую ночь, проведенную в стране.**

**Дмитрий ПОКИДАЕВ**

Механизм возврата НДС по системе Tax Free позволяет рассчитывать на то, что далеко не все иностранцы им воспользуются, поскольку осуществляться он будет только в трех крупных аэропортах страны – Астаны, Алматы и Шымкента. Система Tax Free (буквальный перевод – «без сборов») действует в Евросоюзе, Австралии, Таиланде, Сингапуре, России, Белоруссии и в Грузии. Суть ее проста: налог на добавленную стоимость, входящий в стоимость всех покупок иностранного туриста, возвращается ему при выезде из страны. Суммы возврата могут достигать пятой части потраченных на приобретение в стране сувениров и товаров – здесь все зависит от размеров НДС, от размеров комиссионных оператора Tax Free, а также от одной мелочи: наличия в местах продажи кассовых аппаратов, чеки которых подтверждают стоимость покупки и ее происхождение.

Внедрением Tax Free казахстанские власти хотят озаботиться с 2022 года, поскольку благодаря этой мере многие государства увеличили потоки шопинг-туристов. При этом пока, по словам министра культуры и спорта Арыстанбека Мухамедиулы, предполагается, что в Казахстане возмещения с возможным привлечением таких операторов, как Premier Tax Free, Global Blue, Innova Tax free, будут осуществляться из республиканского бюджета только в крупных

аэропортах Казахстана – в Астане, Алматы и Шымкенте. То есть те же россияне, выезжающие для отдыха в нашу страну на своих автомобилях, вряд ли этой мерой воспользуются.

Зато им придется платить так называемый налог для туристов

в том случае, если они захотят остановиться в отелях. «Мы предлагаем повысить качество продвижения на рынках, ключевых для развития въездного туризма стран, по опыту Грехи, Чехии и ОАЭ», – сказал Мухамедиулы. – Для снижения бюджетной нагрузки по указанной мере внедрить практику туристского взноса по аналогии Bed Tax только с иностранных граждан в размере \$2,4 за одну ночь эта мера будет действовать по всему Казахстану с момента принятия госпрограммы. На первых этапах финансовые поступления позволят снизить нагрузку на бюджет», – добавил он.

По словам главы МКС, данные сборы будут поступать на внебюджетный счет, открытый при нацкомпании Kazakh Tourism, что впоследствии позволит выйти ей на самоокупаемость и снизить бюджетные расходы на собственное содержание и на продвижение казахстанского туристического продукта. Помимо этого, рассчитывают в профильном ведомстве, данная мера заинтересует нацкомпанию в том, чтобы прилагать усилия по выведению туристической отрасли из серой зоны, уменьшая количество туристов-дикарей.

«На первых этапах финансовые поступления от Bed Tax составят порядка 1,5 млрд тенге в год, или около \$4 млн, с последующим увеличением», – уточнил Мухамедиулы.

Кроме того, казахстанские власти намерены продолжить либерализацию визового режима – в частности, будет предпринят комплекс мер по оптимизации введенного механизма e-Visa, а также для расширения 72-часового безвизового транзита для граждан Индии и Китая, который за два

года своего функционирования в Казахстане был нарушен ими всего несколько раз. По словам министра, этот первый успешный опыт внедрения безвизового транзита в Казахстане позволил стране в 2018 году принять 22 тыс. туристов из этих стран и принес стране порядка \$16 млн.

«Турсообщество не только поддерживает продление данного режима, но и активно выступает за его дальнейшее расширение», – заявил Мухамедиулы. – В рамках либерализации важно последовательное решение вопроса отмены приглашений для иностранных туристов. Указанная мера в разы увеличит приток иностранных туристов в страну», – добавил он.

При этом попутно казахстанские аэропорты должны становиться авиационными хабами по примеру Стамбула или Лондона, что позволит развивать Казахстану так называемый транзитный туризм. И все же основной упор предполагается сделать на привлечение туристов в Казахстан на относительно длительное время, для чего в госпрограмме предусмотрены приоритетные для развития туризма территории, в их число вошли Имантау-Шалкарская и Щучинско-Боровская курортная зона, Баянаул и Алаколь, Алматы, Астана, Балхаш, Туркестан и Мангыстау.

Турпроекты, реализуемые на этих территориях, получат натурные гранты от государства в виде выделения земельных участков, а также на 80 лет будут освобождены от корпоративного подоходного, земельного и имущественного налогов. По оценке министра, это позволит привлечь инвесторов более чем в 200 проектов по всему Казахстану. Особо охраняемые природные территории при этом будут развиваться в качестве туристских дестинаций с созданием условий для вхождения бизнеса в развитие инфраструктуры туризма.

«Данная мера позволит параллельно с развитием эко- и охотничьего туризма в разы увеличить приток инвестиций и

туристов, а также популяции краснокнижных животных», – сказал Мухамедиулы. – У нас уже есть реальный инвестор, который готов работать с правительством на принципах государственно-частного партнерства над этими проектами», – заверил он.

Также в рамках госпрограммы будет внедрена система KIDS GO FREE в целях стимулирования внутреннего туристского потока по опыту Великобритании, Скандинавских стран, Арабских Эмиратов, Катар, Таити. В МКС рассчитывают, что реализация мер по поддержке внутреннего туризма в экономике Казахстана ежегодно будет оставаться 35,2 млрд тенге без учета мультипликативного эффекта.

«Фактически на 1 тенге субсидий мы получим 4,6 тенге в экономику», – отметил Мухамедиулы.

В результате же реализации этой программы до 2025 года, как ожидают в министерстве, число занятых в туристической сфере увеличится с 427 до 650 тыс. человек, из них порядка 72 тыс. будут заняты на постоянных рабочих местах в отдаленных сельских районах. Ежегодное количество иностранных туристов в Казахстане увеличится до 3 млн человек против нынешних 2 млн, а внутренних туристов – до 9 млн человек.

«В результате Казахстан войдет в 50 наиболее привлекательных для путешествия стран», – заключил Мухамедиулы.

Любопытно, что в раздаточных материалах к рассмотрению госпрограммы ставилась задача по увеличению иностранных туристов с нынешних 7 млн человек в год до 15 млн, но министр на пресс-конференции по окончании заседания правительства честно признался, что из 7 млн иностранцев, прибывающих в Казахстан, туристами являются порядка 2 млн человек. Однако предполагаемый объем инвестиций в отрасль в ближайшей семь лет (2 трлн тенге), по его мнению, может способствовать сближению этих цифр.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ БЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

### КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Alisco Partners»

Адрес редакции: АТЭСЗБЗ, РК,

г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7,

б/д «Нұрлы-Тәу», блок 5А, оп. 119

Тел./факс: +7 (727) 346-84-41.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

Содержание лицензировано

THE WALL STREET JOURNAL.

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

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

Зам. главного редактора:  
Игорь КЛЕВЦОВ,  
i.klevtsov@kursiv.kz

Магиза ТОРЕБАЕВА,  
m.torebaeva@kursiv.kz

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

Корректоры бюро:  
Светлана ПЫЛЬЧЕНКО  
Татьяна ТРОЦЕНКО  
Елена ШУМЦКИХ

Аналитический отдел  
Kursiv Research:  
Асель МУСАПИРОВА

Технический редактор:  
Олеся ТРИТЕНКО

Фотограф:  
Олеся СПИВАК  
Аскар АХМЕТУЛЛИН  
Орфей ЖАКАЕВА

Дизайнер:  
Александр ИГИЗБАЕВ  
Вячеслав БАТУРИН

Представительство  
в Астане:  
г. Астана, пр. Куняева, дом 12/1,  
ВП-80, оп. 203, 2 этаж,  
Б/д «На Водрно-зеленом  
Бульваре»

Тел. +7 (7172) 28-00-42  
E-mail: astana@kursiv.kz

Зам. главного  
редактора в Астане:  
Дмитрий ПОКИДАЕВ  
d.pokidaev@kursiv.kz

Руководитель  
представительства  
в Астане:  
Асанат СЕРИКБАЕВ  
Тел. +7 701 588 91 97,  
a.serikbaev@kursiv.kz

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

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

Служба распространения:  
Шамил ИСААМОВ

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

Газета зарегистрирована  
в Министерстве информации и  
коммуникаций Республики Казахстан.

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

Отпечатано в типографии РПИК «Дэуир»  
РК, г. Алматы, ул. Кадырашова, 17

Тираж 13 550 экз.

# Рынок мобильной связи: будущее – за крупными игроками

**Приобретение «Казхателекомом» 75-процентного голосующего пакета акций АО «Kcell» стало главным событием на казахстанском рынке мобильной связи и вызвало множество споров о дальнейшем развитии телекоммуникационного сегмента экономики республики. Противники сделки много говорили о том, что она ведет к монополии, а концентрация значительной части рынка в одних руках может обернуться технологическим застоём и повышением тарифов. Однако есть и противоположное мнение, основывающееся на неоспоримой тенденции: в настоящее время рынок телекоммуникаций развивается настолько быстрыми темпами, что позволить себе гонку за технологиями может либо крупная компания, обладающая значительными финансовыми ресурсами, либо альянс компаний, способный сгенерировать это самое финансовое «топливо» для технологической гонки.**

**Дмитрий ПОКИДАЕВ**

Факт состоит в том, что телекоммуникационных альянсов на казахстанском рынке пока не наблюдается. В мае прошлого года, на встрече Expert Update, где обсуждалась на тот момент еще будущая сделка по нашедшему приобретению, генеральный директор дивизиона по розничному бизнесу филиала АО «Казхателеком» **Каспар Кукелис** заметил, что попытки TeliaSonera продать Kcell в течение уже нескольких лет показывают: желающий приобрести означенный пакет ни в одиночку, ни всем миром не находится. Причем не находится ни внутри страны, ни вне ее.

«Ни Vodafone, ни T-mobile, ни AT&T в очередь за Kcell не выстраиваются, – не без иронии заметил тогда представитель национального оператора на рынке телекоммуникаций. – «Казхателеком» – крайне рациональный игрок, который очень долго на рынке, мало занимается фантазиями и хайпом, строит фундаментальные, качественные сети в «оптике», 4G и транспортирует по ним абсолютно доминирующее количество трафика. Если мы рассматриваем какие-то потенциальные приобретения, то исключительно из крайне рациональных соображений», – добавил он.

## Следом за потребителем

Для того, чтобы понять, какими именно крайне рациональными соображениями руководствовался «Казхателеком» при приобретении пакета в Kcell, надо четко представлять тенденции современного телекоммуникационного рынка, которые окажут неизбежное влияние на его дальнейшее развитие. Собственно, это даже не тенденции, а одна основная глобальная тенденция, которая заключается в уходе телефонии из сферы передачи «голоса» в сферу передачи данных. И все остальные изменения – это лишь следствия данной уже необратимой тенденции.

Основные факторы и мировые тренды в отрасли до 2020 года общеизвестны, их четко сформулировали ведущие аналитики телекоммуникационного рынка США и Европы: это дальнейший быстрый рост мобильных телекоммуникационных услуг, повышение требований к интеллектуальным услугам, повышение требований к их безопасности, резкое увеличение доли мобильных платежей, максимальное взаимопроникновение традиционных телекоммуникационных услуг и IT-сервисов, а также многократное увеличение трафика мобильного и фиксированного интернета за счет необратимых изменений в программном обеспечении всех ИКТ-устройств и бытовой техники.

Соответственно, тот игрок рынка, который намерен задержаться на нем



Коллаж: Вячеслав БАТУРИН

всерьез и надолго, должен учитывать все эти факторы и соответствовать всем этим требованиям. По данным все того же «Казхателекома», если в 2010 году в Казахстане услугами фиксированной телефонии пользовались 4,2 млн домохозяйств, то сегодня таковых осталось 3,2 млн – и этот процесс продолжится: по расчетам председателя правления АО «Казхателеком» **Куанышбека Есекеева**, скорость этого перетока составляет в среднем 500 тыс. домохозяйств в год. Но коль скоро потребитель с головой (и с платежами) уходит в мобильник, то оператору связи ничего другого не остается, как следовать за ним.

И если учесть, что база KCell по состоянию на 1 квартал 2018 года составляла 9 млн 855 тыс. абонентов, то рациональность приобретения с точки зрения интересов компании сомнений не вызывает. Она приобрела обширную платформу для своего дальнейшего становления в качестве инфраструктурного и интегрированного оператора, который способен предоставить услуги фиксированной и мобильной связи, доступ к широкополосному интернету и телевидению одновременно. Это попытка объединить максимально возможное предложение в один пакет – вполне рыночная тенденция, свойственная не только сфере телекоммуникаций. И KCell в данном случае выступает не инструментом доминирования национального оператора на рынке, а подходящей для него по масштабам дверью на относительно новый рынок. Которую ему все равно искать пришлось бы – вследствие ухода на этот новый рынок потребителя.

## Щука в реке на то, чтобы карась не дремал

При этом многие эксперты, в том числе директор департамента аналитики ИК «Фридом Финанс» **Ерлан Абдикаримов**, считают, что основные тренды рынка, среди которых вопросы по внедрению сети пятого поколения и рост сегмента «интернета вещей», диктуются прежде всего интересами потребителя. И именно к интересам потребителя апеллируют противники сделки, говоря о технологическом застоём и росте тарифов в случае доминирования на рынке того или иного игрока. Как сложится ситуация с тарифами в дальнейшей перспективе, сказать сложно, но на ближайшие три года антимонопольщики «связали» «Казхателеком» обязательством как минимум сохранить (не увеличить) действующие тарифные планы.

Что касается «технологического застоя», то в обязанности покупателя голосующего пакета Kcell тем же самым ведомством

вменены появление дополнительных услуг для абонентов, расширение покрытия сети 4G в сельских населенных пунктах (с численностью населения 4000 человек и более) до 2021 года, а также внедрение стандартов предоставления услуг 5G не позднее 31 декабря 2021 года. Так что в обозримой перспективе «затронуть» монополию у крупнейшего телеком-оператора просто не получится: государство не даст, оставив за собой право отменить сделку при нарушении этих условий. Более того, возрастающее давление со стороны одного из игроков на рынке приводит к тому, что остальные его участники начинают изыскивать возможности для улучшения собственного предложения потребителю.

Новая конфигурация рынка, сложившаяся после совершения сделки, наверняка повысит градус конкуренции – с точки зрения потребителя и рынка это положительный момент. Впрочем, глава правления АО «Казхателеком» **Куанышбек Есекеев** неоднократно подчеркивал: мультисервисный оператор заходит на рынок мобильной связи не для того, чтобы выжить с него остальные компании.

«Надо понимать, что рынок «Казхателекома» – это рынок домохозяйств, рынок сотовых операторов – это рынок физических лиц, поэтому наша маркетинговая структура и маркетинговая структура сотовых операторов – это два различных сегмента, – сказал он в эфире программы «Талап» на этой неделе. – «Казхателеком» является инфраструктурной основой, а сделка открывает потенциал в новых сервисах за счет синергетического эффекта, а также открывает перспективы для развития новых технологий, таких как Internet of Things», – добавил он.

## Развитие IoT: никто, кроме крупных игроков

Собственно, о тех новшествах, которые «Казхателеком» намерен внедрять в том числе за счет недавнего приобретения, председатель правления рассказал еще в ноябре прошлого года, в ходе Второго IoT-форума в Астане. Он напомнил, что в Казахстане «интернет вещей» начался с установки автомобильных девайсов, с помощью которых можно как отследить находящееся в угоне авто, так и найти потерянную на забитой стоянке машину.

«Теперь мы более осознанно начали принимать новые тренды, среди которых наше домашнее видеонаблюдение, которое уже в большом количестве работает в подъездах, дворах и дает нам информацию о состоянии безопасности нашего жилища в режиме онлайн, с помощью мобильных приложений», – заметил Есекеев.

По словам председателя правления, в настоящее время компания занята разработкой аналоговых экосистем для считывания, аккумулирования и анализа данных по различным приборам учета в ЖКХ.

«Со временем и это станет для нас обыденностью, приход всех этих вещей для нас не далеко будущее, а ближайшее. Их приход незаметен, и в рамках программы «Цифровой Казахстан» мы часть из этих вещей делаем, они у нас в программе сидят», – пообещал он.

Понимание того, что в настоящее время конкуренция идет не между операторами, а между технологиями, и наиболее конкурентоспособным оказывается тот, кто может первым сделать большее по объему и лучшее по качеству предложение потребителю, есть и у экспертов. Так, глава агентства стратегических коммуникаций **Khalykbergen**, PR-эксперт **Нуркен Халыкберген** отмечает, что мобильный трафик будет расти и далее, при этом тон на рынке будут задавать именно крупные игроки.

«На мой взгляд, вопрос укрупнения присутствует на этом рынке, и мы видим два тренда, два движения одновременно – это и укрупнение, и оптимизация, – говорит эксперт. – Большим игрокам действительно будет гораздо проще реализовать больше проекты, потому что мы стоим на пороге очередного скачка, мы стоим на пороге следующего перехода, перехода к эпохе пятого поколения мобильной связи. И поэтому, на мой взгляд, шансов больше у больших игроков. Если посмотреть на опыт Европы, на опыт наших северного и восточного соседа, на американский рынок, то практически все компании стремятся в вопросе внедрения 5G делать не самостоятельные разработки, а объединяться в альянсы, в союзы, работать в максимальной координации друг с другом.

«На мой взгляд, это одно из подтверждений общемировой тенденции укрупнения рынка», – добавляет он. Глава агентства стратегических коммуникаций отмечает, что любая модернизация сети, тем более когда речь идет о внедрении новых стандартов и приобретении под них нового оборудования, потребует больших денег, а в условиях, когда экономика страны оказывается под сильным внешним давлением, в том числе и из-за девальвационных процессов, будет иметь значение, имеет ли компания возможность зарабатывать в иностранной валюте, а также ее доступ к дешевым финансовым инструментам.

«На мой взгляд, в условиях национальных экономик, не только казахстанской, но и экономик всей Центральной и Юго-Восточной Азии, практически все будут подчи-

няться общим правилам рынка, – говорит Халыкберген. – Нужны будут дешевые финансы и возможность зарабатывать в валюте. В нашей стране, на мой взгляд, такие возможности пока есть только у «Казхателекома», который в период 2010–2019 годов достаточно большой объем инвестиций совершил в развитие оптоволоконной сети, как транспортной основы, и, насколько я могу судить, предугадал огромный спрос на передачу трафика между Китаем и Европой. «Казхателеком» создал оптоволоконное кольцо практически по всей республике плюс предоставил центры обработки данных, создал центры хранения информации, которыми пользуются как Google, так и YouTube и Facebook. Так что в процессе внедрения новых технологий – а они все будут так или иначе завязаны на мобильную связь – национальному оператору и карты в руки», – заключает он.

## Остали с 4G – 5G не упустим

Ничего страшного в укрупнении игроков на рынке телекоммуникаций не видит и директор департамента аналитики ИК «Фридом Финанс» **Ерлан Абдикаримов**.

«Как мне кажется, укрупнение игроков на рынке мобильной связи не связано с какими-либо трендами, так как такие события все-таки происходят довольно редко. Тем не менее где-то рынки мобильной связи представлены 3–4 игроками, а где-то имеется один крупный оператор, занимающий около двух третей рынка (Испания, Китай, Мексика). В целом обе модели рынка жизнеспособны и имеют собственные плюсы и минусы», – отмечает он.

При этом эксперт признает, что чисто теоретически уменьшение конкуренции может ударить по карманам пользователей через более высокие тарифы, однако, напоминает он, в Казахстане есть антимонопольные структуры, ограничивающие рост тарифов. К тому же, согласно макроэкономической теории, монополист или крупный игрок не может просто поставить заоблачную цену на свои услуги, так как такие неаккуратные действия могут ударить по карману самого монополиста или крупного игрока из-за снижения спроса на его услуги.

«Поэтому возможность значительного роста цены на мобильные услуги может оказаться преувеличением, более того, укрупнение поможет в целом удешевить себестоимость оказания услуг за счет элиминирования дублирования капитальных затрат и снижения прочих операционных расходов», – считает Абдикаримов.

При этом, по его мнению, рынок телекоммуникаций Казахстана будет развиваться в сторону внедрения новых технологий и решений вслед за мировыми практиками: первоочередной задачей будет внедрение сети 5G и дальнейшего проникновения 4G в регионы Казахстана. Также в ближайшем будущем будет развиваться сегмент «интернета вещей», который подразумевает под собой подключение к интернету дополнительных девайсов и гаджетов, что создаст дополнительную стоимость для телекоммуникационного рынка и изменит предпочтения пользователей.

«Можно сказать, что казахстанский рынок мобильной связи в плане технологий движется в сравнении с развитыми странами с небольшим опозданием, – говорит представитель ИК «Фридом Финанс». – Например, самые первые 4G-сети были внедрены в конце 2009 года, а в Казахстане коммерческий запуск был произведен в конце 2012 года», – отмечает он.

По логике вещей, отставание в развертывании сети 4G обуславливалось как раз отсутствием в то время на рынке действенного крупного игрока, имеющего большую площадку для развертывания этой сети. Теперь у «Казхателекома» есть это пространство для маневра – в преддверии развертывания сетей стандарта 5G.

# «Казатомпром» продолжит стабилизацию рынка урана

<< 1

При этом не снижали производство и другие игроки рынка, поскольку долгосрочные контракты позволяли им зафиксировать приемлемую цену на свою продукцию – и жить спокойно на протяжении действия этих контрактов. Но в долгосрочной перспективе на рынке наметился перекоп: покупателей стало меньше, а продукция производилась больше, все это рано или поздно должно было вылиться в ситуацию, когда себестоимость добычи превысит стоимость будущих поставок. «Казатомпром», который в прошлом году стал помимо мирового лидерства по добыче и имеющимся запасам еще и мировым лидером по продажам, увеличив их уровень на 65%, решил не доводить ситуацию до полного дисбаланса.

«Стало ясно, когда цена дошла до \$18 за фунт в декабре 2016 года, что это долгосрочно неустойчивая ситуация, которая не в интересах ни покупателей урана, ни продавцов, – пояснил глава правления НАК. – Крупные производители перестали вкладывать в добычу; долгосрочные договоры, которые были подписаны по высоким ценам, истекают в течение нескольких ближайших лет. И тогда мы приняли решение, что дальше так продолжаться не может, цена не обеспечивает тот уровень,

который нужен для продолжения инвестиций и обеспечения наших акционеров доходностью. С этим был связан поворот, изменения в нашей стратегии – и нашей философией от наращивания объемов и снижения себестоимости стал переход к увеличению и созданию долгосрочной стоимости для наших акционеров. Мы смотрим на уран не как на ресурс, который мы хотим скорее добыть и продать, мы смотрим на него как на актив, которым нам доверили управлять, и мы с этого актива намерены получить максимальную выгоду для наших акционеров», – добавляет он.

Как следует из консолидированной финансовой отчетности нацкомпании, в прошлом году «Казатомпром» произвел 21 тыс. 705 т урана, что на 7% меньше показателя 2017 года – 23 тыс. 321 т. Этого, по мнению г-на Пирматова, хватило для того, чтобы прошлый год стал первым годом за последние пять-шесть лет, когда мировой рынок урана был более или менее сбалансирован; в следующем году, по его мнению, эта тенденция продолжится.

«Если самые крупные по объемам производители, несущие меньшие по себестоимости затраты, сокращают объемы производства, то это сигнал рынку о том, что цена не на том уровне, чтобы вкладывать в увеличение объемов производства, цена не та,



чтобы гарантировать долгосрочные объемы поставок для АЭС, а они будут работать еще долгие-долгие годы, – в их интересах, чтобы уран производился», – заметил Пирматов.

