

WWW.KURSIV.KZ

«Курсивъ» №33 (757)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 33 (757), ЧЕТВЕРГ, 23 АВГУСТА 2018 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
ЦЕНА
ЗАКОЛОСИЛАСЬ

02

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:
СЕУЛ ПОМОЖЕТ
ТУРКЕСТАНУ

03

ТЕНДЕНЦИИ:
ПОВЫШЕНИЕ
КОНЦЕНТРАЦИИ

06



КОМПАНИИ И РЫНКИ:
ХЛОПОТЫ
ХЛОПКОВЫЕ

07

* Бриф-новости

«Хьюстон, у нас проблема!»

Аким Астаны Асет Исекешев отметил, что затопление городов во время дождей – это не только проблема Астаны, а многих мегаполисов мира, и предложил создать госкомпанию, которая занималась бы только ливневыми стоками в столице.

>> 2

Цены на золото могут отжаться от дна

Аналитики ГК «ФИНАМ» рекомендуют покупать инструмент iShares Gold Trust, торгующийся в США. iShares Gold Trust не является индексным фондом в чистом виде, но его динамика максимально близка к динамике цен на золото. При этом iShares Gold Trust выпускает акции, соответствующие долям в его чистых активах и находящиеся в листинге NYSE Arca.

>> 4

Как антиросийские санкции отразятся на банках в Казахстане

Новые антиросийские санкции США могут стать губительными для российских банков. Впрочем, ограничения могут «ударить» и по самим штатам, и коснуться банковской сферы Казахстана. Аналитики рассказали, как санкционное давление в отношении российских финансовых структур может отразиться на их казахстанских «дочках».

>> 8

Григорий Марченко: Мы всё сделали правильно

Согласно рейтингу устойчивости пенсионных систем, всего 25 стран имеют более-менее надежные пенсионные модели. Россия и Беларусь признают, что их пенсионные системы зашли в тупик и требуют серьезных реформ. Почему Казахстан первым в СНГ провел болезненные изменения и как они отразились на людях, «Къ» рассказал один из создателей казахстанской ПС Григорий Марченко.

>> 9

Будет ли нефть по \$150?

На фоне разнонаправленных прогнозов относительно падения и роста нефти марки Brent от \$45 до \$150 она вполне может достигнуть \$90 за баррель уже в ближайшей перспективе. Аналитики рассказали, за счет каких факторов сейчас поддерживается позитив на рынке «черного золота».

>> 10

Как хобби сделать бизнесом

Свое производство предпринимательница из Темиртау Ульяна Крылова называет «волшебным», поскольку процесс создания уникальной детской продукции увлекает всех работников компании. Дома для девочек и универсальные гаражи для мальчиков пользуются повышенным спросом по всему Казахстану.

>> 11

Скандал вокруг «Казахфильма»: Ethnoland против декораций

Акимат Алматы объявил об отчуждении у киностудии «Казахфильм» части земель под строительство этнографического аула. Кинографисты с этим категорически не согласились. У каждой из сторон конфликта свои доводы за и против.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Наверняка немало казахстанцев слышали о немецком городе Потсдаме, находящемся недалеко от Берлина. Именно в этом городе проходила в 1945 году знаменитая конференция, определившая послевоенное устройство Европы. Там же находится и уникальный парк Сан-Суи с дворцовым комплексом короля Фридриха II, и знаменитый дворец Цецилиенхоф. Вот только жители Германии, как и приезжающие в эту страну многочисленные туристы, нередко едут в Потсдам не столько чтобы посмотреть красоты Сан-Суи и восхититься интерьерами Цецилиенхофа, а ради посещения... кинопарка «Бабельсберг» с его действующей киностудией UFA. Той самой, где во времена ГДР снимались такие киноленты, как «Чингачгук – Большой Змей», «Апачи» и «Три орешка для Золушки», в уже объединенной Германии – трилогия «Безумный Макс», «Ультиматум Борна», «Хранитель времени». Снимались на декорациях студии UFA и несколько эпизодов телесериала «Игра престолов». Впрочем, приезжают европейцы в кинопарк «Бабельсберг» отнюдь



Стоимость общей площади киностудии в 16 га на сегодняшний день составляет не меньше \$40 млн. Фото: www.kazakhfilmstudios.kz

не только для участия в периодически проходящих там массовках или кастингах на эпизодические роли. Главная «привлекательность» этого места – возможность в полной мере окунуться в мир кино: посмотреть, как работают гримеры, увидеть шоу каскадеров и даже попробовать себя в роли Безумного Макса, Джеймса Борна или Дейенерис Таргариен на фоне 3D-декораций.

Естественно, что за посещение киноаттракционов парка «Бабельсберг», который нередко сравнивают с Голливудом, надо заплатить – 21 евро со взрослого человека. И хотя в год посетители приносят

лишь 1,5 млн евро дохода, очевидно, что основную функцию – популяризации кино – парк «Бабельсберг» полностью выполняет.

3 >>

США VS КНР: будет ли разрядка?