При этом сокращение в показателях самого «Казатомпрома» отрицательно не сказалось: консолидированная выручка компании в 2018 году возросла более чем в

полтора раза по сравнению с 2017 годом и составила 436,6 млрд тенге. При этом доля доходов от урановой продукции составила 84% против аналогичного показателя в 2017 году в 74%. Как заметил по этому поводу глава правления, добыча урана остается ключевым бизнесом «Казатомпрома», а увеличение ее доли в составе общей выручки обусловлено прежде всего ростом объемов продаж урановой продукции и повышением спотовых цен. Упомянутый рост объемов продаж в 2018 году на 65% был во многом связан с трансформацией маркетинговой структуры НАК, включая утверждение дочерней компании в Швейцарии, что привело к появлению новых клиентов и увеличению прямых контрактов без посредников.

Операционная же прибыль составила 77,5 млрд тенге, что на 38% больше по сравнению с 2017 годом, чистая прибыль АО «НАК «Казатомпром» за 2018 год составила 380,3 млрд тенге и выросла на 73% по сравнению с 2017 годом. В этом году объем продаж компании запланирован на уровне от 13,5 тыс. до 14,5 тыс. т. При этом НАК продолжает реализовывать проект, направленный на выстраивание в стране полного ядерного топлив-

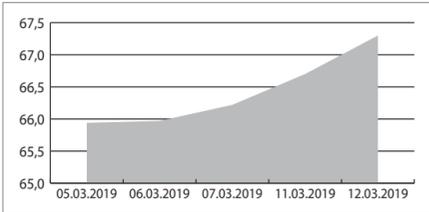
ного цикла – уже в 2021 году планируется начать поставки тепловыделяющих сборок в Китай, которые будут производиться на базе дочерней компании «Казатомпрома», Ульбинского металлургического завода.

«Проект по поставке тепловыделяющих сборок на стадии реализации, по нашим планам строительство мы завершаем в конце этого года, в следующем году мы начинаем работу по сертификации, первая поставка ожидается в 2021 году», – сказал Пирматов, подчеркнув, что это будут первые тепловыделяющие сборки, произведенные в Казахстане, и к ним будут предъявляться очень высокие требования, как с точки зрения безопасности, так и качества.

По его сведениям, предполагается, что объемы будущих поставок в Китай составят 200 т ТВС в год, при этом проект рассчитан как минимум на 30 лет. Соответствующий договор между АО «НАК «Казатомпром» и китайской компанией CGNPRC был заключен в декабре 2014 года, в июне же 2017 года было принято решение правительства Республики Казахстан о строительстве завода по производству ТВС, который планировалось запустить в 2019 году.

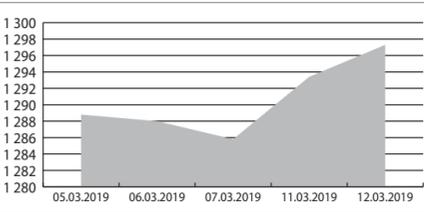
## ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (05.03 – 12.03)



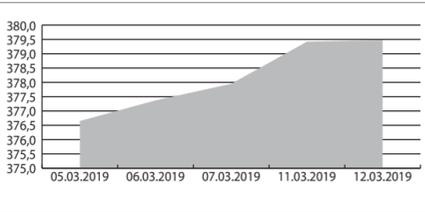
Ожидание дальнейшего сокращения нефтедобычи в странах ОПЕК вызвало рост цен на черное золото.

GOLD (05.03 – 12.03)



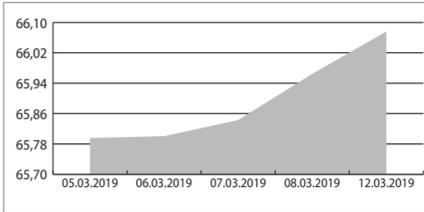
Золото выросло в цене в связи со снижением курса доллара США к большинству основных мировых валют.

USD/KZT (05.03 – 12.03)



На изменение курса тенге повлияли внутренние факторы, в том числе увеличение спроса на иностранную валюту.

USD/Rub (05.03 – 12.03)



Рубль немного ослаб в силу сохранения санкционных рисков в отношении России.

## ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

## Паника в окопах мировой экономики

Мировые цены на сырье вторую неделю остаются в оборонительной позиции: потери видны во всех секторах, кроме драгоценных металлов и животноводства. Глобальная паника в политике центробанков, которая началась в США после декабрьского обвала на рынке акций, дошла до Европы: Европейский центральный банк неделю назад срезал свой (все равно пока чрезмерный) прогноз роста и одновременно ввел стимулирующие меры.



Олег ХАНСЕН, глава отдела стратегии Saxo Bank на товарно-сырьевом рынке

вызванное приостановкой работы правительства в декабре – январе. Начиная с недели, закончившейся 5 марта, отчеты о вовлеченности трейдеров, охватывающие позиции по сырьевым товарам, валютам, облигациям и фьючерсам на индекс рынка акций, снова выйдут «в прямой эфир», и с ними можно будет работать.

## Сельхозтовары

Последний отложенный отчет, охватывающий неделю до 26 февраля, показал вялые настроения по основным сельскохозяйственным товарам. Положительную доходность в этом году показывают из них только сахар, соевое масло и скот, поэтому неудивительно, что хедж-фонды за редкими исключениями держат в этом секторе чистые короткие позиции.

Особенно нужна поддержка зерновому подсектору, на который по-прежнему давит мировой избыток предложения. Хлопок, цены на который пошли вверх, такую поддержку получил от Министерства сельского хозяйства США. Минсельхоз снизил прогноз глобальных запасов хлопка на 900 тыс. тюков в апреле в соответствии с докладом WASDE. В то же время министерство понизило свой прогноз относительно мировых запасов на 600 тыс. тюков. Снижение мировых запасов пока является «бычьим» фактором для цен на хлопок.

## Золото

Слабеющие акции, снижение доходности по облигациям и укрепление японской иены помогли восстановиться золоту, несмотря на общее укрепление доллара США, особенно относительно

евро. Ключевой уровень поддержки \$1276 за унцию пока не подвергался атаке, но на текущем этапе понадобится восстановление выше \$1305 за унцию, чтобы вернуть спрос и вызвать покрытие коротких позиций хедж-фондами, которые, согласно последним отчетам о вовлеченности трейдеров, попали в ловушку около недавнего максимума.

За неделю до 19 февраля, когда золото рвалось вверх, они повысили чистый объем длинных позиций до 4,5 млн унций (45 тыс. лотов во фьючерсах). Инвесторы в «слитковых» биржевых фондах с 31 января снизили общий объем держаний практически до нуля.

Тем временем спрос на золото со стороны центробанков, похоже, будет держаться. Нынешнее ослабление, последовавшее за годом самой интенсивной покупки с начала 1970-х, привлекло, видимо, длительный спрос по разным причинам: от так называемой дедолларизации до беспокойства по поводу роста макроэкономических и геополитических проблем. В то время как Россия, Турция и Индия были крупнейшими покупателями в 2018 году, Китай закупил 29 тонн за последние три месяца после более чем двухлетнего перерыва.

После очередной неудачной попытки прорыва вверх, каких много было с 2016 года, торгующие золотом трейдеры сохраняют нервное настроение. Однако после коррекции менее чем на 38,2% прироста, сделанного с августа по февраль, рынок сохраняет тенденцию на повышение, и только пробой ниже \$1254 за унцию изменит его статус на нейтральный.

## Нефть

В диапазонной торговле, наблюдавшейся в последние три недели на рынке сырой нефти, можно говорить о потенциале для коррекции. За этот период до рынка дошло много поддерживающих новостей: снижение добычи группой производителей ОПЕК+, рост надежды на торговое соглашение, ухудшение ситуации в Венесуэле. На слабый прогноз мирового экономического роста обращали не так много внимания, учитывая хорошие прогнозы на рост мирового спроса. Но это может измениться: ОЭСР на прошедшей неделе снизила свой прогноз мирового роста со словами «узкие места в Китае, Европе и на финансовых рынках могут повредить мировой экономике». На этой неделе Управление энергетической информа-

ции США, ОПЕК и МЭА опубликуют свои ежемесячные отчеты о рынке нефти, и рынок будет следить за любыми возможными понижениями в спросе.

Добыча нефти в США достигла рекордных 12,1 млн баррелей в сутки. Согласно свежеему исследованию энергетической отрасли от ФРБ Далласа, американским добытчикам сланцевой нефти в Пермском бассейне Техаса будет достаточно цены в \$50 за баррель, чтобы выйти в ноль по новым скважинам. А операционные затраты на существующие скважины в том же районе покрываются уже при ценах выше \$30 за баррель.

Цены на нефть Brent во втором краткосрочно поднимались почти до \$67,5 за баррель, вчера опять стремились к этому уровню. Участники торгов обратили внимание на то, что Управление энергетической информации Минэнерго США (EIA) во вторник понизило прогноз добычи нефти в стране на 2019 год на 0,9%, до 12,3 мб/д, а на 2020 год – на 1,3%, до 13,03 мб/д. Согласно оценкам Американского института нефти (API), коммерческие запасы нефти в США за неделю, завершившуюся 8 марта, не смогли продолжить рост предыдущей недели и снизились на 2,6 мб (запасы в Кушинге: -1,06 мб; запасы бензина: -5,85 мб; запасы дистиллятов: +0,195 мб). Аналитики, опрошенные Bloomberg, прогнозируют рост запасов нефти на 2,65 мб (запасы бензина: -3 мб; запасы дистиллятов: -2,0 мб; запасы сырой нефти в Кушинге, по собственному прогнозу Bloomberg: +1,0 мб). Возникшее расхождение во мнениях между аналитиками и API разрешит выход официальных данных по запасам и добыче нефти от Министерства энергетики США.

Обращает на себя внимание сохранение дисконта легкой нефти по отношению к нефти Brent, а также снижение спредов наиболее тяжелых и легких сортов нефти. Ранее высоко ценившаяся легкая нефть стараниями США, которые резко увеличили добычу за последние 2,5 года, теперь на рынке находится в избытке. Поэтому она ценится почти на \$10 меньше, чем европейский сорт Brent. А вот спрос на тяжелые сорта, которые тоже продаются с дисконтом к Brent, в последнее время, напротив, вырос (из-за падения добычи в Венесуэле, сокращения производства в канадском штате Альберта и санкций в отношении Ирана). Указанные факторы будут продолжать действовать и в ближайшие месяцы, а возможно, даже могут усиливаться. Об этом напоминает обвальное снижение добычи в Венесуэле. С Ираном ситуация тоже может приобрести еще более острый характер. Помпео, выступая с речью на конференции CERWeek, заверил: «Мы абсолютно точно намерены довести экспорт иранской нефти до нуля». Так что США на рынке нефти продолжают играть сразу за команды и «быков», и «медведей».

## ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (05.03 – 12.03)

## KASE

| рост          | изм. | падение           | изм.  |
|---------------|------|-------------------|-------|
| Аэропорт      | 2,66 | ROSTRUM OIL & GAS | -3,66 |
| Народный банк | 2,21 | Ростелеком        | -3,17 |
| Казтелеком    | 0,73 | Банк ЦентрКредит  | -0,85 |
| Газпром       | 0,67 | Kcell             | -0,53 |
| KAZ Minerals  | 0,64 | Bank of America   | -0,39 |
| КазТрансОйл   | 0,14 | Объединенные      | -0,07 |
| -             | -    | -                 | -     |
| -             | -    | -                 | -     |
| -             | -    | -                 | -     |

## NASDAQ

| рост              | изм.    | падение                  | изм.    |
|-------------------|---------|--------------------------|---------|
| BoPath            | 402,93% | CHF Solutions            | -50,31% |
| Canon (Europe)    | 78,22%  | Aprevo Therapeutics      | -39,64% |
| AquaBounty Tech   | 71,09%  | China Internet Financial | -31,58% |
| Allison MMA       | 41,43%  | Aesop                    | -24,02% |
| Cleveland Biolabs | 40,40%  | Aurora Mobile            | -20,62% |
| Autu              | 39,17%  | Alkermes                 | -20,58% |
| Colson            | 37,83%  | Aptiv                    | -17,96% |
| Agile Type        | 34,58%  | Artis Industries         | -17,95% |
| Aru BioScience    | 30,91%  | Achoon Inc               | -17,91% |
| Acuvant Sciences  | 23,36%  | Accellr                  | -17,69% |

## MCX

| рост            | изм.  | падение          | изм.   |
|-----------------|-------|------------------|--------|
| МКБ             | 8,49% | Мечел            | -2,80% |
| Аэропорт        | 5,32% | Сургутнефтегаз   | -2,66% |
| Salmor Fin      | 4,25% | PYCA             | -2,54% |
| Народный банк   | 3,99% | ННПАО            | -2,38% |
| X5 Retail Group | 2,75% | ННМКО            | -2,09% |
| AK AIPOCA       | 2,58% | Татнефть         | -2,09% |
| Датский нур     | 2,50% | Мазит            | -2,05% |
| Помок           | 2,34% | ФосАгро          | -1,50% |
| Polymerall      | 2,15% | НТК ОБК          | -1,25% |
| ННМКО           | 1,85% | Татнефть (spub.) | -0,93% |

## Euro Stoxx 50

| рост                | изм.  | падение        | изм.   |
|---------------------|-------|----------------|--------|
| Deutsche Post       | 4,71% | Boyer          | -7,99% |
| Iberdrola           | 3,21% | Volkswagen VZD | -5,18% |
| Enel                | 2,48% | EnelGreenPower | -4,81% |
| UFD Unibail Rodamco | 1,76% | IF Group       | -4,78% |
| Linde PLC           | 1,51% | Deutsche Post  | -3,79% |
| Deutsche Tel.       | 1,50% | Paribas        | -2,63% |
| Danone              | 1,12% | Sanderling     | -2,50% |
| Engie               | 0,99% | BEVA           | -2,34% |
| Orange              | 0,97% | BTUW           | -2,32% |
| Telefonica          | 0,93% | Safarim        | -2,32% |

## DAX

| рост           | изм.   | падение        | изм.   |
|----------------|--------|----------------|--------|
| Wirecard AG    | 10,53% | Boyer          | -7,60% |
| Vonovia        | 7,83%  | ThyssenKrupp   | -6,10% |
| Pfizer         | 5,76%  | Volkswagen VZD | -5,30% |
| Deutsche Post  | 4,45%  | Daimler        | -5,30% |
| Linde PLC      | 1,51%  | Infineon       | -3,57% |
| Deutsche Tel.  | 1,34%  | Continental    | -3,33% |
| RIUE           | 1,21%  | Continental    | -3,05% |
| Deutsche Borse | 1,18%  | BMW            | -2,46% |
| E.ON           | 1,06%  | Deutsche Bank  | -1,48% |
| SAP            | 0,97%  | Siemens        | -1,24% |

## BVSP

| рост                           | изм.  | падение                           | изм.   |
|--------------------------------|-------|-----------------------------------|--------|
| WLE ON PT                      | 6,72% | ECORODAS ON PT                    | -8,11% |
| Budapar SA                     | 6,45% | CCR SA ON PT                      | -7,67% |
| IAUJUBANCORP EB PT             | 5,97% | ES ON PT                          | -6,16% |
| IBRUTON ON PT                  | 5,91% | Lay Commercial Properties         | -5,17% |
| FELEU ON PT                    | 5,49% | HYPERMARCAS ON PT                 | -3,43% |
| BRASECO PI E PT                | 5,41% | EQUATORIA ON PT                   | -3,30% |
| LOJAS REYNER ON PT             | 5,31% | BFF-Brazil Foods SA               | -0,93% |
| PRV ON PT                      | 5,26% | Series Fidelidade                 | -0,84% |
| BRASECO ON PT                  | 5,19% | Centrais Eletricas Brasileiras SA | -0,76% |
| Companhia Siderurgica Nacional | 5,13% | ERGE BRASIL ON PT                 | -0,35% |

## БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

|               | изм. % |
|---------------|--------|
| KASE          | -0,19% |
| Dow Jones     | -0,60% |
| FTSE 100      | -0,58% |
| NASDAQ        | -0,24% |
| Nikkei 225    | -1,02% |
| S&P 500       | -0,23% |
| Euro Stoxx 50 | -0,69% |
| Hong Kong     | -0,14% |
| MCX           | 0,41%  |
| IBOVESPA      | 3,62%  |

## СЫРЬЕ

|               | изм. % |
|---------------|--------|
| Light         | 1,06%  |
| Природный газ | 0,14%  |
| Алюминий      | 1,76%  |
| Медь          | 1,52%  |
| Никель        | 2,17%  |
| Олово         | 0,00%  |
| Палладий      | 1,42%  |
| Платина       | 2,00%  |
| Серебро       | 1,05%  |
| Цинк          | 0,00%  |

## FOREX

|         | изм. % |
|---------|--------|
| Eur/Chf | -0,02% |
| Eur/JPY | 0,32%  |
| Eur/Kzt | 0,04%  |
| Eur/Rub | 0,04%  |
| Eur/Usd | 0,20%  |
| Usd/Chf | -0,19% |
| Usd/JPY | 0,12%  |
| Usd/Kzt | -0,26% |
| Usd/Rub | -0,21% |

## Фьючерс на золото, Д, (CFD)



## Фьючерс на нефть Brent, Д, (CFD)



## ИНВЕСТИЦИЯ ОТ FREEDOM FINANCE

## Medtronic Plc. – лидер на рынке медицинского оборудования

Аналитики ИК «Фридом Финанс» рекомендуют присмотреться к акциям американской компании Medtronic Plc. Тикер на NYSE – MDT, целевая цена на среднесрочный период – \$120,68, потенциал роста – 30,71%.

– Расскажите, пожалуйста, об эмитенте.

– Medtronic Plc. – один из крупнейших производителей медицинского оборудования. Штаб-квартира находится в Дублине, Ирландия.

Medtronic состоит из шести основных бизнес-подразделений (нарушения сердечного ритма, нейромодуляция, хирургия позвоночника, диабет, кардиохирургия, хирургические навигационные технологии), которые разрабатывают и производят приборы и методы лечения более 70 хронических за-



болеваний, в том числе сердечной недостаточности, болезни Паркинсона, хронической боли и диабета.

– Какие факторы могут способствовать росту котировок?

– Являясь одним из лидеров рынка, компания развивается невысокими темпами, но крайне стабильно. Ее выручка в среднем

прибавляет по 2–3% в год. При этом операционная маржинальность за четыре года увеличилась с 15 до 21%, что при размерах бизнеса в \$140 млрд начинает приносить свои плоды.

Также Medtronic в течение четырех лет стабильно получает чистую прибыль, которая благодаря налоговой реформе 2017

года повысилась с 10 до 16%. Выручка генерируется четырьмя ключевыми сегментами бизнеса: Cardiac and Vascular Group, Minimally Invasive Therapies Group, Restorative Therapies Group и Diabetes Group. Cardiac and Vascular Group занимается разработкой приборов для людей с кардиологическими заболеваниями и лидирует среди остальных направлений по доле годовой выручки, которая превышает 34%. Показатель стабильно прибавляет порядка 4–6% в год. Minimally Invasive Therapies Group специализируется на инновациях в области хирургии. Доля этого направления в выручке компании составляет 28%. Эта часть бизнеса также уверенно развивается. Рост ее выручки подвержен сезонному фактору, под влиянием которого она увеличивается на 10–16% против 2–3% в другие периоды. Двухзначные темпы роста

выручки объясняются сделками по покупке конкурентов.

Restorative Therapies Group ориентирован на восстановительную терапию. Доля годовой выручки сегмента – 26%. Restorative Therapies включает в себя четыре подсектора, наиболее интересным из которых является неврологический с максимальными для сегмента и размера компании в целом темпами роста порядка 7–10%.

Diabetes Group фокусируется на разработке приборов для людей с диабетом. На это направление приходится 8% годовой выручки Medtronic. С конца 2017 года темпы роста данного показателя в сегменте ускорились с 1–3 до 16–25%.

Мощным позитивным драйвером для Medtronic выступают поглощения конкурентов, так как получение патентов на оборудование обеспечивает повышение текущей выручки и способствует усвоению затрат на новых продуктов.

С 2016 года компания провела 16 сделок M&A, две из которых будут завершены в ближайшие месяцы. Среди рисков инвестирования в компанию торговая война между Штатами и Китаем, а также валютная нестабильность.

Половину выручки Medtronic генерирует за пределами США, поэтому валютные конвертации замедляют прирост дохода компании в среднем на 2%. Негативный эффект от торговой войны был обозначен менеджментом компании, но более конкретными данными о воздействии этого фактора на бизнес она не представила. Основываясь на продуктовой линейке компании, мы рассматриваем консервативный сценарий роста ее выручки на 3–4,5% в год со стабильной маржинальностью на уровне 21%. Тем не менее акции Medtronic серьезно недооценены рынком, что делает их крайне привлекательными для инвесторов в ближайшие недели.

# Константин Федорец: «Ранее потребитель был менее пресыщен...»

Как развивается рынок кондитерских изделий, какие есть свободные ниши и как корейский конгломерат влияет на продукцию Алматинской кондитерской фабрики, рассказал председатель правления АО «Рахат» Константин Федорец.

**Анна ШАПОВАЛОВА**

– Как вы оцениваете сегодняшнее состояние кондитерского рынка? Насколько сложнее-проще кондитерам сегодня в сравнении, например, с началом 2000-х годов?

– Говоря о рынке, он очень динамичен, меняется, игроков становится больше, особенно если сравнивать с началом 2000-х, в основном за счет игроков стран СНГ. В первую очередь из России, Украины, Беларуси. Уже практически все крупные производители этих стран представлены на рынке, и за их счет в основном и нарастает конкуренция. Что касается возможностей для новых игроков, то их становится меньше в силу конкуренции. Рынок достаточно зрелый, сформированный, в него труднее войти. Производство достаточно технологично с высокими требованиями к процессу, сырью, сотрудникам. Поэтому не самая лучшая идея начинать стартап – становиться кондитером, по крайней мере, большим. Хотя, с моей точки зрения, какие-то ниши для небольших проектов на рынке есть.

– Какие, например?

– Крафтовые. Есть тенденция крафтовости, местечковости, когда в кондитерских производят не только торты и пирожные, но и шоколад. Хотя, как правило, шоколад делают из шоколадных масс уже известных производителей. Не нужно путать: то, что создано в кондитерской, – это все же немного не то, что производится большим игроком. Не каждая кондитерская может покупать какао или какао-бобы, а потом превращать их в шоколад, потому что это сложный технологический процесс с дорогим оборудованием. А крафтовая выпечка, печенье – за этим есть будущее. Можно бесконечно экспериментировать и привлекать хипстерскую часть аудитории к себе, тех потребителей, которые любят как раз уникальные продукты.

– Сейчас довольно часто можно услышать от производителей, что требуется помощь государства... А что кондитерам нужно от государства?

– Самый важный аспект – выравнивание условий для всех производителей. Крупным производителям нужно, чтобы все игроки действовали в рамках регламента Таможенного союза с жестким обязательным контролем исполнения государством. В основном вызывает вопросы состав сырья. Есть регламент – он должен выполняться. Если за этим будет контроль, то импортеры и местные игроки будут в более-менее равных условиях. Как показывает практика, местные регламент исполняют.

– Как Таможенный союз повлиял на отрасль? Производителям стало проще или сложнее конкурировать?

– Когда не было союза, все импортеры имели примерно равные стартовые возможности. Сейчас в условиях ТС возможности импортеров изменились: те, кто имеет производство в рамках Таможенного союза, получают явное преимущество за счет единого пространства, отсутствия пошлин, налогов и так далее. При этом у большинства крупных международных игроков есть производство в России, и, имея глобальный бренд, они, тем не менее, являются местными игроками. Конечно, масштаб имеет значение. У крупных игроков более приятные условия в плане закупочных цен, что сказывается на окончательной цене. Фактически, если взять РФ, любой российский производитель больше всех вместе взятых казахстанских производителей. Соответственно, отсюда вопрос масштаба, закупочной цены и маркетингового бюджета. Маркетинговые бюджеты грандов отличаются в десятки раз от масштабов бюджета самого большого игрока казахстанского рынка – «Рахата», что уж говорить о более мелких производителях.

– По экспорту двери должны быть открыты шире, но вопрос с товарными знаками все еще тормозит процесс...

– Спасибо Ассоциации кондитеров, они проверяют иностранцев на въезде, что недопроверили они – проверяем мы, потому что у нас есть патенты, защищенные товарные знаки. История с товарными знаками тоже регулируется, но, скажем так, гораздо в более узком коридоре. Если это защищенный товарный знак, условно конфета с названием «Коктем», то на конфету «Весна» он уже не действует. В России немного по-другому. Что касается экспорта, по задумке плюсов много, наверное, РФ должна быть открыта – да, мы там продаем, но могли бы продавать больше. Наша доля экспорта в Россию снижается именно потому, что местные произ-



водители, владеющие товарными знаками, в частности объединенные кондитеры, трактуют названия, написанные кириллицей и латиницей, а «Зеленый кузнечик» и «Кузнечик», «Зазнайка» и «Зайка» – названия, с точки зрения юристов, сходны до степени смешения. Скажем так, все эти конфеты – наследие Советского Союза, и по-хорошему, они сейчас уже все за объединенными кондитерами, но, с нашей точки зрения, «Зазнайка» – это все же не совсем «Зайка», а «Ракушка-завитушка» не совсем «Рачки». Тем не менее наши клиенты вынуждены снимать с продаж такой продукт, и этот вопрос для нас актуален.

– Нет возможности урегулировать отношения с объединенными кондитерами?

– Позиция кондитеров нам понятна: они защищают свой рынок и свою долю. Товарные знаки за ними – они их честно защитили и получили. Просить их поделить – наверное, это можно, но опять же в экономическом поле за это придется платить, а есть ли тогда смысл экспортировать? Наверное, нет. Поэтому договориться вряд ли получится. Поэтому экспортировать продолжим конфеты с казахскими названиями – это исконно наши, невозможно зарегистрировать их на территории РФ. Да, это уменьшает наши возможности, но все же ключевой рынок для нас – Казахстан. Мы казахстанский производитель, делаемый казахстанский продукт для казахстанского потребителя.

– Что касается казахстанского потребителя: лоялен ли он при возрастающей цене на продукцию?

– Конечно, он выводит кошельком, но чувство патриотизма у казахстанцев стоит отметить отдельно. Оно присутствует, по крайней мере, в кондитерской отрасли ярко выражено, в том числе и у покинувших страну граждан: поприбовав на новой родине, в путешествии, командировке продукты не казахстанского производства, понимают, что отечественный продукт более качественный. Да, я искренне считаю, что казахстанский продукт более качественный.

– Свой ассортимент планируете сокращать или расширять?

– У нас сейчас более 400 наименований продуктов. Вообще ассортимент – вещь живая, меняющаяся в зависимости от спроса. У нас есть неосвоенные текущие категории, в которые мы активно стратегически заходим, и там могут появляться новые продукты, но в то же время есть продукты, которые в силу определенных причин отжили свое и перестали пользоваться спросом, – это процесс естественный. Мы и будем жить примерно в рамках 400 наименований.

– Что отжило?

– Категория ириса – она отживает свой срок, потому что ирис – продукт из прошлого, который сейчас замещается другими видами конфет. Есть эксперименты в бисквитной группе с какими-то вкусами вафель, которые не прижились, – не прижившиеся выводим. Есть и шоколадные конфеты, которые перестают пользоваться спросом. Это не хорошо и не плохо, а просто факты.

– А что еще кроме печенья производите в Шымкенте и почему именно там открыли фабрику?

– Фабрика приобретена в 2013 году. Решение стратегическое, так как фабрика расположена в регионе с самой высокой плотностью населения, причем население молодое, активно растущее. Вообще само здание изначально построено по американскому проекту в последние

**К. Федорец: «Кроме муки из местного только вода. Соль возем из Беларуси и Польши, какао-бобы – из Ганны, сахар – из Польши, Украины, России, возили из Германии, орехи – из Бразилии, Калифорнии, Испании, Турции, Вьетнама, чернослив – из Испании, курагу – из Турции, вишню – из Сербии».**

Фото: Офелия ЖАКАЕВА

годы существования Советского Союза – очень хорошее технически и инфраструктурно оснащенное производство. Строилось именно как кондитерская фабрика, и до 2000-х годов в этом здании работала Шымкентская кондитерская фабрика. Фактически мы купили здание, без оборудования и техники, но это было очень правильное, важное стратегическое приобретение.

Фабрика производит бисквитную продукцию, зефир, мармелад и некоторые виды карамели – всего порядка 27% от нашего общего объема. Там работают около 800 человек. Шымкент – хорошее место для продолжения развития производства: много места и условия для создания рабочих мест прекрасные – всегда есть спрос на работу и достаточно много квалифицированных сотрудников. В этом году запускаем дополнительную могущественную линию по производству мармелада, в следующем запустим линию по производству печенья. Это как раз та площадка, в которую мы планируем инвестировать и развивать. Сейчас ее общая загрузка порядка 90%, а у алматинской, на которой работают 2800 сотрудников, наверное, уже порядка 105%. Дополнительные производства строить пока не планируем.

– Какой объем инвестиций и какова их природа?

– В 2018 году было инвестировано 3,7 млрд. тенге. В этом году продолжаем вкладывать в производство, порядка будут такие же. Средства идут на развитие производства – мы инвестируем только собственные деньги. Lotte не выводит отсюда дивидендов, и все заработанное аккумулируется в «Рахате» для дальнейших инвестиций в развитие производства. Мы не нуждаемся в заеме средств, не кредитujemy в банках. Если есть госпрограммы поддержки и к нам с ними приходят, то мы от них не отказываемся. У Минсельхоза есть масса программ для местных производителей этого сектора, иногда они субсидируют до 30% запущенных производств; если нас приглашают, то с удовольствием работаем.

– Обычно наоборот...

– У нас так получается. Наверное, глупо отказываться, когда предлагают, но если мы такого предложения не получаем, то нас это не останавливает – мы изначально на это не рассчитываем. Что касается других производителей, это очень хорошие возможности, знаю, что они ими пользуются, осваивают дотации.

– Lotte пока не изымают дивиденды. Это вопрос времени? Есть ли какие-то обозначенные финишные точки?

– Это стратегический подход. Конгломерату интересно войти на рынок, обозначить позицию, начать зарабатывать и развивать местное предприятие. Lotte участвует в нашей жизни только на стадии защиты инвестпроектов и разработки стратегии. Ни в производственные планы, ни в рецептуру никто не вмешивается – бережно относятся к традициям и качеству. Они, скажем, дают возможность нам и используют ее сами, чтобы продавать на домашнем рынке что-то новое. Продукция корейского конгломерата, которую мы продаем, – наше внутреннее решение. Мы успешно завели ряд брендов, весной будет еще новинка. Мы видим возможность и используем ее – продукт с проверенным качеством, недешевый, но потребитель голосует кошельком.... Кей-поп-культура сейчас в Казахстане на пике, ее продукты гораздо более востребованы, чем в других

странах СНГ. Это прекрасно, что наша молодежь ассоциирует себя с быстро развивающейся страной с такой интересной культурой. Кей-поп-культура не только в Казахстане «бумит», но даже в США, это общемировой тренд. Почему бы его не использовать?

– Вы много говорите о качестве и традициях. Но тем не менее многие отмечают, что вкус продукции изменился...

– Мы слышим и читаем мнения, что вкус продукции изменился. Как производитель с традициями ревностно относимся к этому. Прокомментировать могу так: раньше потребитель был менее пресыщен, было меньше возможности для сравнения, существовали ограничения, в том числе и материальные, на рынке. Сегодня все мы живем в открытом мире, и у многих есть возможность путешествовать, пробовать разные продукты. Из тех, с кем я общаюсь, люди достоверно не могут вспомнить, с чем именно сравнивают текущий продукт. Сладости – продукты из детства. Есть такое выражение: «когда деревья были большими»... Все детские впечатления – самые яркие, их сложно перебить. Что касается рецептуры, то ничего не менялось. По сырию – только самое качественное. Все так же, как и раньше. Но недозволенные будут всегда, и мне всегда хочется спросить: «а что вы сейчас предпочитаете и сколько это стоит?» – чтобы была единая система критериев. При этом даже критикующие с гордостью дарят нашу продукцию иностранцам, возят в качестве гостинцев. Критикующих, надо сказать, намного меньше, чем тех, кто хвалит. Мы очень уважаем и ценим потребителя.

– Как прокомментируете наличие соевых продуктов и пальмового масла в изделиях?

– Что касается сои в шоколаде, то это тоже очень расхожий штамп. Помните, в Советском Союзе была соевая плитка с названием «Пальма»? Это был отвратительный продукт, я помню. Он стоил раза в три дешевле, чем шоколадка, но его невозможно было отскрести от неба, он даже не пах какао и был невкусный. При этом если бы сейчас появилось желание воспроизвести его, это было бы очень дорого – дороже, чем делать шоколад из натурального какао, и при этом невкусно. Какой в этом смысл? Что всех толкает к этой мысли: на шоколаде написано «соевый лецитин». Вообще лецитин – природный эмульгатор, вещество, влияющее на вязкость продукта. Лецитин был в шоколаде всегда, его применяют все производители – без него просто невозможно придать шоколаду форму. Его содержание в общей массе продукта менее 0,5%. Лецитин – естественный продукт, он входит в состав всех клеток организма, клеточной оболочки – я врач по образованию и могу долго об этом говорить. Соевый лецитин – самый подходящий в плане использования натуральный продукт, без которого невозможно произвести шоколад. Кто утверждает, что производит в промышленных масштабах шоколад без лецитина, мягко говоря, лукавит.

Пальмовое масло – та же история. Оно используется в кондитерской продукции всегда. Это один из видов растительного масла. В какой-то момент производители маргарина и других синтетических масел подняли волну, что пальмовое масло – вредный продукт. Пальмовое масло пальмовому

**Константин ФЕДОРЕЦ**, председатель правления АО «Рахат»

Родился 23 июля 1968 года.

В 1993 окончил Челябинский государственный медицинский институт.

Бизнес-карьеру начал в 1997 году в British American Tobacco Казахстан (торговый маркетинг).

Занимал позицию главы представительства Johnson&Johnson Consumer в Казахстане и Кыргызстане в течение 7 лет.

С 2009 по 2011 год возглавлял компанию «Вимм Билль Данн Центральная Азия».

С 2013 по 2018 год занимал ключевые позиции в ТОО «КарТел» (Т.М. Билайн), откуда с позиции главного директора по трансформации пришел в АО «Рахат».

С сентября 2018 года – председатель правления АО «Рахат».

Женат, имеет троих детей.

маслу рознь. Есть дорогое пальмовое масло с низким содержанием трансизомеров (ниже 2% трансизомеров), именно его и используем. Местные кондитеры не применяют дешевые пальмовые жиры, подсолнечное, рапсовое, сливочное масло. С такими маслами мы можем печь печенье только в домашних условиях, потому что срок хранения невысокий – масло сливочное склонно к разложению и прогорканию на третьи сутки, подсолнечное живет чуть дольше – буквально в течение 18 дней начинаются необратимые процессы. Пальмовое масло стабильно, живет долго, переваривается, усваивается и растворяется полностью.

– Откуда привозите сырье и что кроме муки используете местного?

– Кроме муки из местного только вода. Соль возем из Беларуси и Польши, какао-бобы – из Ганны, сахар – из Польши, Украины, России, возили из Германии, орехи – из Бразилии, Калифорнии, Испании, Турции, Вьетнама, чернослив – из Испании, курагу – из Турции, вишню – из Сербии, муку местная, хорошего качества. На производстве ароматических добавок специализируется Австрия. У нас строгие технологии, и их не слишком волнуют экономические причины, в чем мы их поддерживаем. Картонная упаковка казахстанская, остальная – из России и Европы.

– Сахарный вопрос сейчас стоит не так остро, как осенью, но не теряет актуальности. Возможно же повторение прошлогодней ситуации: Россия увеличит цены на сахар, Казахстан своего не произведет в достаточном количестве, да и в конце 2019-го уже закончится период льготного ввоза сахара из стран за пределами ТС?

– Да, в 2019 году льготные условия закончатся. В том, что происходит с сахаром, по моему мнению, у местных производителей с каждым годом возможность не выполнять программу все меньше и меньше. Я верю, что казахстанские производители начнут поставлять обещанное. Я думаю, что выбора особого у них нет.... Обещания и обязательства нужно сдерживать. Что касается цены на сахар, сейчас она на пике, и уже окончание льготного ввоза в 2019 году сильно на цену на сахар не повлияет. Рынок зависит от производства внутри СНГ – а там цена на пике. Опять же, немногие получили возможность ввозить льготно, не у всех производителей есть особый таможенный режим, соответственно, я не думаю, что для производителей в ближайшее время цена сильно изменится.

– Этой осенью будет спокойнее?

– Сахар – волатильный товар, сильно зависит от урожая. В прошлом году была засуха в Германии, поздно созрел урожай в России, и его сбор пришелся на период дождей – масса совпадений, которая привела к удорожанию на мировом и российском рынке. Как видите, часть естественных причин, часть искусственных. Я сейчас много общаюсь с производителями муки и сахара – они сильно мониторят агентства, которые дают верный прогноз погоды, посещают конференции по прогнозированию. По прогнозам урожай будет хороший, а это значит, низкая цена. Пока мы смотрим со сдержанным оптимизмом.

## ТЕНДЕНЦИИ

## Поделились с государством

## Топ-30 крупных налогоплательщиков Казахстана по итогам 2018 года

Kursiv Research представляет традиционный ежегодный рейтинг топ-30 крупнейших налогоплательщиков Казахстана. В 2018 году компании из нашего рейтинга пополнили бюджет страны на 4,8 трлн тенге, что на 67% больше показателя 2017 года. Налоговые отчисления топовых компаний составили почти 77% от всех выплат 300 крупных налогоплательщиков, утвержденных правительством РК\*, и 59% от совокупных налоговых поступлений и платежей в госбюджет в 2018 году.

## Асель МУСАПИРОВА

Как известно, налоги всегда являлись основным источником дохода бюджета любой страны. 2018 год ознаменовался для Казахстана заметным увеличением общих налоговых поступлений и платежей в бюджет по сравнению с 2017 годом. Так, сумма таких поступлений увеличилась на 14,5% – с 7,15 трлн тенге до 8,19 трлн тенге.

В Казахстане в прошлом году было произведено множество серьезных изменений и поправок в Налоговый кодекс, которые отчасти стали стимулом к росту собираемости налогов в стране. В частности, в новом кодексе предусмотрено изменение общей идеологии. Начиная с прошлого года, она направлена на защиту интересов добросовестного налогоплательщика. Помимо этого, кодекс предусматривает стимулирование различных секторов экономики и упрощение администрирования.

Генеральный директор организации налоговых консультантов ТОО «Центр финансовой культуры» Александр Осипов отметил, что в новом Налоговом кодексе существует ряд мер, касающихся сырьевого сектора Казахстана, который, как известно, приносит более 70% всех поступлений госбюджета.

По словам эксперта, был отменен налог на сверхприбыль для горнорудной отрасли, с переносом нагрузки на рентный налог на экспорт угля, отменен бонус коммерческого обнаружения. Также был исключен платеж по возмещению исторических затрат для новых лицензий по твердым полезным ископаемым.

Для глубоких нефтяных и морских месторождений был предложен простой альтернативный налог на недропользование, при таком способе налогоплательщик может оставаться в общеустановленном порядке с уплатой специальных налогов недропользователя.

В 2018 году совокупные налоговые отчисления 300 крупных налогоплательщиков, которые подлежат мониторингу\*, составили порядка 6,26 трлн тенге, тогда как в 2017 году сумма была значительно меньше и приравнивалась к 4,1 трлн тенге. Показатель вырос на 52%.

Основную сумму в бюджет страны принесли предприятия, занимающиеся добычей нефти и попутного газа. По итогам прошлого года компании нефтегазового сектора Казахстана обеспечили бюджету 87% всех налоговых поступлений от 30 крупнейших налогоплательщиков страны.

Главным фактором, который привел к увеличению налоговых выплат крупнейшими компаниями в 2018 году, был рост уровня добычи нефти за вышеуказанный период, считает гендиректор ТОО «Центр финансовой культуры».



За нефтяниками в нашем рейтинге следуют металлурги, их доля в общем объеме выплаченных в бюджет налогов равняется 4,4% (211,6 млрд тенге) против 7,6% (220,31 млрд тенге) в предшествующем периоде.

Две табачные компании страны обеспечили общий объем налогов в размере 159,4 млрд тенге, что составило 3,3% от всех налогов из топ-30.

Банки второго уровня, в частности один только Народный сберегательный банк Казахстана, пополнили бюджет страны на сумму 51,9 млрд тенге, тогда как в предшествующем году представителями банковской сферы было уплачено 90,85 млрд тенге.

## Компании, отличившиеся в 2018 году

На первом месте нашего рейтинга расположилась компания ТОО «Тенгизшевройл», которая в прошлом году пополнила бюджет страны на 1,95 трлн тенге, что на 72,5% выше показателя 2017 года. В настоящее время только 20% предприятия принадлежит нацкомпании «КазМунайГаз», остальные распределены между «Шевроном» (50%), «ЭксонМобил Казахстан Венчур Инк.» (25%) и совместным предприятием «ЛукАрКо» (5%).

С 1993 по 2018 годы прямые финансовые выплаты ТШО Республике Казахстан составили более \$135 млрд, включая заработную плату казахстанским сотрудникам, закупки товаров и услуг отечественных товаропроизводителей и поставщиков, платежи государственным предприятиям, выплаты дивидендов казахстанскому партнеру, а также налоги и роялти, перечисляемые в государственный бюджет.

Еще одна компания в сфере нефтедобычи – казахстанский филиал «Карагаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» заняла лидирующую позицию в рейтинге. Предприятие обеспечило бюджет страны на 680,1 млрд тенге, что оказалось на 193,2% больше отчислений позапрошлого года. В 2017 году налоги, оплаченные в бюджет, составляли 232 млрд тенге.

Тройку лидеров замыкает «Мангистаумунайгаз», которая, согласно данным Комитета госдоходов Министерства финансов, оплатила в бюджет в анализируемом периоде порядка 372,6 млрд тенге. «Мангистаумунайгаз» – одно из крупнейших нефтегазодобывающих предприятий, обеспечивающее свыше 31% добычи в регионе и примерно 8% по республике. Основными промышленными объектами разработки являются месторождения Каламкас и Жетыбай.

Крупным налогоплательщиком и обладателем четвертого места стало АО «Озенмунайгаз». Его отчисления приравнялись к 194 млрд тенге. В 2017 году компания заплатила значительно меньше – 76,2 млрд тенге. В рейтинг 2017 года АО занимало лишь седьмое место.

АО «СНПС-Актобемунайгаз» заплатило в бюджет страны 180,8 млрд тенге, увеличив свои отчисления в два раза по сравнению с позапрошлым годом. Это обеспечило АО пятое место. Представители китайско-казахстанской компании в официальном ответе «Курсиву» отметили, что предприятие остается ведущим налогоплательщиком в Актыбинской области, во многом определяя бюджетное благополучие региона.

Рост перечисляемой налоговой массы в организации объяснили увеличением сумм по ряду составных налоговых позиций, в том числе по строкам «подходный налог с юридических лиц», «социальный налог», «НДС», что было связано с ростом валовой выручки от реализации продукции и увеличением инвестиционных сумм.

По мнению экспертов «СНПС-Актобемунайгаз», основными причинами увеличения налоговых поступлений от нефтегазового сектора являются: рост добычи углеводородного сырья, а также продуктов передела; значительный рост потока выручки, что связано с падением эквивалентной силы нацвалюты и мировым повышением цен в твердой валюте; рост сумм подоходного налога с юрлиц; рост сумм роялти, который платится по контрактам на недропользование; увеличение уровня рентного налога на экспорт у многих нефтегазовых компаний.

Шестое место в рейтинге заняла компания, осуществляющая геологоразведку, разработку нефтегазовых месторождений, добычу и подготовку нефти и газа – АО «Эмбаунайгаз». В состав «Эмбаунайгаз» входят шесть производственных структурных подразделений в городе Атырау и четыре – в районах

Атырауской области. Реализация товарного газа осуществляется через национального оператора РК в сфере газа и газоснабжения – АО «КазТрансГаз». Налоговые отчисления компании составили порядка 145,7 млрд тенге, что более чем в два раза выше отчислений 2017 года.

Седьмое место за компанией «Каражанбасмунай» с налогами в размере 112,1 млрд тенге против 39,8 млрд тенге в аналогичный период 2017 года. В «Каражанбасмунай» присутствует китайская сторона в лице CITIC group.

ТОО «Совместное предприятие «Казгермунай» поднялось по сравнению с рейтингом 2017 года на четыре строчки и заняло восьмое место, отчислив в бюджет 108,5 млрд тенге, что почти на 71% выше показателя 2017 года. Учредителями СП «Казгермунай» являются АО «ПетроКазахстан Кумколь Ресорсиз» и РД «КазМунайГаз», которым принадлежит по 50% долей участия в уставном капитале предприятия.

На девятом месте рейтинга расположился филиал компании с ограниченной ответственностью «Аджиш Карагаганак Б.В.», который является очередным подрядчиком карагаганакского проекта. Компания в 2018 году уплатила в бюджет страны порядка 87,2 млрд тенге против 59,7 млрд тенге годом ранее.

Десятое место принадлежит представителю табачного рынка Казахстана – ТОО «Джей Ти Ай Казахстан». Предприятие оплатило 83,2 млрд тенге, что на 21% больше, чем в 2017 году. Вторая компания по производству табачных изделий в Казахстане – «Филип Моррис Казахстан» по сравнению с прошлым годом опустилась с 10-го на 12-е место, заплатив при этом 76,2 млрд тенге, что уже на 13,1% меньше суммы рейтинга прошлого года.

Три позиции утратил по итогам прошлого года подрядчик карагаганакского проекта – филиал «Би Джи Карагаганак Лимитед» в городе Аксай, расположившийся на одиннадцатом месте.

На 13-й позиции рейтинга, потеряв семь строчек, оказалось ТОО «Казцинк». Компания пополнила бюджет на сумму 72,2 млрд тенге, что на 18,3% меньше показателей 2017 года. ТОО – крупный интегрированный производитель цинка с большой долей сопутствующего выпуска меди, драгоценных металлов и свинца. Основные предприятия компании расположены на территории Республики Казахстан, больше всего в Восточно-Казахстанской области. Генеральный инвестор «Казцинка» – швейцарская компания Glencore International AG.