В канун пятого раунда китайско-американских переговоров настроения на ведущих биржевых площадках мира менялись от уныния до позитивных ожиданий. На фоне жестких заявлений из Пекина и Вашингтона никто не может предсказать будущее развитие событий.

Алексей АНДРЕЕВ

21 августа все ведущие информационные агентства мира обратили внимание на очередной рост позитивных настроений, которые наблюдались во время торгов на основных фондовых площадках Азиатско-Тихоокеанского региона. За исключением австралийского S&P/ASX 200, снизившегося на 0,96% (до 6284,4 пункта), индексы всех остальных бирж показали неплохой рост. К примеру, гонконгский Hang Seng Index увеличился на 0,56% (до 27752,79 пункта), а шэньчжэньский Shenzhen Composite – на 1,39% (до 1471,28 пункта). Естественно, вслед за Азиатско-Тихоокеанским регионом, пусть и не стремительно, но поползли вверх фондовые индексы и других ведущих мировых площадок – Nasdaq Composite, S&P 500, NYSE Composite и так далее.

Пекин – за правильный подход

Отслеживающие биржевые индексы специалисты немедленно связали эти показатели с ожиданиями большого бизнеса на положительный исход китайско-американских торговых переговоров в Вашингтоне с 22 по 24 августа. И во многом выход большинства индексов в «зеленую зону» определялся многообещающими высказываниями высокопоставленных китайских чиновников. Они выражали надежду, что очередной, пятый по счету, раунд переговоров с участием заместителя министра по торговле КНР Ван Шоуэня и заместителя главы Министерства финансов США Дэвида Мелпесса станет переломным и не допустит дальнейшей



эскалации торговой войны между обеими странами. К примеру, официальный представитель МИД КНР Лу Кан на прошедшей во вторник 21 августа пресс-конференции в Пекине заметил: «Мы, безусловно, надеемся, что взаимовыгодное и приемлемое решение может быть достигнуто путем дружеских консультаций на основе взаимности, равенства и добросовестности. Это правильный подход не только для потребителей и деловых кругов обеих сторон, но и для всего международного сообщества в целом».

Впрочем, заявить о своей полной уверенности в том, что пятый раунд переговоров, итоги которого станут известны в лучшем случае в пятницу вечером, станет успешным, сегодня не рискнет никто. Во-первых, потому, что существенно понижен уровень руководителей делегаций обеих стран. Во-вторых, и прямо, и косвенно в нынешнее противостояние между Пекином и Вашингтоном, которые друг против друга ввели жесткие ограничения на поставки товаров, постоянно вмешивается большая политика. При этом зачинщиком расширения конфликта обычно выступает американская сторона, что связано с обещаниями Дональда Трампа лик-

видировать дисбаланс в торговле с Китаем не меньше чем на \$100 млрд, которые он сделал еще в период своей борьбы за Овальный кабинет в Белом доме.

В случае провала торговых переговоров между Китаем и США ничего хорошего мировые рынки и уже тесно интегрированную с ними экономику Казахстана не ждет.

Фото: Shutterstock.com/raw18

Новые претензии Трампа

Вот и на этот раз Дональд Трамп в своем последнем интервью агентству Reuters заметил, что «не ожидает значительных результатов от торговых переговоров в Вашингтоне», одновременно предъявив претензии Пекину в манипуляциях с курсом юаня, чтобы компенсировать введенные американской стороной пошлины на свой импорт. Через несколько часов после нашедшего интервью, Дональд Трамп на своей странице в Twitter предъявил КНР новую претензию. По утверждениям президента Соединенных Штатов, Китай имеет непосредственное отношение к поставкам через почтовую систему США синтетического наркотика фентанила. «Мы можем и должны положить этому конец! Сенат обязан немедленно подготовить стоп-акт и остановить поставки этого яда, убивающего наших детей и разрушающего нашу страну. Боль-

ше никаких задержек!» – подчеркнул Дональд Трамп. А если к этому добавить последние заявления спикера Палаты представителей США Пола Райана и сенатора Рэнда Пола, поддерживавших экономическую политику президента Америки, как и заверения зампреда Национального банка Китая Чжу Хэсина и вице-премьера КНР Лю Оня, что финансово-экономическая ситуация в Поднебесной крепка как никогда, то особо надеяться на положительный исход переговоров в Вашингтоне, наверное, не стоит.

То ли будет, то ли нет

Естественно, в случае провала торговых переговоров между Китаем и США ничего хорошего мировые рынки и уже тесно интегрированную с ними экономику Казахстана не ждет. В первую очередь свое ралли продолжит курс доллара, который может подрасти по отношению не только к основным мировым валютам, но и к валютам развивающихся стран. Достаточно сказать, что тот же китайский жэньминьби 16 августа текущего уже вплотную подобрался к отметке 7 юаней за доллар. Соответственно укрепление доллара неизбежно приведет к удорожанию целого ряда товаров и услуг, что, прежде всего, скажется на экономиках импортозависимых стран. Впрочем есть вероятность, что даже срыв переговоров в Вашингтоне между представителями двух крупнейших экономик планеты не спровоцирует пессимистические настроения на основных фондовых площадках мира. По наблюдению исполнительного директора базирующейся в Нью-Йорке консультационно-исследовательской компании BK Asset Management Кэти Лиен, инвесторы сохраняют оптимистический настрой. «Если США и Китай просто согласятся на новые переговоры, этого будет достаточно, чтобы дать рынку надежду на то, что тарифы будут приостановлены к концу месяца», – подчеркнул Кэти Лиен.