14-е место в рейтинге принадлежит компании ТОО «Корпорация Казахмыс», входящей в Группу «Kazakhstan». В составе ТОО «Корпорация Казахмыс» такие организации, как «Жезказганцветмет», «Балхашцветмет», «Карагандацветмет» и несколько обогатительных фабрик.

Новичок рейтинга по итогам позапрошлого года – акционерное общество «Каспий нефть», занявшее тогда только 25 место, в 2018 году вышло на 15 место, заплатив в бюджет порядка 55,8 млрд тенге. Единственным акционером компании является Тимур Кулибаев через Precious Oil Products B.V., зарегистрированную в Нидерландах.

Вторую половину нашего рейтинга открывает АО «Народный сберегательный банк Казахстана», занявшее 16-е место в рейтинге. Банк оплатил в бюджет около 51,9 млрд тенге, немалого выше уровня позапрошлого года, когда оплаченные налоги составили 51,6 млрд тенге.

Транснациональная компания «Казхром», входящая в состав Евразийской группы (ERG), заняла 17-е место, потеряв целых 13 пунктов в рейтинге. По результатам 2017 года налоговые отчисления компании

были равны 98,4 млрд тенге, тогда как по итогам 2018 года выплаченные в бюджет налоги сократились до 50,1 млрд тенге. «Казхром» включает в себя четыре структурных подразделения-филиала: Донской горно-обогатительный комбинат (в Актыбинской области), рудоуправление «Казмарганец» (в Карагандинской области), Аксуский (в Павлодарской области) и Актыбинский (в Актыбинской области) заводы феррославок.

Следующий крупный налогоплательщик в рейтинге – АО «ПетроКазахстан Кумколь Ресорсиз». Новичок в нашем рейтинге расположился на 18-м месте. Компания зарегистрирована в Республике Казахстан и является подразделением группы компаний «ПетроКазахстан». Бюджет был пополнен организацией на 43,5 млрд тенге против 23,2 млрд тенге в прошлом году.

Новичками рейтинга этого года также стали компании, работающие в области добычи нефти и попутного газа – АО «Матен Петролеум» и Национальная компания «КазМунайГаз». Так, эти компании отчислили в бюджет страны 41,1 млрд тенге и 31,5 млрд тенге, заняв 20-е и 26-е место соответственно.

Кроме нефтедобывающих компаний, в списке новичков значатся Национальная компания «Казакстан Темір жолы» с налоговыми отчислениями в 36,6 млрд тенге (23-е место), АО «Алтынтау Kokshetau» с отчислениями в размере 31,6 млрд тенге (25-е место), ТОО «КМГ Карагаганак» с налогами в 30,7 млрд тенге (27-е место), ТОО «Атырауский нефтеперерабатывающий завод» с налогами на сумму 30,1 млрд тенге (29-е место) и АО «АрселорМиттал Темиртау» с 29,3 млрд тенге (30-е место).

На 19-м месте рейтинга расположился филиал нефтегазовой компании Chevron Corporation (США) – «Шеврон Интернэшнл Петролеум Компани» (42,9 млрд тенге). Также в рейтинге присутствует еще один филиал иностранной компании, в данном случае России – «ЛУКОЙЛ Оверсиз Карагаганак Б.В.», который выплатил Казахстану в виде налогов сумму в размере 40,2 млрд тенге.

21-е место рейтинга обеспечило себе АО «Казхтелком» – представитель сектора связи и коммуникации, уплатив в бюджет страны 40,2 млрд тенге против 39,5 млрд тенге в 2017 году. Напомним, что в 2018 году АО «Казхтелком» подписало соглашение с Telia Company и Fintur Holdings BV о приобретении 75% голосующих акций АО «Ксель».

АО «КазТрансОйл» занимает 24-ю строчку в рейтинге топ-30 крупнейших налогоплательщиков, выплатив 35,9 млрд тенге. Предприятие оказывает услуги по транспортировке нефти (перекачка, перевалка, слив, налив, хранение, смешение) и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам, осуществляет строительство и эксплуатацию трубопроводной системы и другие услуги.

В топ-30 кормильцев Казахстана по итогам прошедшего года вошла только одна компания, которая представляет интересы отрасли строительства – ТОО «ЕР САЙ Каспиан Контрактор», заплатив в бюджет 30,6 млрд тенге. Учредителями компании являются ERC Holding (Казахстан) и Saipem International B.V. (ENI Group Company). Компания занимает ведущие позиции в строительстве для нефтегазовой отрасли Каспийского региона.

Источник данных – Комитет государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан.

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

## Ограничение ответственности

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

## ТОП-30 налогоплательщиков по итогам 2018 года

| Место | 2018 | 2017           | изм. | Компания   | Деятельность | Налоги (млрд тенге) |        |            |
|-------|------|----------------|------|--|--------------|---------------------|--------|------------|
|       |      |                |      |  |              | 2018                | 2017   | изм. (в %) |
| 1     | 1    | 0              |      | ТОО «Тенгизшевройл»  | 🏠            | 1951,5              | 1131,1 | 72,5%      |
| 2     | 2    | 0              |      | Карагаганак Петролиум Оперейтинг Б.В. Казахстанский филиал               | 🏠            | 680,1               | 232,0  | 193,2%     |
| 3     | 3    | 0              |      | АО «Мангистаумунайгаз»   | 🏠            | 372,6               | 188,0  | 98,2%      |
| 4     | 7    | 3              |      | АО «Озенмунайгаз»  | 🏠            | 194,0               | 76,2   | 154,5%     |
| 5     | 5    | 0              |      | АО «СНПС – Актобемунайгаз»   | 🏠            | 180,8               | 90,4   | 100,0%     |
| 6     | 11   | 5              |      | АО «Эмбаунайгаз»   | 🏠            | 145,7               | 66,3   | 119,7%     |
| 7     | 17   | 10             |      | АО «Каражанбасмунай»   | 🏠            | 112,1               | 39,8   | 181,8%     |
| 8     | 12   | 4              |      | ТОО «Совместное предприятие «Казгермунай»                                | 🏠            | 108,5               | 63,5   | 70,9%      |
| 9     | 13   | 4              |      | Филиал компании с ограниченной ответственностью «Аджиш Карагаганак Б.В.» | 🏠            | 87,2                | 59,7   | 46,0%      |
| 10    | 9    | -1             |      | ТОО «Джей Ти Ай Казахстан»   | 🏠            | 83,2                | 68,7   | 21,0%      |
| 11    | 8    | -3             |      | Филиал «Би Джи Карагаганак Лимитед (г.Аксай)»                            | 🏠            | 77,7                | 69,6   | 11,6%      |
| 12    | 10   | -2             |      | ТОО «Филип Моррис Казахстан»   | 🏠            | 76,2                | 67,4   | 13,1%      |
| 13    | 6    | -7             |      | ТОО «Казцинк»  | 🏠            | 72,2                | 88,4   | -18,3%     |
| 14    | 22   | 8              |      | ТОО «Корпорация Казахмыс»  | 🏠            | 60,0                | 33,5   | 78,9%      |
| 15    | 25   | 10             |      | АО «Каспий нефть»  | 🏠            | 55,8                | 29,7   | 88,2%      |
| 16    | 14   | -2             |      | АО «Народный сберегательный банк Казахстана»                             | 🏠            | 51,9                | 51,6   | 0,6%       |
| 17    | 4    | -13            |      | АО «Транснациональная компания «Казхром»                                 | 🏠            | 50,1                | 98,4   | -49,1%     |
| 18    | -    | новое в списке |      | АО «ПетроКазахстан Кумколь Ресорсиз»                                     | 🏠            | 43,5                | 23,2   | 87,6%      |
| 19    | 16   | -3             |      | Филиал Компании «Шеврон Интернэшнл Петролеум Компани»                    | 🏠            | 42,9                | 42,1   | 1,8%       |
| 20    | -    | новое в списке |      | АО «Матен Петролеум»   | 🏠            | 41,1                | 12,5   | 229,1%     |
| 21    | 18   | -3             |      | АО «Казхтелком»  | 🏠            | 40,2                | 39,5   | 1,7%       |
| 22    | 24   | 2              |      | Филиал «ЛУКОЙЛ Оверсиз Карагаганак Б.В.»                                 | 🏠            | 40,2                | 31,2   | 28,8%      |
| 23    | -    | новое в списке |      | АО «Национальная компания «Казакстан темір жолы»                         | 🏠            | 36,6                | 23,6   | 55,2%      |
| 24    | 23   | -1             |      | АО «КазТрансОйл»   | 🏠            | 35,9                | 33,1   | 8,4%       |
| 25    | -    | новое в списке |      | АО «Алтынтау Kokshetau»  | 🏠            | 31,6                | 18,0   | 75,5%      |
| 26    | -    | новое в списке |      | АО «Национальная компания «КазМунайГаз»                                  | 🏠            | 31,5                | 6,6    | 374,2%     |
| 27    | -    | новое в списке |      | ТОО «КМГ Карагаганак»  | 🏠            | 30,7                | 23,0   | 33,3%      |
| 28    | 20   | -8             |      | ТОО «ЕР САЙ Каспиан Контрактор»  | 🏠            | 30,6                | 36,3   | -15,8%     |
| 29    | -    | новое в списке |      | ТОО «Атырауский нефтеперерабатывающий завод»                             | 🏠            | 30,1                | 19,1   | 57,8%      |
| 30    | -    | новое в списке |      | АО «АрселорМиттал Темиртау»  | 🏠            | 29,3                | 10,7   | 174,4%     |

|                                       |   |   |
|---------------------------------------|---|---|
| 🏠 Добыча сырой нефти и попутного газа | 🏠 Деятельность сберегательных банков        | 🏠 Транспортирование по трубопроводу               |
| 🏠 Производство табачных изделий       | 🏠 Производство чугуна, стали и ферросплавов | 🏠 Добыча металлических руд                        |
| 🏠 Производство свинца, цинка и олова  | 🏠 Услуги связи                              | 🏠 Строительство                                   |
| 🏠 Производство меди                   | 🏠 Грузовой и железнодорожный транспорт      | 🏠 Производство кокса и продуктов нефтепереработки |

KURSIV RESEARCH

Согласно перечню крупных налогоплательщиков, подлежащих мониторингу, утвержденному постановлением Правительства РК от 29 декабря 2016 года №918

## Отраслевая структура топ-30 налогоплательщиков Казахстана в 2018 году

|  | Налоги (млрд тенге) | Доля          |
|--|---------------------|---------------|
| 🏠 Добыча сырой нефти и попутного газа                  | 4195,8              | 87,0%         |
| 🏠 Металлургическая промышленность                      | 211,6               | 4,4%          |
| 🏠 Производство табачных изделий                        | 159,4               | 3,3%          |
| 🏠 Транспорт  | 72,5                | 1,5%          |
| 🏠 Финансовый сектор                                    | 51,9                | 1,1%          |
| 🏠 Связь  | 40,2                | 0,8%          |
| 🏠 Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров | 31,6                | 0,7%          |
| 🏠 Строительство  | 30,6                | 0,6%          |
| 🏠 Производство продуктов нефтепереработки              | 30,1                | 0,6%          |
| <b>ИТОГО</b>   | <b>4823,7</b>       | <b>100,0%</b> |

Источник: официальный отчет «Курсив» №4/19/19

**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
ФИНТЕХ  
НА ТРОПЕ РОСТА

08

**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
БОЛЬШЕ  
НЕ ЗНАЧИТ ЛУЧШЕ

09

**ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА:**  
ЗДОРОВЫЙ  
ПЕРФЕКЦИОНИЗМ

10

**КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:**  
НЭШКЕ: МАЛЕНЬКОЕ  
СОВЕРШЕНСТВО

12

## Мир заМАХнулся на Boeing

Десятки стран и ведущие авиакомпании мира ввели временный запрет на эксплуатацию новейших авиалайнеров Boeing 737 семейства МАХ до установления причин катастрофы в Эфиопии. Беспрецедентный случай в истории гражданской авиации способен изменить ситуацию на мировых рынках продаж среднемагистральных авиалайнеров.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПО

Случай с приостановкой эксплуатации авиалайнеров Boeing 737 семейства МАХ наверняка войдет в историю мировой гражданской авиации. Ведь никогда ранее страны мира, за исключением США и Канады, не вводили пусть и временный, но запрет на полеты воздушных судов, чья популярность у авиаперевозчиков не вызвала каких-либо сомнений. Достаточно сказать, что по данным на январь 2019 года корпорация Boeing получила заказы от авиакомпаний мира на строительство в общей сложности 4500 авиалайнеров семейства МАХ. Среди заказчиков есть и SCAT из Казахстана, который помимо уже одного имеющегося в их авиапарке Boeing 737 МАХ 8 ожидает поступления еще семи самолетов этого семейства, включая два воздушных судна версии МАХ 9.

Судя по отзывам пилотов и пассажиров в социальных сетях, новое приобретение авиакомпании SCAT им понравилось. Все те, кто летал авиалайнером Boeing 737 МАХ 8 на остров Пхукет, в Китай или по маршруту Шымкент – Москва, отмечали его удобство и меньшую шумность в сравнении с другими самолетами. Во всяком случае, каких-либо нареканий не было. Тем не менее в авиакомпании SCAT, предварительно согласовав с Комитетом гражданской авиации Казахстана, решили временно приостановить его эксплуатацию. «С 13 марта до расследования причин авиакатастрофы в Эфиопии на регу-



лярный рейс Алматы – Анталя мы поставили Boeing 757», – сообщила «Курсиву» советник президента авиакомпании SCAT по работе со СМИ Виктория Ульянова, заметив, что временный вывод из эксплуатации новейших воздушных судов Boeing 737 семейства МАХ отразится на показателях не только их авиакомпании, но и всей отрасли в целом. Говорить же о непосредственных понесенных убытках в результате приостановления использования самолетов этой модели, по ее мнению, пока рано. Очевидно, что все зависит от того, насколько быстро созданная специальная комиссия по расследованию катастрофы под Аддис-Абебой установит причины

Если окажется, что причиной авиакатастрофы в Эфиопии стал сбой ультрасовременной системы MCAS, то можно не сомневаться, никакие обещания корпорации Boeing внести в нее исправления уже не помогут – ведущие авиакомпании мира начнут массово отменять заказы.

Фото: avgeekery.com

падения самолета через 6 минут после взлета.

Вместе с тем в период расследования в след за приостановкой полетов воздушных судов Boeing 737 семейства МАХ по всему миру следует ожидать и появления негативной информации о самолетах этого типа, которая будет исходить от «опытных пилотов» и специалистов в области гражданской авиации. Ведь за последние пять месяцев с новейшим авиалайнером Boeing 737 МАХ 8 на самом деле произошло не два, а три авиационных происшествия. Помимо шумевших на весь мир крушений близ Аддис-Абебы и Джкарты, в результате которых погибло в общей

сложности 346 человек, 14 декабря 2018 года был зафиксирован случай экстренной посадки рейса Дубай – Осло норвежской авиакомпании Air Shuttle со 192 пассажирами на борту из-за отказа двигателя Boeing 737 МАХ 8 в аэропорту Шираз. Наверняка, отдельные эксперты вспомнят и о других проблемах управления этим самолетом, в котором, кстати, активно используются элементы искусственного интеллекта. Соответственно, обывателям будет предложено хорошо подумать, насколько уместно доминирование искусственного интеллекта над опытом живых пилотов.

Во многом подобные рассуждения, которые уже появились в

ряде зарубежных изданий, объясняются конкурентной борьбой на рынке продаж самых востребованных в мире среднемагистральных авиалайнеров, где корпорация Boeing занимает главенствующее положение. Достаточно сказать, что второе место по количеству продаж самолетов после американской компании занимает европейский концерн Airbus, который сумел получить заказы лишь на 2599 авиалайнеров модели А-320 из семейства NEO. Их уже приобрели для себя крупнейшие авиакомпании нашего региона – Air Astana и «Узбекистон хаво йуллари». Но ведь есть еще Россия и Китай, которые также намерены заключить контракты на продажу своих новых среднемагистральных самолетов MC-21 и Comac C-919.

В этой связи, если вдруг окажется, что причиной авиакатастрофы в Эфиопии, как и в случае с падением самолета индонезийской авиакомпании Lion Air, стал сбой ультрасовременной системы MCAS, предназначенной для предотвращения срыва при втягивании закрылков на низкой скорости полета с опущенным носом, можно не сомневаться, никакие обещания корпорации Boeing внести в нее исправления уже не помогут. Почти наверняка ведущие авиакомпании мира начнут массово отказываться от ранее сделанных заказов на приобретение авиалайнеров Boeing 737 семейства МАХ. Соответственно, на первый план выйдет корпорация Airbus, а у вещей на весь мир российских и китайских СМИ главной темой станет демонстрация преимуществ их новейших разработок в области гражданской авиации. Во всяком случае, тот факт, что десятки стран и ведущие авиакомпании стран и временно, но запретили эксплуатацию воздушных судов из США, говорит о большой вероятности такого развития событий.

## Экономические тернии Шелкового пути

Правительство и рынок по-разному оценивают перспективы логистического звена Хоргос – Актау

Правительство Казахстана и компания Dubai Port World (DP World), третий по величине портовый оператор в мире, подписали рамочные соглашения о специальных экономических зонах «Морпорт Актау» и «Хоргос – Восточные ворота». Это ключевые элементы так называемого Нового Шелкового пути. По замыслу участников соглашения, этот торговый маршрут за счет более быстрых поставок станет серьезной альтернативой морским торговым перевозкам из Китая в Европу. Оптимизм правительства не разделяет Казахстанская ассоциация таможенных брокеров.

Георгий КОВАЛЕВ

### Ключ к Шелковому пути передан DP World

Документы рамочного соглашения о специальных экономических зонах 11 марта ратифицировали премьер-министр РК Аскар Мамин и председатель совета директоров компании DP World Султан Ахмед бин Сулайем. Таким образом реализуются давно намеченные планы широких инвестиций DP World в казахстанские инфраструктурные проекты. Характер и объем требуемых инвестиций в заявлениях сторон не раскрываются.

DP World принимает участие в управлении СЭЗ «Хоргос – Восточные ворота» и морским портом Актау с 2013 года. Тогда соответствующее соглашение об этом со стороны DP World подписал президент компании Мохаммед Шараф, со стороны АО «НК «Казахстан темір жолы» – Аскар Мамин, в то время президент национального транспортного оператора. Договор открыл ключевым логистическим объектам Казахстана доступ к управленческим и технологическим разработкам DP World. Компания обещала создать лучшую логистическую инфраструктуру в регионе, которая привлечет к себе внимание инвесторов и бизнеса.

Порт Актау является одним из основных грузовых терминалов акватории Каспий-

ского моря. СЭЗ «Хоргос – Восточные ворота» – контейнерный терминал на казахстанско-китайской границе, главный транзитный пункт для грузовых поездов, пересекающих Евразию. Эти две точки считаются главными драйверами реконструкции торговых связей в рамках Нового Шелкового пути, амбициозного логистического проекта Казахстана.

«Наш опыт в развитии логистики и инфраструктуры, способствующей торговле и нуждам местного бизнеса, принесет огромную пользу Казахстану. Мы считаем, что экономические основы Казахстана очень сильны, поэтому с нетерпением ждем продолжения инвестиций в эту страну. Видение и прогрессивная политика президента Нурсултана Назарбаева заложили основу для связи Дальнего Востока с Европой, ключевую роль в чем будут играть морской порт Актау и складская инфраструктура Хоргоса», – такое заявление от лица Султана Ахмеда бин Сулайема размещено на сайте компании DP World. По его прогнозу, с полноценным запуском казахстанской транспортной инфраструктуры доставка товаров из Китая в Европу через Казахстан станет быстрее на 13 дней в сравнении с поставками морем (42 дня в среднем).

### От оператора порта до глобальной компании

DP World начала развитие в 1972 году как местный торговый оператор порта Рашид в Дубае. В 1979 году компания взяла под управление порт Джебель Али, а двадцать лет спустя ее деятельность расширилась до Саудовской Аравии, Индии и Румынии. Сейчас DP World – третий по величине в мире оператор. Карта активов компании включает в себя почти 78 инфраструктурных объектов в 40 странах на всех континентах мира и постоянно расширяется.

Промышленные парки, логистические и экономические зоны, морские услуги и торговые порты DP World стали неотъемлемой частью глобальной логистической системы. На своем сайте компания сообщает, что в 2018 году обработала 71,4 млн TEU (twenty-foot equivalent unit, единица измерения, эквивалентная 20-футовому стандартному контейнеру для перевозок),

что на 2,9% больше показателя 2017 года, когда валовой доход компании составил \$4 млрд. В планах компании – увеличить годовую мощность до 103 млн TEU в 2020 году.

«Мы рады видеть, что наш глобальный портфель обеспечил рост несмотря на неопределенность в мировой торговле. Наши обороты растут в Европе и Америке благодаря проектам London Gateway (Великобритания), Yarımca (Турция) и Prince Rupert (Канада). Растут и показатели в Африке, где наши основные точки – Дакар (Сенегал) и Сохна (Египет). Заглядывая в будущее, мы ожидаем, что наш портфель продолжит обеспечивать рост. Мы по-прежнему нацелены на обеспечение операционного совершенства, умелое управление затратами и дисциплинированные инвестиции», – приводит сайт компании DP World слова Султана Ахмеда бин Сулайема.

### Инвестиции и целесообразность

Для оценки перспектив заявленного сотрудничества и возможных инвестиций мы обратились к Геннадию Шестакову, председателю совета Казахстанской ассоциации таможенных брокеров. По его мнению, для строительства казахстанского сухого порта на Хоргосе потребуются инвестиции в размере \$100 млн. Однако проблема в том, что полноценный сухой порт уже построен и действует на территории Китая. Именно там загружаются казахстанские машины перед отправкой на Запад. «Может, власти придумают, чтобы грузы выгружались для каких-то целей на казахстанской стороне?», – задается вопросом эксперт. Очевидно, что это малопривлекательно с точки зрения как стоимости перевозки, так и гарантии сохранности товаров.

Скептически Геннадий Шестаков оценивает и надежды на расширение поставок товаров из Китая в Европу через логистическое плечо Хоргос – Актау. «Мир стремится к тому, чтобы один раз загрузить товар и выгрузить его уже у получателя. Дополнительные перевалочные пункты – всегда потеря времени, поэтому морские контейнерные перевозки всегда будут в приоритете», – заключил эксперт.

## Рис как визитная карточка

Благодаря господдержке, аграрии Кызылординской области уже несколько лет отправляют рис на экспорт. Всего же они экспортируют 11 видов сельхозпродукции, и список этот пополняется. Но рис остается главной визитной карточкой региона. В 2019 году под эту сельхозкультуру планируют занять 86 тыс. га.

Мира ЖАКИБАЕВА

В Послании президента Казахстана народу «Рост благосостояния казахстанцев: повышение доходов и качества жизни» говорится, что «нужно в полной мере реализовать потенциал агропромышленного комплекса. Основная задача – увеличить в 2,5 раза производительность труда и экспорт переработанной продукции сельского хозяйства к 2022 году». В связи с этим власти Кызылординской области намерены в течение пяти лет повысить производительность труда и увеличить экспорт сельхозпродукции в 2,5 раза.

«В этом году необходимо обеспечить рост в агропромышленном секторе – на 10%, производительности труда – на 22%, а объема экспорта – на 20%. Для достижения этих целей уже сейчас следует своевременно и качественно провести все подготовительные работы», – отметил аким области Крымбек Кушербаев на проведенном недавно заседании по вопросам подготовки к весенне-полевым работам.

Рис выращивается в области с 1920-х годов. За это время накопился богатый опыт возделывания культуры. А благодаря государственным субсидиям рисоводы области за последние годы создали крепкую инфраструктуру. На полях работает современная техника, в хозяйствах устанавливаются рисоперерабатывающие заводы. К примеру, в 2018 году рисоводы области закупили технику по линии АО «КазАгроФинанс» на 6 млрд тенге. Последние пять лет рисоводы используют семена только высокой репродукции, а до этого времени 40% рисовых плантаций засеивали товарным рисом.

К нынешней посевной в области заготовлено 23 тыс. тонн высококачественных семян – элитных и первой репродукции. В основном это такие сорта, как «Лидер», «Янтарь», «Маржан», «Новатор», «Фаворит», «Лаурный», «КазНИИР-5», «КазНИИР-6» и «Ай Сауле».

«Одно из последних новых направлений в экспорте кызылординского риса – это

Иран. В 2016 году наши рисоводы участвовали в бизнес-форуме в этой стране, заключили договоры на поставку баранины и риса. После поездки в ТОО «Актобе и К» Кармакшинского района провели эксперимент с иранским сортом риса «Таром Хошими». Согласно договору, рис нужно было вырастить у нас и отправить его снова в Иран. В 2016 году его посеяли на 2 га, в 2017-м – уже на 100 га и в 2018-м – на 300 га. Получили по 35 центнеров с га и отправили в Иран первые 60 тонн в декабре 2018 года. План на этот год – отправить 500 тонн риса. Предварительная цена за килограмм риса – 810 тенге, но она будет меняться в зависимости от курса доллара», – говорит руководитель областного управления сельского хозяйства Бахыт Жаханов.

ТОО «Актобе и К» имеет небольшой, но позитивный опыт в экспорте своей продукции.

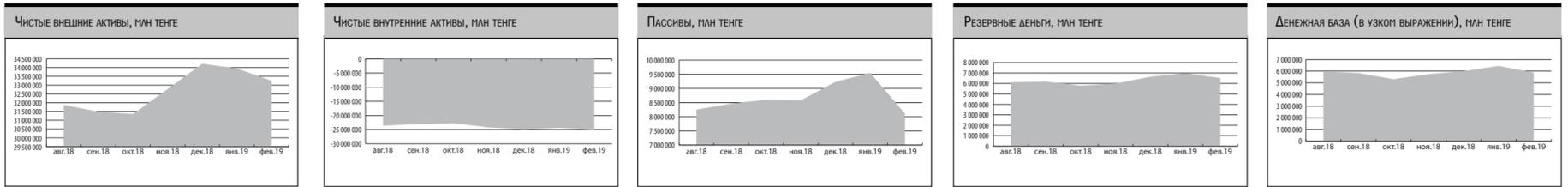
«Еще несколько лет назад мы продавали рис только внутри республики. Объемы производства были невысоки. Благодаря господдержке мы имеем возможность покупать и заготавливать семена высокого качества и закупать мощную технику. Через неделю я поеду в Иран на встречу с заказчиками, будем обговаривать все условия сделки, возможно, увеличим площади под иранский сорт», – говорит директор ТОО «Актобе и К» Нурлан Идыбаев.

Один из крупнейших экспортёров региона – АО «РЗА» Казалинского района. На экспорт они ежегодно отправляют более 4 тыс. тонн риса, в частности в Россию, Таджикистан, Туркменистан и Украину.

«Много лет работаем с предпринимателями этих стран по предоплате, то есть получаем часть денег уже за будущий урожай. Остальную – после отправки. Связь с этими государствами нарабатываем годами, поэтому сотрудничество по системе предоплаты не доставляет проблем ни одной из сторон. На новый урожай мы уже получили от них деньги», – говорит президент АО «РЗА» Самурат Имандосов.

Как отмечают специалисты областного управления сельского хозяйства, рынок сбыта риса ежегодно расширяется. Его закупают предприниматели из Азербайджана, Грузии, Кыргызстана, России, Таджикистана, Туркменистана, Узбекистана. В данное время решается вопрос открытия экспорта кызылординского риса в Китай.

# БАНКИ И ФИНАНСЫ



## Будет ли новый кредитный кризис?

**В Национальном банке уверены, что денежно-кредитные условия в стране остаются нейтральными, поэтому базовая ставка на прошлой неделе была сохранена на уровне 9,25%. Такого мнения придерживаются не все участники рынка. «Курсив» постарался разобраться, грозит ли Казахстану новый кредитный кризис.**

**Ирина ЛЕДОВСКИХ**

Объем кредитования банками экономики на конец января составил 12 470 млрд тенге (снижение за месяц на 4,7%). Объем займов юридическим лицам уменьшился на 8,2%, до 7150,9 млрд тенге, тогда как объем ссуд физическим лицам увеличился на 0,3%, до 5319,1 млрд тенге. Глава группы Centras Ельдар Абдразаков на открытии CFO Idea Exchange & Networking event заявил, что экономика Казахстана переживает не лучшие времена.

«Проблемы несамостоятельности тенге, зависимости национальной валюты от внешних факторов, привязка к российскому рублю сильно влияют на нашу деятельность, планирование. Мы по-прежнему видим, что попытки защитить тенге в высоких процентных ставках отражаются на высоких кредитных ставках, приводят к тому, что большинство финансовых ресурсов остаются недоступными для стандартного среднего бизнеса», – отметил Абдразаков.

Без учета кредитного портфеля банков, проходящих реструктуризацию и лишенных лицензии, годовой рост кредитования экономики составляет 11,4%, или 1,2 трлн тенге.

Объем кредитов в национальной валюте уменьшился за месяц на 1,9%, до 9899,5 млрд тенге. Екатерина Трофимова больше 10 лет работала финансовым аналитиком, директором и главой группы рейтингов финансовых институтов России и стран СНГ в компании Standard & Poor's. Она уверена, что негативная оценка ситуации сильно преувеличена. «Уровень долговой нагрузки в связи с расчисткой банковского сектора сократился в разы. Уровень текущего накопленного долга является одним из самых невысоких среди развивающихся стран. С другой стороны, очевидно, что перезапуск банковской системы не состоялся: она не стала достойным источником ресурсов и для экономики, и для населения. С другой стороны, взрывоопасных элементов в кредитовании сейчас не наблюдается», – объяснила эксперт.

По ее словам, несмотря на то что государство оказало поддержку банковскому сектору через Фонд проблемных кредитов, финансовые организации все еще ослаблены и не готовы предоставлять большие займы. Дело в том, что совокупные активы БВУ на 1 февраля составили 25 213,6 млрд тенге. «Конечно, новое кредитование намного более качественно. Но банки, в частности, из-за недостатка капитала не могут удовлетворить все потребности бизнеса. Предпосылкой к кризису это нельзя назвать, но очевидно, что банковская система не предоставляет ресурсы в той степени, которая бы позволила экономике расти более высокими темпами.



Фото: shutterstock.com / Who is Danny

Здесь следует вспомнить, что высокие темпы роста могут привести к перегреву экономики», – объяснила аналитик.

В отраслевой разбивке наиболее значительная сумма кредитов банков экономике приходится на такие отрасли, как промышленность, торговля, строительство, транспорт и сельское хозяйство.

«Сегодня долгосрочное тенговое финансирование недоступно для нормальной казахстанской компании. Это уже вызвало долгий период, когда кредитные институты ушли в другой сектор, и сегодня из-за отсутствия хороших заемщиков стандарты кредитования ухудшились. Сегодня мы вблизи собственного кризиса, большая часть финансовых институтов сосредоточена на удовлетворении запросов регулятора», – уверен глава группы Centras.

С этой точкой зрения не согласна директор департамента монетарных операций НБ РК Алия Молдабекова. В частности, она считает, что фундаментальные драйверы курсообразования – цены на нефть и курс российского рубля – складываются достаточно благоприятно. «Так, цена за баррель нефти марки Brent составляет порядка \$65, обменный курс рубля к доллару США демонстрировал восстановление на фоне смягчения риторики ФРС в отношении ожиданий повышения ставки. С прошлого решения по базовой ставке курс тенге колебался в диапазоне 373,56–382,74», – прокомментировала г-жа Молдабекова.

Согласно отчету Национального банка, кредиты, по которым имеется просроченная задолженность более 90 дней, составили 1068,2 млрд тенге, или 8,1% от ссудного портфеля. Провизии по ссудному портфелю сформированы в размере 1887,6

млрд тенге, или 14,4% от ссудного портфеля (на начало 2019 года – 1776,6 млрд тенге, или 12,9%).

«Банкиры до сих пор находятся в посттравматическом шоке после затрянувшего мирового кризиса и того, какое он оказал свое влияние на казахстанскую банковскую систему. Население и реальный сектор экономики тоже извлекли свои уроки и относятся к займам более осторожно. Точки роста в экономике не очевидны, само же государство следит за дисциплиной в финансовом управлении предприятий. Проводится более аккуратный контроль надолговой нагрузкой компаний», – подчеркнула Екатерина Трофимова.

Дело в том, что на пике кризиса был недооценен объем накопленных проблем в банковской системе (они просто не все проявились на тот момент). Именно по этой причине расчистка, докапитализация банковской системы происходит в Казахстане в несколько этапов.

«Эпопея под названием «расчистка и перезапуск казахстанской банковской системы» еще не закончилась. Хотя основной ее этап пройден. Сейчас закладываются новые, более риск-ориентированные принципы банковского бизнеса. Все участники процесса извлекли свои уроки. Но процесс расчистки еще не завершен, это лежит очень серьезным бременем и на финансовой системе, и на республиканском бюджете. Казахские банки еще будут непозитивно «радовать» новостное пространство. Я не исключаю, что еще придется принимать точечные решения по некоторым банкам, в том числе по вероятности их выживания или реорганизации. Я не исключаю точечных закрытий или присоединения к более успешным банкам», – спрогнозировала эксперт.

Несмотря на возможные проблемы небольших финансовых организаций, и Национальный банк, и участники рынка делают ставку

на рост потребительского спроса на фоне повышения минимальной заработной платы и снижения индивидуального подоходного налога для самозанятых.

«Предпосылки по экономическому росту не изменились. Основным драйвером роста экономики будет выступать рост внутреннего потребительского спроса. Сохранится позитивная динамика инвестиционной активности, в первую очередь в горнодобывающей отрасли и жилищном строительстве», – объяснил директор департамента исследований и статистики НБ РК Виталий Тутушкин.

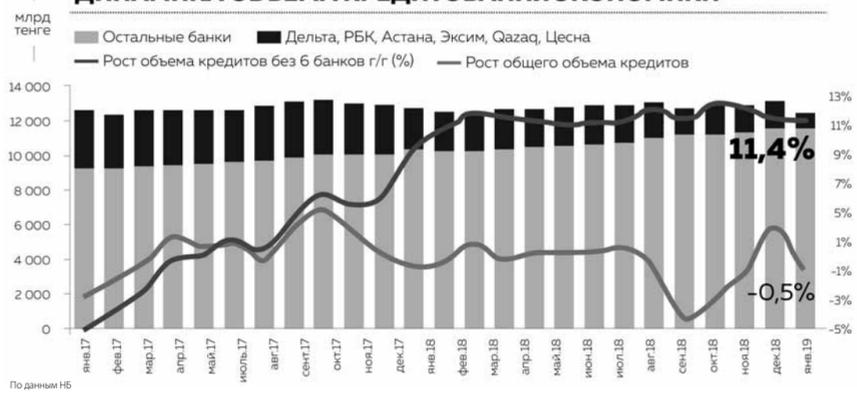
Конечно, для роста экономики нужны драйверы, и здесь у Казахстана большая проблема. Ведь основной естественный толчок увеличению ВВП дает сырье, но зависимость от цен на нефть, металлы и пшеницу сыграла со страной злую шутку.

«Так мало в нашей экономике драйверов, которые позволяли бы обеспечивать ее стабильный поступательный рост, что в прошлом банкам, а сейчас государству приходится выдумывать эти драйверы. Некоторые – искусственные, некоторые – настоящие. Ипотека с участием государства, удешевляющего ставки, – вещь неплохая. Что касается автокредитования, для отсрочки сборки автомобилей или потребительского кредитования, мне кажется, скорее должны участвовать частные финансовые институты, нежели государство, потому что долгосрочной пользы я не вижу», – поделился мнением эксперт Айдан Карибжанов.

Эксперты больше не рассуждают о роли в ВВП малого и среднего бизнеса. Между тем в отчете Национального банка кредитование предпринимателей за месяц снизилось на 7,5% (до 2185,9 млрд тенге, или 17,5% от общего объема займов экономике). Финансисты скромные цифры объясняют серыми схемами и теневой экономикой. «За три года сектор МСБ не изменился: тот же круг клиентов, те же запросы. Для банка самое главное – оценить риск, а это можно сделать тогда, когда есть информация по заемщикам. У нас очень большая доля теневой экономики, которая сосредоточена именно в секторе МСБ. Как только бизнес выйдет из серой зоны, в разы вырастет его кредитование. Человек не показывает свои риски, работает всерьез, мы не видим его обороты и не понимаем, сколько ему можно занять», – объяснил председатель правления АО «Банк ЦентрКредит» Галим Хусанов.

Крупные банки в Казахстане не испытывают недостатка в наличности и, как в начале нулевых, кивают на серые схемы предпринимателей. И в этой ситуации Национальный банк не сможет в одиночку обеспечить рост ВВП за счет кредитования, даже если пролоббирует суперльготные условия займов для МСБ. Скорее всего, нужна жесткая и слаженная работа фискальных органов. Именно они смогут сделать сектор прозрачным.

### ДИНАМИКА ОБЪЕМА КРЕДИТОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ



## Финтех на тропе роста

**Финтех-рынок Казахстана продолжит развиваться не только в направлении кредитования, и немалую поддержку отрасли может оказать всеобщее декларирование. Эксперты считают, что пора расширять понимание самого термина.**

**Ольга КУДРЯШОВА**

Понятие «финтех» в Казахстане продолжает ассоциироваться прежде всего с сервисами онлайн-кредитования. Понемногу нишу заполняют сервисы платежей, переводов и электронных денег. Но для того чтобы рынок сформировался в какую-то понятную «субстанцию», может потребоваться не меньше двух-трех лет, считают эксперты. «Нет финтеха, который бы представлял собой оригинальные идеи, инновационные финтех-идеи в полном смысле этого слова, которые можно было бы развивать не только в Казахстане, но и за его пределами. На рынке их, пожалуй, и нет, и это самое печальное, что

можно сказать о нашем финтехе» – такое мнение ранее выразил управляющий директор Centras Рашид Дюсембаев.

### Что тормозит финтех?

Хотя, с одной стороны, взгляд довольно суровый, с другой стороны, о том, что финтех как отрасль в Казахстане, безусловно, существует, уже говорить не приходится. Однако есть некоторые нюансы, касающиеся самого определения термина. «Если говорить про тот финтех, как он воспринимается сегодня в США или, грубо говоря, на других рынках, то все-таки под термином «финтех» подразумевают финтех-стартапы, и этого в Казахстане сейчас мало», – говорит главный специалист по стартапам финтех-хаба МФЦА Тарас Волобуев.

Как раз здесь и кроется основная проблема, которая не двигает рынок финтеха и финтех-стартапов вперед. «Если мы посмотрим на стартаперов сейчас, то это в основном молодые айтишники, больше программисты. А на самом деле финтех-среда движется в нашей стране тогда, когда финтех-про-

екты начнут заниматься более зрелой аудиторией», – считает г-н Дюсембаев.

О том, что финтех-стартапы – это все-таки дело людей опытных, изнутри знакомых с индустрией, говорит и Тарас Волобуев. Помимо этого фактора в Казахстане он отмечает и недостаточное количество предпринимательской инициативы. Но при соблюдении этих условий ситуацию можно изменить. «Тогда появятся стартапы совсем другого качества, потому что их будут делать не студенты, а люди, которые пришли из финансовой индустрии, которые понимают, как это построить, у которых есть деньги, которые в состоянии нанимать качественных людей. Тогда, наверное, будет толчок», – предполагает г-н Волобуев. И это касается не только отдельно финтеха, но и всей предпринимательской экосистемы Казахстана.

Какие-то регуляторные проблемы или ограничения в этой ситуации не играют ключевой роли. Именно так называемый кадровый голод стопорит как финтех, так и IT-отрасль в целом. К тому же, для того чтобы разрабатывать новые

технологические финансовые продукты, не нарушая законодательства, Нацбанк РК инициировал проект регуляторной песочницы, о работе которой, к слову, пока мало официальной информации.

«Одной из проблем IT в Казахстане, в принципе, является кадровый голод. Специалистов достаточно мало, для того чтобы развивать стартапы. Соответственно, нужны высококлассные специалисты как из сферы финансов, так и из сферы IT», – говорит директор ТОО «ExSolCom» Владимир Мастяев.

Генеральный директор сервиса онлайн-бухгалтерии «Бухта.кз» Асет Нурпеисов отметил, что осложняет привлечение технических кадров еще и тот факт, что мы находимся на глобальном рынке. Ведь задача финтеха, и уж тем более финтех-стартапа, – это создание универсального продукта для любого рынка.

«Проблему кадров можно было бы победить, если бы было такое же привлечение инвестиций, как в Америке или других странах», – отметил Нурпеисов. Таким образом, недостаточное финансирование

также создает кадровую проблему отрасли.

Тем не менее именно «недоразвитость» финтеха в Казахстане может сыграть нам на руку. Специалисты ожидают, что в ближайшее время появятся ниши, где финтех сможет развернуться.

### Точки роста

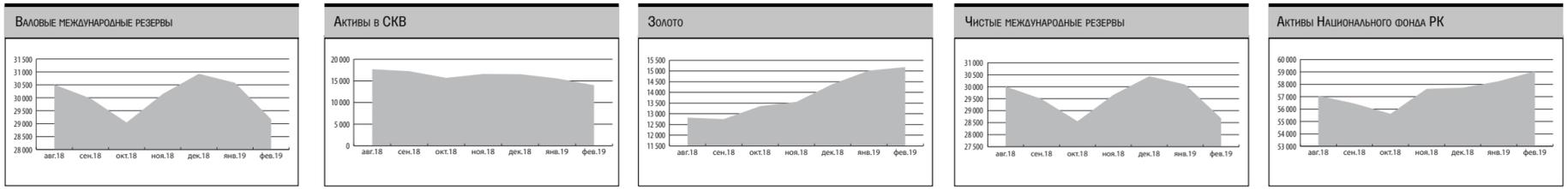
Так, по мнению Владимира Мастяева, драйвить финтех позволит всеобщее декларирование, которое будет введено в Казахстане с 2020 года.

«Сейчас в стране очень много кэша, наличных расчетов. Всеобщее декларирование так или иначе приведет к его уменьшению и к увеличению онлайн-платежей, безналичных платежей. Это будет определенным драйвером. Чем быстрее это будет введено, тем больше людей будет вовлекаться в безналичные платежи», – прогнозирует Мастяев. Он добавил, что среди перспективных направлений остается нано- и микрокредитование. Особо он подчеркнул развитие этого направления в ломбардах. «Микро-, нанокредитование будет

наиболее быстро развиваться особенно в онлайн-варианте», – полагают он.

Тарас Волобуев подчеркнул, что кредитование, несмотря на банальность, остается самой популярной и перспективной нишей для развития финтеха. «Действительно, это востребованный продукт, и тот, кто сможет выдавать кредиты больше, качественнее и удобнее, тот и будет лидером. Но самое главное, чтобы это было не в ущерб качеству портфеля. Поэтому ниша кредитования однозначно будет расти», – убежден эксперт.

Еще одним трендом финтеха станут сервисы для малого и среднего бизнеса. Без внимания не останутся маркетплейсы и тема иншуртеха. «Мировой тренд финтеха сейчас – это объединение проектов. Финтехи объединяются, причем даже не с банками, а с финтехами. Когда проект состоит из коллаборации 10 финтехеров, каждый из которых сильный в своей нише, появляется уникальный сплав для рынка, причем настолько, что он может быть сильнее, чем у крупных игроков рынка», – заключил Волобуев.



# Центральные банки противостоят глобальным рискам

THE WALL STREET JOURNAL.

## Регуляторы стремятся смягчить последствия рецессии, однако набор доступных экономических рычагов для них ограничен

**Центральные банки различных стран мира играют важную роль в предотвращении резкого погрязения мировой экономики в рецессию.**

**Jon HILSEN RATH, Nick TIMIRAOS THE WALL STREET JOURNAL**

Встревоженные прошлогдним замедлением экономического роста и общей нестабильностью на финансовых рынках, регуляторы намерены отказаться от повышения процентных ставок даже раньше, чем это ожидалось. Кроме того, в некоторых случаях речь также идет об ослаблении денежно-кредитной политики.

Впрочем, зачастую для смягчения влияния кризисных явлений на экономику страны руководству центральных банков доступен весьма ограниченный набор политических инструментов.

В целом, как считают экономисты, центральным банкам удалось снизить рыночные риски и улучшить финансовую ситуацию настолько, чтобы на протяжении 2019 года мог сохраняться экономический рост, в США и Китае продолжающийся более десяти лет, в Европе же только намевшийся.

Все эти изменения начались с Федеральной резервной системы США, когда полгода назад представители регулятора объявили о том, что в 2019 году краткосрочные процентные ставки вырастут втрое с целью обеспечить в 2020 году ставку рефинансирования в пределах 3,5%. Однако не так давно Федеральный резерв дал понять, что пока этот процесс приостановлен и краткосрочные ставки находятся на уровне менее 2,5%. Тем не менее заявления и действия регулятора позволяют предположить, что все эти меры могут быть реализованы одновременно.

По словам главного экономиста Goldman Sachs Яна Хациуса, смена курса, проводимого ФРС после прошлогдней турбулентности на рынке, меняет контуры дальнейшего развития и поможет сохранить перспективы роста.

«Федеральный резерв планировал (в прошлом году) повышать ставки постепенно, однако все произошло намного стремительнее, чем ожидалось», – говорит эксперт. По сути, регулятор столкнулся с резким замедлением экономического роста в США в начале года и постепенным улучшением ситуации с течением времени, тогда как изначально ожидалось, что замедление роста будет плавным.

«Может пройти целый год, прежде чем мы обнаружим, что это была всего лишь короткая пауза, которая в конечном счете не сильно изменит конечный результат», – отмечает Ян Хациус.

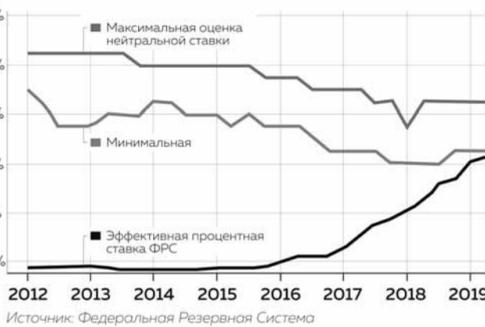
Поскольку ФРС занимает свободную позицию, другие центральные банки испытывают меньшее давление в вопросах повышения ставок. Как отмечают экономисты J.P. Morgan, процентные ставки в Бразилии на два пункта ниже, чем ожидалось несколько месяцев назад. Продолжают снижаться ставки и в Индии. Также ожидается, что они будут снижены в Австралии, а в Канаде и Великобритании будет отложено запланированное повышение ставок.

«Мы отчетливо наблюдаем эту позитивную тенденцию, которая, скорее всего, будет расширяться», – говорит главный экономист компании J.P. Morgan Брюс Касман.

Наглядным примером того, почему у центральных банков нет права на ошибку, являются Европа и Япония. На прошлой неделе Европейский центральный банк понизил прогноз по инфляции в 2019 году с 1,6 до 1,2%, что значительно ниже целевого показате-

### Уровень нейтральной ставки

Прогнозы представителей ФРС о том, что процентная ставка будет долгое время оставаться на максимально высоком уровне не оправдались, и ставка пошла вниз



Источник: Федеральная Резервная Система

ля в 2%. Также банк пересмотрел прогноз по экономическому росту в меньшую сторону, до 1,1%.

Как правило, центральный банк должен снижать процентные ставки, когда сталкивается с такой большой инфляцией и ухудшением перспектив роста. Однако целевая краткосрочная ставка ЕЦБ уже отрицательная, и возможности для возобновления завершившейся три месяца назад программы покупки облигаций весьма ограничены. По информации регулятора, повышение ставок будет отложено. Также ЕЦБ намерен запустить специальную программу банковского кредитования, что, по мнению Брюса Касмана, не самое удачное решение.

«ЕЦБ движется в правильном направлении, однако его ограниченный инструментариий делает его довольно уязвимым», – считает он.

Поскольку у центральных банков практически нет права на ошибку,

они восприимчивы к признакам замедления экономического роста или инфляции гораздо больше, чем это было десятилетия назад. Сами они называют эту ситуацию «необходимостью «управления рисками». При этом у регуляторов есть неограниченные возможности для борьбы с разгоном инфляции при помощи повышения процентных ставок, но они практически никак не могут противостоят замедлению инфляции, используя облигаций весьма ограниченные.

«Наблюдая за тем, как быстро центральные банки адаптировались к новой ситуации, можно сделать вывод, что риск спада стал меньше», – считает Кристина Форбс, профессор Массачусетского технологического института и бывший член Комитета по денежно-кредитной политике Банка Англии.

В отчете, презентованном в Бруклинском институте на прошлой неделе, бывший министр финансов США и советник Белого дома Лоуренс Саммерс выразил мнение, что такой дисбаланс рисков должен быть устранен. По его мнению, нейтральная процентная ставка, которая не способна стимулировать развитие экономики, но и не препятствует этому, сегодня на три процентных пункта ниже, чем она была в прошлом поколении, постепенно стремясь к нулю. Это означает, что центральные банки будут вынуждены годами находиться в этом тревожном состоянии.

В определенном смысле эта ситуация напоминает глобальное замедление экономики, имевшее место три года назад и также послужившее причиной синхронизации

усилий центральных банков по ослаблению монетарной политики. Тогда ФРС тоже проявила инициативу, несколько раз отменяя запланированное повышение ставок и лишь однажды подняв ставки в конце 2016 года.

Однако текущую ситуацию осложняет целый ряд политических проблем, включая конфронтацию администрации Трампа с Китаем по торговым вопросам и планы Великобритании покинуть Европейский союз.

«То, что происходит сейчас, и то, что было в 2016 году, – это совершенно разные ситуации», – говорит Льюис Александер, главный экономист американского подразделения компании Nomura Securities. – Период стабильности в международной политике, который мы наблюдали на протяжении десятилетий, возможно, не такой уж стабильный, как мы предполагали».

При этом любые прогнозы в отношении развития мировой экономики не могут не учитывать замедление экономического роста в КНР. Местные политики пытаются стимулировать рост, но они также ограничены в своих возможностях, опасаясь, что масштабные стимулы методом так называемого «полюса затопления», который применялся раньше, могут привести к чрезмерным заимствованиям денежных средств и к проблемам в экономике Китая в долгосрочной перспективе.

Иными словами, после смены курса на повышение ставок со стороны центральных банков риск рецессии значительно уменьшился, однако маловероятно, чтобы он исчез полностью.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией kursiv.kz

## Больше не значит лучше

**Высокая ставка вознаграждения по сберегательным вкладам пока не пользуется популярностью у населения. Представители рынка рассказали, как распределились доли вкладов в банках после принятия в октябре прошлого года новой классификации депозитов и какие предпочтения по сбережению средств у клиентов банков.**

**Ольга КУДРЯШОВА**

Напомним, на прошлой неделе Казахстанский фонд гарантирования депозитов (КФГД) сообщил о намерении сохранить действующие максимальные ставки по депозитам физических лиц во втором квартале 2019 года. Отмечается, что решение обосновано сложившейся ситуацией на депозитном рынке.

«С октября 2018 года банки привлекают депозиты населения в новой разбивке: срочные и несрочные вклады. В общем объеме привлечений основную долю составляют привычные для населения несрочные депозиты – свыше 90%. Несмотря на рост объема срочных вкладов, которые являются источником стабильного фондирования для банков, их доля все еще незначительна (менее 10%)», – говорится в сообщении фонда.

Средневзвешенная рыночная ставка вознаграждения 20 банков, привлекавших несрочные вклады, сложилась ниже предельной ставки, составив 9,8% при максимальной ставке 10,5%.

Количество банков, предлагающих срочные вклады, увеличилось до 15. «Несмотря на рост количества банков, ставки по ним остаются завышенными. В частности, по сберегательным депозитам рыночные ставки сложились на уровне предельных – выше 13%», – отметили в КФГД.

По данным АФК, ценовые предложения банков в феврале по депозитным продуктам продемонстрировали разнонаправленную динамику. При этом номинальные ставки вознаграждения у большинства БВУ варьируются в диапазоне 9,0–12,25% годовых внутри максимальных рекомендуемых КФГД ставок (10,5–13,0%).

Так как данных в новой разбивке по срочным, несрочным и сберегательным депозитам пока нет, говорить об изменениях в депозитном портфеле после проведенной в октябре дифференциации ставок сложно. «Однако следует отметить, что доля срочных депозитов в общем портфеле с октября снизилась с 67,4 до 64,8% на начало февраля. Очевидно, что объем привлечения по сберегательным вкладам пока остается невысоким – ключевые игроки рынка только начали предлагать своим клиентам указанные депозиты. К примеру, Народный банк и БЦК запустили сберегательные вклады только в прошлом месяце, а такие крупные банки, как Kaspi и Forte, и вовсе не предлагают их», – рассказал эксперт аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) Рамазан Досов.

В целом в КФГД подчеркивали, что рыночный механизм ценообразования на депозитные продукты по-прежнему не заработал. «Это обусловлено недостаточной осведомленностью населения об условиях и вкладах срочных вкладов. Банки, в свою очередь, практикуют агрессивную ценовую политику, привлекая срочные депозиты по максимальной ставке», – пояснился в комментарии фонда.

«Наблюдения АФК в целом подтверждают, что еще не все БВУ перешли на дифференциацию ставок, а те, кто уже предлагает всю линейку депозитных продуктов, в основном используют максимальные рекомендуемые КФГД ставки по сберегательным вкладам», – добавил Рамазан Досов.

В банках же, напротив, отмечают, что с появлением нового депозита особых изменений не произошло, вкладчики отдают предпочтение гибким условиям, а не повышенной ставке вознаграждения.

Однако депозитный механизм действительно не работает. «На начальном этапе, когда было принято разделение депозитов на не соответствующие срочности, срочные и сберегательные, разница между предельными ставками не была значимой», – отметил казначей АО ДБ «Альфа-Банк» Денис Рыльцев.

Клиенты принимали решение пожертвовать разницей в ставке, но не лишаться возможности изымать деньги с депозита в любое время. Помимо этого в КФГД добавили, что рыночные ставки по вкладам, прилиженные к предельным, по-

вышают стоимость фондирования для всего банковского сектора. В свою очередь, привлечение банком дорогого фондирования влечет рост ставок и по выдаваемым тенговым кредитам.

Однако специалисты поясняют, что это вполне логичная рыночная история. «Поскольку ставки по ссудам населению складываются из суммы стоимости фондирования и кредитного риска, то вполне закономерно, что увеличение ставок по депозитам может привести к росту ставок по кредитам», – прокомментировали в АФК.

Правда, несмотря на то что ситуация, когда вслед за ростом депозитных ставок растет и стоимость кредитов, является нормальной, необходимо учитывать некоторые нюансы.

«Параллельные сдвиги ставок обязательны только при резком росте ставок – на 3–4% или более. При плавном изменении стоимости денег не всегда депозитные и кредитные ставки изменяются одинаково», – подчеркнул Денис Рыльцев.

Таким образом, при плавных колебаниях ставок, например на 0,25–0,5%, банк вполне может не изменять ставку кредитования и даже снижать ее, уменьшая свою маржу, но выигрывая за счет роста объема продаж, дополнил г-н Рыльцев.

Если же вернуться к теме дифференцированных ставок по депозитам, то в будущем клиенты банков привыкнут к новым продуктам и, вероятнее всего, станут сегментировать вклады.

«Сейчас, когда население постепенно привыкает к наличию сберегательных депозитов, и по мере увеличения разрыва между сберегательным депозитом и депозитом, не соответствующим срочности, клиенты будут разделять средства. То есть часть средств будет направлена на долгосрочные сбережения с более высокой ставкой, а другая часть, необходимая для ежедневных нужд, будет храниться на депозитах со значительно меньшей ставкой», – прогнозирует г-н Рыльцев.

В АФК добавили, что, согласно январскому опросу населения по инфляционным ожиданиям (НБ РК), почти треть респондентов (31%) указали на депозиты в банках как на наилучший в данное время способ сбережения, накопления и приумножения денежных средств. При этом почти 70% из тех, кто имеет сбережения, хранят их на депозитах.

## Финансы и мобильные балансы

**Телеком-компаниям и банкам выгодно сотрудничество в сфере мобильных финансов. Наиболее перспективные направления – не только переводы и оплата счетов, но и транспортные услуги. О том, как будет развиваться направление мобильных финансов, рассказал директор по цифровому бизнесу «Beeline Казахстан» Олег Алдошин.**



Олег АЛДОШИН, директор по цифровому бизнесу «Beeline Казахстан»

**Анна ШАПОВАЛОВА**

– Как развивается рынок мобильных финансов в Казахстане?  
– Все операторы начинают потихоньку развивать это направление. Kcell значительно продвинулся, Tele2 – в начале пути. Мы общаемся. Я считаю, что в теме развития мобильных финансов мы не конкуренты, а наоборот, должны вместе развивать рынок. Мы являемся безусловным лидером с точки зрения нашего портфеля продуктов. Думаю, что и другие операторы будут подтягиваться.

– Насколько большой рынок?  
– Например, обороты нашей компании по мобильным финансам в прошлом году составили 65 млрд тенге. Это колоссальная сумма. Средний чек среди пользователей составил 2,5 тыс. тенге. Самый популярный сервис – оплата за проезд в общественном транспорте через SMS и QR, здесь количество транзакций составило почти 11,5 млн. Продуктов много – по карте платежей больше, поэтому сравнивать с другими операторами нас не совсем корректно. Но мы стремимся войти в топ-10 среди банков по транзакциям, оборотам.

– То есть вы собираетесь конкурировать с банками? Люди же привыкли держать деньги в банке, а не на мобильном балансе...  
– Это правда. Но сейчас вся финансовая индустрия переживает «глубокий кризис жанра» и, соответственно, происходит переосознание. В Казахстане среди

банков происходит консолидация. Абонентская база не у всех растет так, как хотелось бы. Поэтому банки тоже переосмысливают, ищут новые направления. Одно из них как раз партнерство не с банками. Телеком – партнер номер один для банков хотя бы потому, что это самая большая розничная организация. У кого еще 10 млн абонентов? У Халык Банка 7 млн. Конечно, телеком банкам интересен. Мы сами сотрудничаем со многими банками – Халыком, Forte, Альфа-Банком, идут переговоры с другими банками.

– Например?  
– Эмитент карты Beeline – Альфа-Банк, и весь процессинг идет через него. Если говорить про систему оплаты в Google Play Market, все проходит через Халык Банк. Мы сами не банковская организация, а интегрируемся с банками. Все финансовые операции на самом деле операции с электронными деньгами. Эмитент электронных денег для нас ForteBank. Мы пытаемся найти решения на уровне клиентских предложений и на уровне «внутренней кухни» плотно работаем. С рядом банков обсуждаем создание новых клиентских финансовых продуктов.

– В каком направлении будет развиваться рынок мобильных финансов?  
– Я делаю большую ставку на транспорт. Я верю в то, что это нужно государству. Есть стратегическая программа «Цифровой Казахстан», которая как раз и направлена на развитие электронной торговли, электронных платежей, электронных сервисов. Оплата в

транспорте востребована, поскольку ежемесячно люди совершают миллионы поездок по всей стране. Единое, унифицированное решение для всех операторов с оплатой с мобильного баланса – большое и емкое направление. Второе – платежи и переводы, но, по сути, уже сейчас Национальный банк внедряет систему переводов по номеру телефонов, у операторов уже это есть. Система уже создана, но я вижу необходимость в большей коммуникации и объединении с другими операторами, чтобы совместно массированно продвигать и качать услуги оплаты и переводов.

– И приучать абонентов хранить деньги на балансе, а не только оплачивать тарифные планы?  
– Да. Мы никогда не будем конкурировать с банками. Я и не надеюсь, что люди будут хранить сотни тысяч тенге на мобильном балансе, хотя есть и такие. Наш сегмент – это небольшие платежи: транспорт, оплата такси, небольшие переводы, оплата обеда или счета в ресторане, оплата билетов в кино. Это то, чем люди пользуются практически каждый день и где платежи небольшие, условно говоря, до 10 тыс. тенге. Сюда же можно отнести и электронную коммерцию – оплату заказов на сайтах. Хотя мы видим, что люди оплачивают железнодорожные и авиабилеты с мобильного баланса. В этом направлении есть рост, но там, соответственно, счета другие.

– Почему люди оплачивают авиабилеты с мобильного баланса?  
– Скидка решает. Даже 3,5% могут повлиять на выбор.

– Какой оборот по мобильным финансам ожидается в 2019 году?  
– Хотим к концу года получить 1 млн активных абонентов, которые ежемесячно совершают какие-то финансовые транзакции. Сейчас таких пользователей около 300 тыс. По деньгам счет идет уже на сотни миллиардов.

## ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА

# Сильной Центральной Азии пока не существует

Эксперты виртуального форума «Центральная Евразия» поставили под сомнение самостоятельность стран Центральной Азии. По их мнению, без процессов интеграции или кооперации регион будет оставаться на периферии мира.

**Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ**

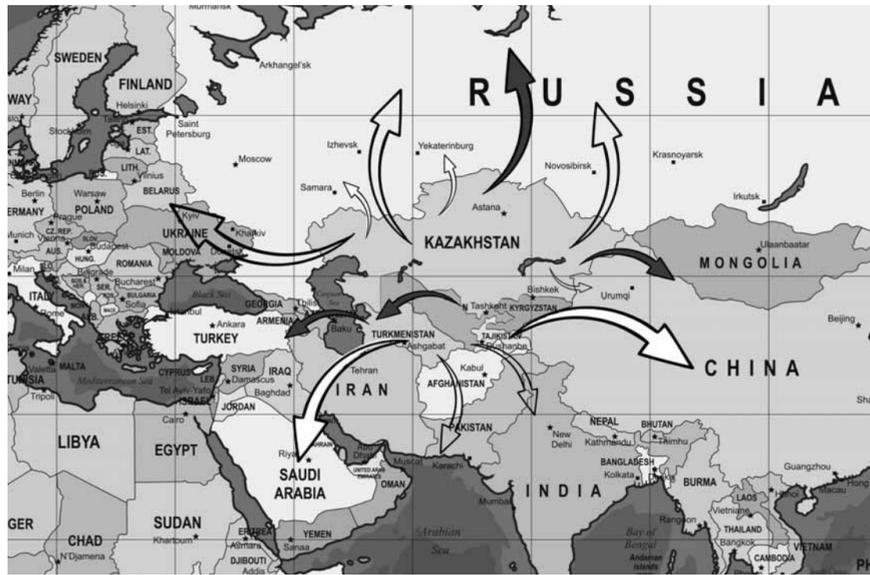
Айкыну и Маре (имена изменены по их просьбе. – «Курсив») по 22 года. Он из Шымкента, она – из Алматы. Со стороны общения этих молодых людей выглядит очень странно. Они не говорят о погоде, не обсуждают сюжеты только что просмотренных фильмов и абсолютно не интересуются политикой. Их беседа построена исключительно на языке математических формул, в ходе которой все цифры с исками и игреками тут же переносятся не только в смартфоны, но и на оказавшиеся под рукой салфетки, использованные билеты в кино или какие-нибудь чеки. Все дело в том, что молодые люди профессионально занимаются созданием мобильных приложений и онлайн-сервисов. Ради этого они, к ужасу своих родителей, даже бросили учебу в престижных вузах южной столицы Казахстана.

### Востребованные где-то там

Айкын и Мара такие не одни. По такому же пути пошли и многие их друзья. Представители нового поколения подчеркивают, что в условиях текущего развития информационно-коммуникационных технологий уровень преподавания в высших учебных заведениях уже не соответствует их растущим запросам. При этом молодые люди отмечают, что теория должна обязательно подкрепляться практикой, а конечный продукт их деятельности быть востребованным на рынке. С последним пунктом, по замечанию Айкына и Мары, не только в Казахстане, но и во всех странах Центральной Азии сложнее: нет единого рынка, слабая платежеспособность населения и коммерческих структур, не видно особой заинтересованности со стороны государственных органов. По этой причине большая часть разработок Айкына и Мары уходит в Россию или в страны Запада. Соответственно, и свое будущее молодые люди связывают с Москвой, Берлином или Сан-Франциско, а не с Астаной, Ташкентом или Бишкеком.

«К сожалению, страны нашего региона не только сильно разобщены между собой, но и в силу своего географического расположения находятся в стороне от глобальных процессов цифровизации. Все к нам приходит в самую последнюю очередь и часто по остаточному принципу. Рынок IT-услуг не развит, и что-то не видно, чтобы его по-настоящему хотели развивать. Поэтому мы свой выбор уже сделали», – заметил в беседе с «Курсивом» молодой человек. По его словам, они уже подали свои резюме для работы в одной из российских компаний и со дня на день ожидают официального приглашения.

Об уже принятом решении покинуть регион говорит и подруга Айкына Мара. Записывая на салфетке в ходе нашей беседы очередную пришедшую ей в голову формулу, она заметила: «Мы совсем недавно вернулись из Москвы. Думаю, что очень скоро там начнем работать. И это хорошая площадка для дальнейшего переезда,



например в Калифорнию. Кстати, мы обратили внимание, что талантливые ребята из нашего региона в Москве много. Не только из Казахстана, но и из Узбекистана, Кыргызстана и Таджикистана».

### Механизмов интеграции пока не видно

Надо сказать, что беседа «Курсива» с молодыми казахстанцами в определенной степени переключается с мнением экспертов, которые появились в ходе продолжающейся виртуальной дискуссии в рамках проекта политолога из Узбекистана **Владимира Парамонова** «Центральная Евразия». К примеру, ученый из Узбекистана, докторант японского Университета Цукуба **Бахром Раджабов**, рассуждая об основных проблемах, мешающих развитию стран Центральной Азии, отметил, что из числа основных вызовов для стран региона главными являются два. Во-первых, это отсутствие механизмов интеграции. Во-вторых, это отток профессионалов, которые, будучи технократами в хорошем смысле, могут оказывать влияние как на развитие стран, так и на проводимые в них реформы. Уловили сходство? Надо полагать, что да. Потому и предлагаемые ученым из Узбекистана решения по выходу из сложившейся ситуации выглядят вполне очевидными. «Мне представляется, необходимо коренным образом менять всю систему управления. Принципиально важно обеспечить условия для привлечения и воспитания кадров, реформирования систем образования, уход от устаревших и неэффективных методов и практик. Одновременно необходимы институты, правовое сопровождение интеграции в Центральной Азии, понимание конечной цели интеграционных процессов: экономических, политических, социальных и иных», – заметил в ходе дискуссии Бахром Раджабов, подчеркнув, что многие проблемы не решаются с момента распада Советского Союза.

### Говорить о реальном сотрудничестве еще рано

Интересна и точка зрения младшего научного сотрудника Института стратегического анализа и прогноза Кыргызско-Российского Славянского университета **Арсена Усенова**, кото-

Эксперты отмечают, что из числа основных вызовов для стран региона главными являются два: отсутствие механизмов интеграции и отток профессионалов, которые, будучи технократами в хорошем смысле, могут оказывать влияние как на развитие стран, так и на проводимые в них реформы.

Иллюстрация: Вячеслав БАТУРИН

рая, кстати, отнюдь не противоречит словам Айкына и Мары. Ведь, по мнению эксперта, говорить о реальном сотрудничестве стран Центральной Азии пока еще рано, поскольку во взаимоотношениях между странами региона есть целый ряд нерешенных с момента распада СССР проблем. Здесь и существующие территориальные разногласия, которые особенно заметны в так называемом «Ферганском треугольнике» на стыке границ Кыргызстана, Таджикистана и Узбекистана. И все еще наблюдаемые споры по вопросу распределения водноэнергетических ресурсов. И отсутствие политической воли к интеграции у лидеров центральноазиатских государств. Отсюда и неутешительный вывод Арсена Усенова: «Объединенная Центральная Азия» пока не способна принимать самостоятельные решения. Как показывает история, все интеграционные проекты в регионе (ЦАЭС, ЦАС и другие) не имели продолжения в рамках границ пяти государств без иностранного участия. Часто стремление дистанцироваться и отстоять свой суверенитет является преобладающим в мотивах лидеров стран Центральной Азии. Это отражается и на невозможности регионализации без участия России. Наличие разобщенности в Центральной Азии делает доступным управление процессами в регионе со стороны внешних акторов, что в какой-то степени, кстати, отвечает их интересам».

Вместе с тем, судя по отсутствию реакции властных структур государств региона на предложения участников виртуальной дискуссии проекта «Центральная Евразия» по решению очевидных проблем региона, с трудом верится, что и на этот раз в Астане, Ташкенте, Бишкеке, Душанбе и Ашгабаде прислушаются к мнению того же Арсена Усенова. Хотя ничего экстраординарного эксперт из Кыргызстана не предлагает. Судите сами. «Во-первых, государствам ЦА пора осознать, что внутренние и региональные проблемы невозможно решить без диалога. Таким образом, логика принятия политических решений должна исходить

из того, что от благополучия всего региона зависит и благополучие конкретной страны. Во-вторых, лидерам стран Центральной Азии необходимо проявить политическую волю по интеграции и начать этот процесс с регулярных встреч в формате «пятерки» для обсуждения и решения совместных проблем. Были созданы условия для решения ряда проблем на пути сотрудничества стран Центральной Азии. Это касается и водных проблем, приграничных вопросов, энергетических проектов в регионе. Ответные инициативы со стороны лидеров других центральноазиатских государств должны обеспечить дальнейшее развитие отношений в регионе», – подчеркнул Арсен Усенов.

### Центральная Азия – это виртуальная реальность

Впрочем, вполне возможно, что основная причина отсутствия реакции со стороны государств стран Центральной Азии связана с самим определением региона как такового. Ведь, по наблюдениям доктора исторических наук, доцента кафедры «Международные отношения» Казахского института менеджмента, экономики и прогнозирования **Гульнаны Дадабаевой**, складывается впечатление, что либо региона Центральной Азии не существует, либо он представляет собой некую виртуальную реальность. «На мой взгляд, в современном мире экономические основы для сотрудничества играют преобладающую роль. Поэтому считаю, что у стран Центральной Азии отсутствуют сильные мотивы для того, чтобы начать процесс реальной региональной интеграции. Во-первых, государства Центральной Азии находятся в стороне от основных транспортных маршрутов: есть лишь те, что сохранились с советского периода. Да, к ним добавились новые инфраструктурные проекты Китая, отдельные проекты, инициированные странами региона и их соседями. Тем не менее отсутствует единая транспортная стратегия, выработанная странами ЦА для продвижения проектов региональной интеграции или же как минимум интенсификации сотрудничества. Во-вторых, проматрируются ли перспективы увеличения товарооборота между странами региона, существует ли реальная заинтересованность развивать экономическое сотрудничество? У Узбекистана был и есть потенциал продавать соседям больше так называемых товаров с высокой добавленной стоимостью. Кроме того, его экономика гораздо более диверсифицирована по сравнению с экономикой Казахстана и экономикой других стран ЦА. Однако насколько остальные государства региона заинтересованы в этом? Насколько в этом заинтересованы соседи – Китай и Россия?» – заметила в ходе дискуссии Гульнана Дадабаева, одновременно обратив внимание на тот факт, что и ЕС, и Китай, и США, и Россия, работая в основном в отраслях топливно-энергетического комплекса, не сильно заинтересованы в развитии

промышленности стран региона. Что, кстати, вполне объяснимо. Ведь всем этим зарубежным инвесторам намного выгоднее заполнить потребительский рынок Центральной Азии своими товарами, нежели создавать себе возможных конкурентов в будущем.

Соответственно, если страны Центральной Азии не хотят по-прежнему оставаться сателлитами ведущих экономик мира, они должны сами сделать шаги навстречу друг другу, чтобы в итоге стать заметным игроком в мировой экономике. О чем, собственно, и сказала в процессе виртуальной дискуссии Гульнана Дадабаева. «Если наши государства будут интенсивно над этим работать, то, даже несмотря на относительную однородность их экономик, они смогут создать условия для дальнейшего, более эффективного, сотрудничества. Каждая из экономик стран региона небольшая по размерам. Это является определенным пределом для развития. Однако если при разработке экономической стратегии государства Центральной Азии будут рассчитывать на общий рынок, то тогда имеется потенциал для развития и диверсификации экономик. Кроме того, общие транспортные проекты, модернизация инфраструктуры также имеют большой потенциал для экономического развития региона. Казахстану выгодно импортировать овощи и фрукты из Узбекистана, чем из Пакистана или Польши. Конечно, торгово-экономическое сотрудничество необходимо, однако важна работа и по дальнейшему снижению различных барьеров», – подчеркнула Гульнана Дадабаева.

### Второстепенная идея?

Между тем интенсивности встреч руководителей стран региона, в ходе которых они обсуждали бы общие проблемы и пути их решения, пока не наблюдается. Например, последний саммит глав государств Центральной Азии, кстати, впервые за 9 лет, состоялся год назад – 15 марта 2018 года в Астане. Ожидалось, что следующая встреча состоится в эти дни, однако из-за того, что мол, график президентов в марте сильно перегружен, было решено перенести второй саммит глав государств Центральной Азии на первую половину апреля. Анонс встреч министров финансов и министров экономики наших государств и вовсе не видно. Все это говорит о том, что идея интеграции или хотя бы кооперации стран региона все еще является второстепенной. Соответственно, вполне естественно, что такие талантливые ребята, как Айкын и Мара, будут по-прежнему стремиться уехать из наших стран. Хотя бы потому, что их амбиции и востребованность на рынках развитых стран не позволяют им оставаться «на обочине мира». И никакими словами о патриотизме их не остановить. Разве что начать реальные процессы по сближению экономик стран региона, до лучших времен отбросив в сторону размышления об уникальности каждой страны в отдельности.

## Здоровый перфекционизм

Выручка одной из крупнейших китайских компаний, работающих в Казахстане, выросла почти на треть

Китайская нефтяная и химическая корпорация **Sinopec Engineering (Group) Co., Ltd.** опубликовала результаты деятельности в 2018 году. Несмотря на то, что, по признанию представителей компании, она «усердно боролась с трудностями», ее финансовые результаты впечатляют.

**Александра ХЕ**

В отчете Sinopec сообщается: «В 2018 году, перед лицом сложных и постоянно меняющихся политических и экономических тенденций в стране и за рубежом, компания достигла оптимальных характеристик бизнеса с ее основными экономическими показателями, что обеспечило значительный рост. За 2018 год выручка компании составила 47,019 млрд юаней (текущий курс 56,4200 KZT), увеличившись на 29,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Маржа валовой прибыли составила 11,0%, сохранив стабильный уровень по сравнению с прошлым годом. Чистая прибыль составила 1,680 млрд юаней, увеличившись на 48,6% в годовом исчислении. Показатели денежного потока оставались высокими. Чистые денежные средства от операционной деятельности составили 6,104 млрд юаней. После должного рассмотрения прибыли компании и потребностей в будущем устойчивом развитии совет директоров рекомендовал окончательный дивиденд в размере 0,124 юаня на акцию за 2018 год. После учета про-

межучточных дивидендов в размере 0,100 юаня на акцию общий дивиденд за год составит 0,224 юаня на акцию, что означает увеличение на 12,0% в годовом исчислении и коэффициент выплаты дивидендов 59%».

Однако, видимо, амбиции руководства компании простирались гораздо дальше. Это видно из комментария председателя SEG **Ю Баокай (Yu Baocai)**.



**Ю БАОКАЙ**, председатель SEG

«В 2018 году, перед лицом сложных и постоянно меняющихся политических и экономических тенденций в стране и за рубежом, компания использовала возможности, усердно боролась с трудностями и активно действовала. Она подтолкнула всех сотрудников к расширению рынка, контролю затрат, консолидации фондов, предотвращению рисков, продвижению вперед оптимизации и улучшению и, таким образом, достигла оптимальной эффективности бизнеса и стабильной тенденции развития с основными экономическими показателями, все с существенным ростом. В 2019 году компания будет активно следовать балансу реформ, следовать требованиям развития, улучшать качество разработки, ускорять освоение новых рынков и развитие нового бизнеса».

Скорее всего, общий позитив омрачает то, что по состоянию на конец отчетного периода задолженность компании составила 94,935 млрд юаней, увеличившись на 4,3% в годовом исчислении и в 2 раза превысив общий доход в 2018 году.

Также, несмотря на то что общая стоимость новых контрактов составила 50,92 млрд юаней, что представляет собой значительный рост на 30,4% в годовом исчислении, эти показатели

достигнуты за счет вновь подписанных внутренних контрактов. Тогда как стоимость недавно подписанных зарубежных контрактов составила приблизительно 5,002 млрд юаней, что на 49,9% ниже по сравнению с аналогичным периодом 2017 года.

Стоимость вновь подписанных внутренних контрактов составила 45,925 млрд юаней.

### Новые контракты

В течение отчетного периода компания заключила новые контракты по ряду крупных проектов: Sinopec-KNPC (нефтеперерабатывающая, химическая промышленность и электростанция), общая стоимость контракта составила приблизительно 19,644 млрд юаней; Sinopec Sabic Project со стоимостью контракта около 4,586 млрд юаней; проект гидроэлектростанции остаточной нефти в Лянье стоимостью около 1,842 млрд юаней; Sinochem Quanzhou со стоимостью контракта около 1,506 млрд юаней.

За рубежом в течение отчетного периода компания заключила новые контракты по ряду крупных проектов. В отчете приводятся в качестве примера контракты с Саудовской Аравией стоимостью приблизительно 1,756 млрд юаней (SABIC GAS, фаза 9) и около 666 млн юаней (проект IBV Ammonia); два контракта с Кувейтом стоимостью около 867 млн и 206 млн юаней.

В дополнение к вышеупомянутым проектам в портфеле компании также есть несколько перспективных направлений в области

нефтепереработки, нефтехимии, новых угольных химикатов, энергосбережения и защиты окружающей среды. Контракты по ним планируется подписать в будущем.

### Проекты китайского гиганта

В Центральной Азии компания реализует проект модернизации и реконструкции казахстанского Атырауского НПЗ. Он охватывает проектирование, закупки, строительство и ввод в эксплуатацию 13 перерабатывающих установок и 47 инженерных сетей. В рамках проекта были завершены этапы проектирования, закупок, строительства и ввода в эксплуатацию.

Как сообщают в группе Sinopec, компанией практически завершена разработка Интегрированного проекта Чжунке (Zhongke Guangdong Integrated Project) в провинции Гуандун. Он также реализуется совместно с Кувейтом.

Крупнейший в Восточном Китае проект по производству метанола и олефинов из угля Zhong'an находится на стадии промежуточной передачи и подготовки к запуску.

В настоящее время находится в стадии разработки совместный проект Sinopec – Saudi Basic Cogrogration по производству поликарбонатов.

Также реализуется проект по расширению нефтеперерабатывающего комплекса Sinochem Quanzhou стоимостью 1 млн тонн в год.

Кроме того, компания завершает проект по созданию базы коммерческих резервов сырой нефти в Дунцзяоу.

### Прогноз на будущее

В отчете Sinopec Engineering (Group) Co., Ltd. дается прогноз на начавшийся год. В компании ожидают, что по мере ускорения мирового промышленного производства и обострения условий торговли будут возникать «неопределенные факторы, влияющие на восстановление мировой экономики». В то же время экономика Китая будет стабильно работать с определенными изменениями и проблемами. Международный рынок нефти ускорит восстановление баланса в 2019 году. Продление соглашения ОПЕК о сокращении добычи вселюло больше уверенности в восстановлении баланса нефтяного рынка, но спрос на нефть и не связанный с ОПЕК поставки увеличились, а мировые цены на нефть остались волатильными. Ожидается, что в 2019 году глобальные инвестиции в промышленность продолжат расти, в то время как конкуренция за ресурсы будет более интенсивной, а инжиниринговые компании по-прежнему будут сталкиваться с большим давлением контроля над расходами.

В 2019 году компания намерена воспользоваться улучшением ситуации на внутреннем рынке, а также в полной мере использовать свои преимущества на внешних рынках. Кроме того, Sinopec ставит перед собой цель заключить новые контракты на внутренних рынках на 45 млрд юаней, а за рубежом – на \$1,5 млрд.

# Дальние поля всегда зеленее

Развивая секторы АПК, необходимо усиливать свои позиции и выходить на международные рынки



Согласно анализу ФАО, в Казахстане посевная площадь озимой пшеницы 2019 года пока оценивается ниже среднего уровня, что отражает постановление правительства о постепенном сокращении посевных площадей всей пшеницы (яровой и озимой) в пользу более прибыльных масличных культур. Фото: Людмила КАЛАШНИКОВА

В Государственной программе развития агропромышленного комплекса РК на 2017–2021 годы большое внимание уделено растениеводству, поскольку эта отрасль влияет на многие другие. Как отмечают чиновники, для выполнения поставленных задач необходимы серьезные вливания, а также развитие экспортного потенциала. По данным ФАО, для зарубежных покупателей в текущем году наиболее привлекательным может стать ячмень, экспорт пшеницы останется на прежнем уровне – 8,5 млн тонн, а вот свеклу лучше сбывать на местном рынке.

Зарина КОЗЫБАЕВА

Казахстан по сравнению с соседними странами – Кыргызстаном и Таджикистаном – имеет большое количество земель, которые используются и под производством сельскохозяйственных культур, и под пастбища. Согласно госпрограмме на 2017–2021 годы, предусмотрено доведение общей площади орошаемых земель до 2 млн га. В то же время в рамках соответствующих долгосрочных отраслевых программ планируется дополнительно вовлечь в оборот 1,5 млн га новых орошаемых земель, к 2030 году доведя их общий объем до 3,5 млн га.

Об этом на правительственном часе в мажилисе парламента РК в мае прошлого года заявлял теперь уже экс-министр сельского хозяйства РК Умирзак Шукеев. Выступая с докладом о предлагаемых поправках в Государственную программу развития агропромышленного комплекса на 2017–2021 годы, охватывающих несколько отраслевых программ, он в частности отметил, что сегодня, занимая всего 7% от общей площади посевов 21,9 млн га, орошаемые земли дают более 40% стоимости продукции растениеводства.

«В рамках госпрограммы предусматривается доведение общей площади орошаемых земель до 2 млн га. В соответствующей долгосрочной отраслевой программе запланировано дополнительно вовлечь в оборот 1,5 млн га новых орошаемых земель, доведя площадь до 3,5 млн га. Таким образом, доля орошаемых земель в общей посевной площади составит 16%, а объем валовой продукции окажется на уровне 2,4 трлн тенге. Мы должны понимать, что поливное земледелие – это не только овощи и фрукты, это еще и гарантированные корма для животноводства», – сказал тогда г-н Шукеев.

Все это делается для того, чтобы выполнить поставленные задачи: по улучшению качества семян, внесению минеральных удобрений в растениеводство, а также интенсивному введению орошаемых земель и внедрению водоресурсосберегающих технологий.

## Во что обойдется восстановление земель

Между тем представители Министерства сельского хозяйства РК, принимавшие участие в Агротехнологическом саммите, прошедшем в 2018 году, отмечали, что на реализацию планов по увеличению орошаемых земель необходимы серьезные финансовые вливания. Так, по словам председателя Комитета по водным ресурсам МСХ РК Ислама Абишева, для выполнения плана по развитию ирригационных земель, то есть на их восстановле-

ние и ввод, потребуется не менее 1,233 трлн тенге, из них на восстановление земель – 219 млрд тенге, а на ввод новых земель – 1,014 трлн тенге.

Впрочем, как отмечал г-н Шукеев на правительственном часе «О внесении изменений и дополнений в государственную программу развития АПК РК на 2017–2021 годы», программа поддержки АПК включает гораздо больше средств. «В этой программе до 2021 года предусмотрен предварительный лимит расходов 1,46 трлн тенге. Понятно, что эти отраслевые программы долгосрочные, выходят за рамки 2021 года и для их финансирования, конечно, нам дополнительно нужно еще 1,3 трлн тенге», – сказал Умирзак Шукеев.

## Субсидии и сбыт продукции

По его словам, для выполнения поставленных задач по развитию растениеводства введен механизм субсидирования семян, предусматривающий стопроцентное возмещение расходов фермеров. Кроме того, последним не надо будет собирать множество документов для получения субсидий. В свою очередь аграрии после уборки урожая вернут 30% полученных субсидий в Фонд развития семеноводства. Фонд будет аккумулировать возвратные деньги и направлять их на приобретение и модернизацию техники и оборудования для аттестованных производителей семян на очень мягких условиях (2–3%).

Как подчеркивал Умирзак Шукеев, никаких сокращений субсидий не будет. По его данным, ежегодный объем субсидирования в 2017 году достиг 260,5 млрд тенге, а 2018 году – 227,6 млрд тенге. Финансирование аграрной науки планируется довести до 1% от объема валовой продукции сельского хозяйства в 2030 году, в том числе до 0,5% в 2021 году.

Однако важным моментом остается экспорт продукции казахстанских производителей. По мнению г-на Шукеева, отечественные фермеры могут произвести в два-три раза больше продукции, вопрос лишь в том, куда ее отправлять.

Вместе с тем, как отметил в комментариях «Курсиву» коммерческий управляющий компании ТОО «UKAZ Group» Асан Кенжебеков, в настоящее время в плане господдержки приоритетной культурой стала сахарная свекла. «Такая практика была введена три-четыре года назад, в рамках программы импортозамещения. Для большинства фермеров теперь это самая выгодная культура, поскольку прибыль с одного га выше, чем при посеве кукурузы или сои, которую выращивали у нас 15–20 лет. Полезно это и с точки зрения севооборота», – уточнил он.

Как рассказал г-н Кенжебеков, в Алматы и Жамбылской областях в виде субсидий фермеры получают 10 тыс. тенге за тонну. Но, по мнению предпринимателя, ему выгодно сбывать свою продукцию на местном рынке, поскольку, к примеру, завод в Алматинской области принимает свеклу по 8 тыс. тенге за тонну, а в Жамбылской – по 10 тыс. тенге. Таким образом, больше половины сдаваемой продукции субсидируется. Важно то, что все происходит оперативно – субсидии за продукцию поступают в течение недели.

Как отмечает предприниматель, существует сразу несколько видов субсидии. «На 50% субсидируется закупка семян. При том, что на гектар уходит примерно 40–50 тыс. тенге, это неплохая поддержка. Главное то, что семена фермеры получают без оплаты, а затем, в течение одной-двух недель, они получают субсидии в виде по-

ловинности стоимости. Это довольно ощутимо.

Третий вид субсидий – компенсация 50% затрат на приобретение удобрений. Нам сообщили, что постановление по этому направлению поддержки скоро будет принято, как было раньше. Так, в прошлом году существовала следующая схема: 50% стоимости тех же азотно-фосфорных удобрений я оплачиваю (например, стоимость 140 тыс. тенге, а 70 тыс. тенге – это субсидия).

Четвертый вид поддержки – субсидии на средства защиты растений. Отечественные гербициды субсидируются также до 50%, импортные – на 30%. Правда, тут финансирование зависит от бюджета области. Это тоже ощутимо. Если я потратил примерно 70 тыс. тенге на га, около 30 тыс. мне вернут в виде субсидий», – говорит Асан Кенжебеков.

Более того, по его словам, в этом году хотят расширить практику кагатного поля, то есть пунктов приема, на которые будут сдавать готовую свеклу. Это тоже важный момент, поскольку вести продукцию на завод дорого. И эти пункты решат проблему очередей, как было на Коксуском заводе. Так, в этом году планируется организовать кагатное поле в поселке Карабулак.

## Экспорт на внешние рынки

Между тем, согласно последнему «Краткому обзору спроса и предложения зерна» ФАО, специализированного учреждения ООН, занимающегося вопросами обеспечения продовольственной безопасности, на фоне достаточного предложения на рынке зерновых в 2019 году вновь увеличится производство пшеницы.

Что касается Казахстана, то согласно анализу ФАО, посевная площадь озимой пшеницы 2019 года пока оценивается ниже среднего уровня, что отражает постановление правительства о постепенном сокращении посевных площадей всей пшеницы (яровой и озимой) с примерно 12,4 млн га в 2017 году до 10,1 млн га в 2021 году в пользу более прибыльных масличных культур.

«Общие условия урожая озимой пшеницы 2019 года, посаженного к концу ноября для уборки в период с июня по сентябрь следующего года, согласно сообщениям, являются удовлетворительными. Однако в октябре-ноябре в южных провинциях страны, основной области производства озимой пшеницы, наблюдалось замедление подготовки земли и посадки. По состоянию на начало декабря в Алматинской области на юго-востоке страны наблюдалась густой снежный покров, который сезонно препятствует замерзанию сельскохозяйственных культур, но его все еще недостаточно в Жамбылской и Туркестанской юго-западных областях», – говорится в документе международной организации.

Ожидается, что экспорт пшеницы останется неизменным по сравнению с предыдущим годом, на уровне 8,5 млн тонн, что на 13% выше среднего уровня за пять лет. Зато, согласно видению специалистов ФАО, экспорт казахстанского ячменя окажется на рекордных уровнях на фоне роста производства и высокого спроса на международных рынках. Возможное увеличение основывается главным образом на рекордных поставках ячменя, которые прогнозируются на уровне 2 млн тонн, что примерно в три раза выше среднего показателя и на 40% больше, чем в 2017–2018 маркетинговом году.

# Неожиданные решения

В рамках программы «Цифровой Казахстан» Центр ядерной медицины и онкологии Семее планирует вместо регистратуры оборудовать зоны IT-ресепш и комфортного ожидания для пациентов.

Екатерина ГУЛЯЕВА

1 февраля 2019 года в Центре ядерной медицины и онкологии Семее в комплексную медицинскую информационную систему внесли данные последней амбулаторной карты диспансерного больного, тем самым завершив работу по цифровизации документооборота. Коллектив онкоцентра решил использовать освободившееся помещение под зону комфортного отдыха и ожидания для пациентов поликлиники.

Вообще 2018 год в Восточном Казахстане ознаменовался реализацией мощной кампании по цифровизации по всем направлениям: образование, здравоохранение, госслужба, суд, сельское хозяйство, ветеринария и многое другое. По информации управления здравоохранения ВКО, только на обеспечение перехода 77 лечебных учреждений ВКО на безбумажный документооборот в комплексной медицинской информационной системе (далее – КМИС) из средств бюджета Восточно-Казахстанской области в 2018 году было направлено 986 млн тенге. Эти деньги затрачены на приобретение компьютерной и оргтехники для дополнительного оснащения лечебных учреждений области.

Часть оргтехники получил и Центр ядерной медицины и онкологии. По словам руководителя IT-отдела Центра ядерной медицины и онкологии Семее Даулетхана Камелханова, в апреле 2018 года учреждение получило 68 дополнительных комплектов оргтехники и компьютеров, что позволило полностью оснастить все рабочие места в онкоцентре.

«Перед коллективом стояла очень серьезная задача: внести данные историй болезни стационарных больных и амбулаторных карт диспансерных пациентов онкоцентра. Если говорить о нашем онкоцентре, то в год у нас насчитывается более 5 тыс. пролеченных случаев стационарных больных и еще 7,5 тыс. человек состоят на диспансерном учете. Потому как на диспансерном учете в обязательном порядке

состоят все, кому когда-либо был поставлен диагноз злокачественного новообразования. И у нас есть такие пациенты, которые проходят ежегодное обследование в течение 20 и даже 30 лет после того, как были вылечены», – рассказала «Курсиву» заместитель директора по организационно-методической работе Центра ядерной медицины и онкологии Семее Нургуль Жумыкбаева.

По ее словам, для внесения данных в КМИС была создана рабочая группа из специалистов всех отделений клиники. И это не случайно: в электронном паспорте здоровья пациента должна быть отражена полная информация об анализах, диагностических исследованиях, УЗИ, консультациях специалистов и многое другое.

Благодаря цифровизации, удалось сократить порядка 50 журналов и документов, которые были утверждены приказом министерства или велели для внутреннего пользования в медицинском учреждении в обязательном порядке. Это журнал госпитализации и выписки больных, операций, температурные листы, листы назначения и многие другие документы. Теперь эту информацию можно без проблем найти в базе данных.

«Недалек тот день, когда наши врачи будут ходить на обход больных с планшетом. Уже сейчас при оформлении пациента на госпитализацию в приемном отделении каждому больному выдается браслет с личным QR-кодом. Считав этот код на планшете, врач тут же имеет полный доступ к его медицинской карте», – поделился планами на ближайшее будущее Даулетхан Камелханов.

Кроме того, информационная система позволяет эффективно контролировать взаимодействие онкологов с любым учреждением первичной медико-санитарной помощи. Для этого в КМИС открыт специальный ситуационный центр. Цель одна – создать условия для максимально эффективного выявления всех типов новообразований и предраклов заболеваний на ранних стадиях развития. Для этого необходимо в обязательном порядке хотя бы раз в год проходить смотровой и доврачебный кабинет в учреждении первичной медико-санитарной помощи.

«С 15 февраля в ВКО заработает программа, которая будет отслеживать тех пациентов, кто проигно-

рировал посещение смотрового и доврачебного кабинетов. Никто не сможет попасть на прием к своему врачу, пока не посетит эту службу, потому что программа будет заблокирована и врач не сможет войти в электронную карту пациента, чтобы сделать запись о приеме. Эта мера позволит увеличить процент выявляемости рака на ранних стадиях», – считает Нургуль Жумыкбаева.

По итогам 2018 года в Семее выявляемость онкологических заболеваний на ранних стадиях составляет 56%. С внедрением системы работы ситуационного центра этот показатель планируют повысить уже за первый год работы еще на 10%.

«Ситуационный центр помогает отследить работу любой поликлиники по каждому пациенту, у которого есть подозрение на онкологическое заболевание. С момента постановки больного на учет и до окончательной постановки диагноза должно пройти не больше месяца. За этот период он должен пройти все необходимые обследования. Если врачи поликлиники затягивают эту работу, мы подключаемся и активизируем процесс обследования. Потому что мы не можем потерять ни одного больного. Фактор времени в лечении онкологических заболеваний самый главный», – подчеркнула Нургуль Жумыкбаева.

Цифровизация позволила высвободить дополнительные площади в поликлинике Центра ядерной медицины и онкологии Семее. Избавившись от огромного архива амбулаторных карт и историй болезни, поликлиника не видит смысла в содержании регистратуры в ее привычном виде. Освободившееся помещение уже к концу весны планируют превратить в зону ожидания и отдыха для посетителей поликлиники.

По словам Даулетхана Камелханова, вместо регистраторов к услугам пациентов будут работать два координатора. Для них обустроят зону IT-ресепш. Именно они будут полностью координировать потоки больных в поликлинике. Ведь не все пациенты имеют возможность заранее записаться на прием через интернет. Жители отдаленных сел и пожилые люди предпочитают личное общение. Чтобы посетителям было комфортнее ожидать приема врача или сдачи анализов, будут установлены удобные диваны и телевизор.

# Миллиарды на племя

Почти 2,5 млрд тенге выделено в 2019 году для поддержки животноводов Кызылординской области. Деньги потратят на субсидирование племенного животноводства, повышение продуктивности и качества мясной продукции.

Мира ЖАКИБАЕВА

В области ежегодно увеличиваются государственные субсидии для животноводов. В 2019 году они уже достигли 2,5 млрд тенге, что на 113 млн больше, чем в 2018-м. Благодаря этому в прошлом году поголовье крупного рогатого скота (КРС) в регионе выросло на 7%. Ожидается, что при такой финансовой поддержке через несколько лет фермеры смогут выйти со своей продукцией на экспорт.

На рост поголовья скота и числа племенных хозяйств положительно влияет и проект «Повышение экспортного потенциала мяса крупного рогатого скота», работа по которому ведется в Кызылординской области второй год. По нему почти 700 фермерских хозяйств в 2018 году получили субсидии на развитие животноводства, стало больше хозяйств, которые будут выращивать скот.

«Регион вышел из буферной зоны, и теперь производство мяса на экспорт – одно из перспективных направлений развития для фермеров. Первый опыт – отправка в Иран и Россию более 8 тыс. овец. В 2018 году в Шнилейском районе заработала откормплощадка на 1 тыс. голов. В текущем году там же завершится строительство молочно-товарной фермы на 1200 голов, а в Кармакшинском районе достроят птицефабрику. По программе «Сыбага» фермеры должны закупить 2 тыс. племенных голов через АО «Аграрная кредитная корпорация». Заявки на 1300 из них одобрены, и первые 120 коров уже доставлены. Еще два хозяйства области ждут КРС из России и Чехии. В скором времени в области должен заработать мясокомбинат, откуда продукция пойдет за рубеж», – говорит руководитель областного управления сельского хозяйства Бахыт Жаханов.

В ТОО «Сыр маржаны» Казалинского района скоро должны доставить 300 коров и быков. Купили их в Чехии, и сейчас они находятся на карантине. ТОО строит в Кызылорде мясокомбинат, где будут забивать 200 голов КРС и 1 тыс. голов мелкого рогатого скота в день. Производство организуется совместно с иранскими предпринимателями.

«Недавно мы ездили в Чехию и выбрали для своего хозяйства 300 коров абердин-ангусской породы. Мясо этой породы получается мраморным. Его будем фасовать и отправлять в Европу», – говорит директор ТОО «Сыр маржаны» Казалинского района Мнажадин Утеев.

ТОО «Тан ЛТД» Жалагашского района закупило в России 250 голов симментальской и калмыцкой пород. Чтобы обеспечить полноценный рацион поголовью, здесь расширили площади под ячмень и кукурузу.

«Корма – самое главное. Привезти скот нетрудно, тяжелее получить все, что заложено в его генофонде, не обеспечить полноценным питанием», – говорит директор ТОО Имамзада Шагыртаев.

Как отметили в областном управлении сельского хозяйства, фермеры из средств местного бюджета получают субсидии на покупку породных животных: если поголовье приобретают в Казахстане – 150 тыс. тенге, а если за границей республике, то 250 тыс. тенге за одну голову. Финансовая поддержка позволяет животноводству и смежным с ним отраслям развиваться дальше. По плану в 2019 году в области должно появиться еще около 10 племенных хозяйств.

**АЛМАТЫ** **СЕМЕЙ**

**по ПОНЕДЕЛЬНИКАМ И ПЯТНИЦАМ**

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

Номер Сертификата Эксплуатанта № КЭ-01/038 от 28.06.2017, выдан КОМИТЕТОМ ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ МИНИСТЕРСТВА ПО ИНВЕСТИЦИЯМ И РАЗВИТИЮ.

## КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

## Нэцке: маленькое совершенство



История нэцке уходит корнями в века. Они проделали долгий путь от утилитарного элемента одежды до отдельного направления в японском прикладном искусстве. Сегодня эти шедевры художественного мастерства являются гордостью крупнейших музеев мира, а известные аукционные дома выставляют в качестве ведущих лотов не только коллекции нэцке западных ценителей, но и единичные находки. Теперь возможно постигнуть это искусство есть и у алмазцев: Музей им. А. Кастеева представил экспозицию из более чем шестидесяти нэцке, к некоторым из них можно будет даже прикоснуться.

Анна ЭМИХ

Нэцке – это японские миниатюрные скульптуры из кости или дерева. Впрочем, сейчас можно встретить и нэцке из пластика, но, в отличие от настоящих фигурок, это не более чем аксессуар для создания тематического интерьера. Просто потому, что искусственный материал не имеет связи с природными силами, а значит, не обладает нужной энергетикой. А ведь нэцке – это в первую очередь талисманы на все случаи жизни.

Впрочем, так было не всегда. Изначально нэцке служили не более чем элементом одежды. Миниатюрные фигурки играли роль поясного брелока. Дело в том, что в традиционной японской одежде нет карманов, поэтому были распространены сагэмоно – небольшие емкости для ключей, лекарств и других мелочей. И в древней Японии нэцке играли роль декоративной детали, с помощью которой на поясе и держались эти «сумочки».

В Стране восходящего солнца первые нэцке появились в период Эдо, своеобразный золотой век японского искусства, литературы и поэзии.

## «Капитан Марвел»: just a girl

Феминистки всех стран, объединяйтесь!

На экраны вышел 21-й фильм киновселенной Marvel и предпоследний фильм ее третьей фазы (завершающими станут четвертые «Мстители»). На сей раз режиссерский тандем Анны Боден и Райана Флека поведает нам долгожданную (проект был объявлен в 2014 году) историю нового и самого могущественного супергероя – капитана Марвел.

Елена ШТРИТЕР

Помните, в «Воине бесконечности» Ник Фьюри, перед тем как раздеться прахом, успел отправить некое сообщение? Кому? Очевидно тому, кто сможет разобраться с творческим беспределом и, как бы помягче сказать, объяснить Таносу, что он неправ. А именно – самому могущественному супергерою киновселенной Marvel, по странному стечению обстоятельств носящему то же имя.

Итак, знакомьтесь: капитан Марвел (Мар Вел, если говорить на языке крии, но ведь на Земле им никто не пользуется). Если «Черная пантера» стала своеобразным гимном афроамериканцев, то «Капитан Марвел» сможет объединить феминисток всех мастей. Судите сами: самый могущественный супергерой во вселенной – женщина, которую много лет подряд третировали и унижали мужчины (в школе, в армии, в далекой галактике – везде, в общем). Но она справилась. Взяла себя в руки, навала обидчикам и встала на защиту вселенной.

Впрочем, шутки шутками, а фильм получился несколько неоднозначный. С одной стороны, он снят в лучших традициях Marvel и смотрится на одном дыхании, с другой – «что-то у них тут недоработано».

С течением времени эти простые повседневные предметы достигли уровня подлинного искусства, аллюди начали верить, что эти статуэтки приносят их обладателям здоровье, и богатство, и счастье, и успех. Вот с этих пор фигурки нэцке японцы стали использовать как талисманы.

И конечно, как объект коллекционирования. В разных странах мира живет большое количество поклонников нэцке. Всего в мире, по оценке экспертов, около 5 тыс. коллекционеров данного вида искусства. Причем коллекционирование нэцке – достаточно затратное увлечение. Цена на редкие старинные миниатюры начинается с \$5–7 тыс. и доходит до нескольких сот тысяч долларов. Например, нэцке мастера Отомана (XIX век), изображающая борьбу воина Ватанабэ-но Цуна и демона Расэмона стоила \$185 тыс. Самая дорогая в мире нэцке «Кири» оценивается в \$1 млн.

Кроме того, по признанию одного из коллекционеров нэцке, они весьма привередливы в хранении, так как требуют постоянного телесного контакта. Фигурки нужно время от времени брать в руки. Если их никто не держит в руках около полугода, любой эксперт может это определить. Ведь благодаря прикосновению человеческих рук статуэтки приобретают насыщенный цвет – патину. Соответственно, коллекционер должен держать собрание не в банковской ячейке, а при себе.

Тематика нэцке безгранична и теснейшим образом связана с мировоззрением народа, с его мифологией, преданиями, легендами. Причем часто один и тот же персонаж или сюжет трактовали по-разному. Из мифологических персонажей нередко изображают покровительницу веселья и новогодних торжеств богиню Удзуме. Из народного искусства в нэцке перешли жизнерадостность, юмор, новизна образов. Мастера не боялись сделать изображение божества забавным, заострить внимание на комической ситуации.

Также часто нэцке посвящали богине Солнца – Аматаэрасу. В легенде рассказывается как богиня,

поссорившись со своим братом Сузано, спряталась в пещеру. На землю пришла холод и тьма. Тогда боги обратились за помощью к богине Удзуме, которая своей находчивостью, веселым нравом вывела всех из затруднительного положения. Они зажгли огонь, поставили круглый барабан, на котором богиня веселья стала петь и танцевать. Аматаэрасу не выдержала и выплянула посмотреть, чему радуются боги без нее. В этот момент ей поднесли зеркало, Аматаэрасу удивилась своей необыкновенной красоте и вышла из пещеры. Солнце вновь озарило небо.

В середине XX века искусство нэцке получило новый импульс к развитию. Появилось большое количество талантливых резчиков из разных стран, которые в своих творениях объединяют древние традиции и свежие решения.

На выставке «Современная нэцке из дерева» можно как увидеть традиционные изображения божеств, так и познакомиться с новым взглядом современных мастеров на японское прикладное искусство. В общем, окунуться в волшебный мир нэцке. Эти фигурки на самом деле завораживают. На каждую из них можно смотреть часами, глядя в мельчайшие детали и постигая какой-то высший смысл.

Но самое главное – на выставке можно не только посмотреть, но и поддержать некоторые фигурки в руках. И надо сказать, ощутив прелесть тактильного контакта с нэцке, невольно начинаешь задумываться о том, чтобы присоединиться к маленькой армии их коллекционеров.

Сейчас очень популярны всевозможные антистрессовые игрушки, так вот – ни одна из них не сравнится с нэцке. Возможно, дело тут в живой энергетике – ведь мастер вкладывает в творение не только свое воображение, время и мастерство, но и, как бы банально это ни прозвучало, душу. И это действительно чувствуется.

У японцев есть поверье – если в доме много нэцке, то злу там нет места. Это неудивительно, хотя бы потому, что они в нашем суматошном мире создают умиротворенное настроение.

которое останется даже тогда, когда прежние герои уйдут на покой. Но пока она не вызывает интереса. Она не безумно популярна и любимый всеми персонаж комиксов, как Халк, Капитан Америка или Человек-паук. Она не лепяет своей харизмой, как делал это Тони Старк или Доктор Стрэнж. Она не обладает воспитательной безбашенностью Питера Квилла. У нее нет такой яркой визуализированной способности, как у Человека-муравья, и роскошного сеттинга, как у Тора или Т'Чаллы... Впрочем, это только начало. Так сказать, первые шаги на супергеройском поприще.

Собственно, некая второстепенность главного героя – единственное, что вызывает диссонанс. В остальном придаться не к чему. Картинка, техническая составляющая, постановочные боев, саундтрек (битва под Just a girl Гвен Стефани доставила искреннее удовольствие) и неизменные шуточки в самых пафосных диалогах традиционно на высшем уровне.

И конечно, нельзя не упомянуть о главной звезде фильма, которая в нескольких эпизодах затмила не только Бри Ларсон, но и ее блистательных партнеров. Это, конечно же, кот Гусь (кличка кота – отсылка к персонажу Нику Браздо по кличке Гусь из фильма «Лучший стрелок»), который привнес в картину зное количество юмора и мишишности. К слову, не припомню, чтобы в фильмах Marvel было что-то настолько очаровательное и непредсказуемое.

«Капитан Марвел» – проходная ступень к финалу «Мстителей», да и как приквел работает неплохо. А вот как сольник Карол Денверс, фильм, к сожалению, весьма зауряден. Яркая звезда в супергеройской банде, к сожалению, не зажглась. И как новый женский персонаж во вселенной Marvel она не произвела сильного впечатления. Впрочем, это ничуть не портит общего впечатления от картины.

## Что почитать весенним вечером

Весна – время проснуться, наконец забыть о зимних заботах и открыть для себя что-то новое. В частности, почему бы не провести пару-тройку теплых весенних вечеров в компании хорошей книги? «Курсив» выбрал несколько интересных книжных новинок этой весны.

Анна ЭМИХ

### «Безумно богатые азиаты», Кевин Кван

К тому времени как «Безумно богатые азиаты» добрались до полок наших книжных магазинов, книгу успели экранизировать с полностью азиатским актерским составом, и фильм собрал какие-то нереальные деньги в прокате. В общем, чем не повод обратиться к первоисточнику?

В какой-то степени это очередная история Золушки. На этот раз азиатской. Рейчел Чу – китайка, выросшая в Америке – однажды узнает, что ее бойфренд Ник – наследник одной из богатейших семей Сингапура. Пара едет к Нику на родину на свадьбу его друга детства, и Рейчел сможет свести близкое знакомство с миром людей с огромными банковскими счетами.

Но самое главное, что Кевин Кван пишет о том, что сам знает не понаслышке. Ему, выходя из богатой китайской семьи, отлично известен уклад жизни состоятельных китайцев, спускающих огромные деньги на свои «невинные глупости», будь то дорогие украшения, машины или очередной вертолет.

### «Чужак», Стивен Кинг

«Чужак» – произведение, которое объединяет два абсолютно разных периода карьеры Стивена Кинга. С одной стороны, это мистический триллер, а с другой – детектив (а именно этого направления писатель придерживается последние несколько лет).

Началась эта история с того, что в парке маленького городка Флинт-Сити нашли труп жестоко убитого одиннадцатилетнего мальчика. Все улики, показания свидетелей указывают на одного человека – Терри Мейтленда. Тренер молодежной бейсбольной команды, преподаватель английского, муж и отец двух дочерей – неужели он был способен на такое? К тому же у Терри есть неопровержимое алиби: на момент совершения преступления он был в другом городе. Но как мог один и тот же человек оказаться в двух местах одновременно? Или в городе появилось нечто, способное принимать обличье любого человека? Детектив полиции Флинт-Сити Ральф Андерсон и частный сыщик агентства «Найдем и сохраним» Холли Гиби намерены выяснить правду, чего бы им это ни стоило...

## Weekend с «КУРСИВОМ»

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

### Мероприятия в Алматы

#### Музыкальная шоу-комедия «Алдар-Хосе и Грациоза»

15 марта, 19:00  
Город Санта-Барабера готовится к грандиозному карнавалу.

Погрызший в долгах владеет фазенды Пардон Диего надеется подыскать для своей дочери Грациозы состоятельного жениха. Но распорядительница карнавала сеньора Паприкола неожиданно смешивает все карты...

Место: Театр La Boheme, ул. Зенкова, 24  
Вход: 1500 тенге

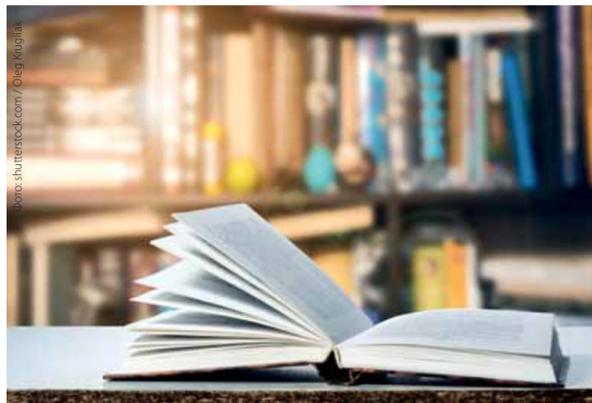
#### Спектакль «Дон Кихот»

15–16 марта, 19:00  
Это история о том, как человек бежит сам от себя. О том, как он борется с унынием и меняет свой мир. Пытается жить, пытается создать какую-то иллюзию жизни, которая неизбежно сталкивается с реальностью. «Дон Кихот» в постановке Галины Пьяновой – это история одного даунишфанта. Именно так мы определяем наш спектакль, в котором есть и условный театр, и физический, и авторский, и театр художника.

Место: Большая сцена театра «Артишок», ул. Гоголя, 40  
Вход: 2500–3500 тенге

#### Опера «Золушка»

16 марта, 18:00  
Это не та история, которую вы уже много раз слышали. И это не то, что повела старый сказочник Перро или французская Матушка Гусыня, а из наших современников – Уолт Дисней. В этой сказке нет хрустального



### «Каждый вдох», Николас Спаркс

В марте выходит новый роман одного из самых известных и успешных современных писателей, автора культовых бестселлеров «Спешите любить» и «Дневник памяти». А каждый новый роман Николаса Спаркса – настоящее событие в литературном мире. Его с нетерпением ждут, взалб читают, затем перечитывают, потом долго обсуждают, а после экранизируют и все повторяется заново. В настоящий момент вышла двадцать одна книга автора, одиннадцать романов экранизированы. Книги писателя переведены на 50 языков и разошлись тиражом в 105 млн экземпляров.

На сей раз Спаркс предлагает поразмышлять над вопросом, почему жизнь сталкивает людей? Как не пройти мимо «своего» человека? Насколько сильно случайная встреча способна изменить вашу жизнь? Хоуп Андерсон и Тру Уоллс в одно и то же время оказались в городке Сансет-Бич, Северная Каролина. Хоуп приехала на свадьбу подруги, Тру – чтобы познакомиться с отцом, которого никогда не видел. Они на несколько дней поселились по соседству и поначалу не подозревали, что с этого момента их мир разделится на «до» и «после».

### «Мальчик в свете фар», Самюэль Бьорк

Новый остроумный триллер Самюэля Бьорка «Мальчик в свете фар» объединяет в себе лучшие черты скандинавских детективов и станет настоящим подарком для всех ценителей мрачных историй с сильной психологической составляющей. В общем, если вам нравится творчество Стига Ларссона, Ю Несбё и Ларса Келлера, то Самюэль Бьорк, несомненно, тоже ваш автор. Ему удалось создать неторопливую, мрачную и до предела напряженную атмосферу, которой так славятся скандинавские детективы.

В озере высоко в горах находят труп девушки в балетном костюме. Рядом полицейские обнаруживают страницу из книги «Братья Львиное сердце» и фотокамеру, в

объективе которой процарапана цифра «4». Вскоре выясняется, что балерину убили уколom антифриза в сердце. За дело берется команда Холгера Мунка. Даже Миа Крюгер откладывает столь необходимый ей отпуск, чтобы помочь Холгеру раскрыть это страшное преступление. Вскоре обнаруживается еще один труп: молодой джазист лежит на кровати дешевого хостела, играет музыка, а на стене надпись – цитата из мультфильма «Бэмби»: «Смотри, что я умею». В объективе стоящей рядом камеры можно разглядеть цифру «7». Полицейские ломают голову: между жертвами нет никакой связи, попытки установить личность убийцы также никуда не ведут. Меж тем в Осло появляются все новые и новые трупы. И никто из разрястных следователей не догадывается, как близко притаился убийца...

### «Немецкая тетрадь. Субъективный взгляд», Владимир Познер

«Немецкая тетрадь. Субъективный взгляд» – это очерки знаменитого журналиста и телеведущего о путешествии по Германии. В основе книги – авторские фотографии, сделанные там. Кроме того, «Тетрадь» открывает новый цикл о путешествиях Владимира Познера по странам Европы.

«Когда мне было неполных пятнадцать лет, мой отец, горячий сторонник СССР, коммунист по убеждениям, хотя и не член партии, подал в черные списки и лишился источника заработка; советское правительство предложило ему работу в берлинском отделении «Совэксспортфильма», мы уехали в Восточную Германию, то есть именно в ту страну, куда я ни за что ехать не хотел», – так начинает свою книгу о Германии Владимир Познер. Она – результат долгих раздумий автора о стране, о людях, с которыми ему доверилось встретиться, о прошлом и настоящем и о том, что связывает и разделяет в настоящий момент Германию и Россию.

### Юбилейный концерт Сергея Галанина и группы «СерьГа»

17 марта, 22:00

Российская рок-группа «СерьГа», образованная в 1994 году Сергеем Галаниным, в этом году отмечает четвертьвековой юбилей. Сергей Галанин – легендарный рок-музыкант, участник группы «Бригада С», бессменный лидер группы «СерьГа», автор множества песен, ставших гимнами целого поколения. До «СерьГи» Галанин успел поиграть в ВИА «Редкая птица» и группе «Гулливер». Вместе с Гариком Сукачевым создал группу «Бригада С».

Место: The BUS music-pub, Кургальдинское шоссе, 3  
Вход: от 7000 тенге

### Опера «Турандот»

17 марта, 18:00

В основе либретто оперы лежит поэма классика персидской поэзии XII века Низами, которая включалась в европейские сборники персидских сказок XVIII века, откуда и взял ее итальянский драматург Карло Гоцци для своей «Сказки для театра». Сюжет интригует: роковая принцесса Турандот загадывает три загадки, нашедшему ответ обещана рука этой прекраснейшей из женщин, проигравшего же ждет немедленная смерть. Принц Калаф решает любой ценой добиться Турандот... Интригу раскрывает режиссер Давиде Ливермор, который за 22-летнюю карьеру на ведущих европейских сценах и в театрах родной Италии работал с выдающимися исполнителями, в числе которых Лучано Паваротти, Пласидо Доминго, Хосе Каррерас, Мирелла Френи и многие другие.

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

### Мероприятия в Астане

#### Хореографический дивертисмент «Энергия молодых»

15 марта, 19:00

Хореографический дивертисмент «Энергия молодых» – это программа из танцевальных номеров, которая несет в себе идею любви, дружбы и созидания сквозь призму современной хореографии. Гостей ждут выступления в стиле contemporary dance, джаз, красивые дуэты, массовые и сольные современные номера, аргентинское танго от творческого коллектива ContraSSt, а также оригинальный жонглиж и воздушная гимнастика от артистов столичного цирка.

Место: Столичный цирк, пр. Кабанбай батыра, 5  
Вход: от 500 тенге