Цена заколосилась

Вице-премьер, министр сельского хозяйства РК Умирзак Шукеев считает, что цены на казахстанское зерно продолжат свой рост с текущих 48-49 тыс. тенге за тонну пшеницы III класса. Это происходит на фоне постепенного снижения посевных площадей под пшеницей – в 2010 году под ней было 67% общих сельскохозяйственных посевов (14,3 млн га), а в 2018 году их доля снизилась до 50,2% (11,4 млн га).

Жанболат МАМЫШЕВ

На прошедшем в Астане заседании правительства заместитель премьер-министра РК – министр сельского хозяйства РК Умирзак Шукеев сообщил, что стоимость отечественной пшеницы будет расти. «Если в 2017 году пшеница продавалась на уровне 35 тыс. тенге (за тонну. – «КЪ»), то на сегодняшний день тонна пшеницы III класса стоит 48-49 тыс. тенге. Мы ожидаем дальнейшего роста цен», – сказал он.

Конкуренция не помеха

Ценовых ориентиров вице-премьер указывать не стал, но стоит отметить, что по данным ФАО (Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций) среднее значение Индекса цен на зерновые в июле составило 160,9 пункта, что почти на 6 пунктов (3,6%) ниже по сравнению с июньским показателем и почти на 1,3 пункта (0,8%) ниже по сравнению с уровнем соответствующего периода 2017 года.

Июльское падение в ФАО обусловлено снижением экспортных котировок



По мнению Умирзака Шукеева, снижение прогноза по урожаю в РФ поможет ценам на казахстанскую пшеницу.

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

пшеницы, кукурузы и риса. Международные цены на пшеницу в первой половине июля в целом демонстрировали тенденцию к понижению, однако к концу месяца экспортные цены начали подниматься на фоне опасений, связанных с видами на урожай в ЕС и Российской Федерации.

Впрочем, фактически на Казахстан больше влияет ситуация в РФ, где ожидается резкое снижение сбора зерновых. Так, министр сельского хозяйства РФ Дмитрий Пятрушев еще 21 августа сообщил, что по итогам года Россия соберет от 100 до 105 млн тонн зерна. Текущая урожайность зерна в РФ примерно на 20% ниже прошлогодней. В 2017 году Россия получила рекордный урожай за всю свою историю – 135,4 млн тонн в чистом весе, включая 85,9 млн тонн

пшеницы. Сбор зерна в 2016 году составил 120,7 млн тонн.

В этой ситуации Казахстан может свободнее работать по экспорту зерна в южном направлении, даже несмотря на то, что в последние годы мы все чаще стали конкурировать с РФ. Но по мнению Шукеева, республика учтет транспортные проблемы, имевшиеся в прошлом году с экспортом зерна. «Проводится подготовительная работа по экспорту зерна нового урожая. В прошлом году мы наблюдали ситуацию с нехваткой зерновозов, а в этом году совместно с другими государственными органами ведем системную работу по решению вопросов логистики», – уточнил министр.

В частности, по его словам, ведется работа как по снижению высоких тарифов на перевозки казахстанских товаров через транзитные страны, так и прорабатываются новые альтернативные маршруты. Как известно, некоторые страны, покупающие наше зерно и муку, стимулируют закупку именно зерна, чтобы загрузить собственные мукомольные мощности. Параллельно они имеют повышенные сборы с импорта муки. Речь идет, прежде всего, о странах Центральной Азии и Афганистане.

«План по валу»!

Что касается уборки, то на 22 августа кампания по сбору зерновых практически завершена в Жамбылской (95,2%) и Туркестанской областях (95,6%). Урожайность по данным регионам составила в среднем 21 ц/га.

Жатва продолжается в Актобинской, Алматинской, Западно-Казахстанской, Павлодарской, Кызылординской и Восточно-Казахстанской областях. Уборочная площадь зерновых культур в этих областях составляет 3 млн га, из которых убрано 1,1 млн га, что составляет 36,3%. Намолочено 2 млн тонн при средней урожайности 18,1 ц/га.

«В целом валовой сбор зерна прогнозируется в объеме более 20 млн тонн, что является неплохим результатом в жестких условиях текущего сезона. Основные зерноносущие регионы приступят к уборке в конце августа – начале сентября», – отметил Шукеев.

По данным акиматов, готовность техники к предстоящим работам составляет 100%. Для своевременного проведения уборочных работ сельхозтоваропроизводителем выделено 394 тыс. тонн удешевленного ГСМ. Июльские объемы выработки регионами практически полностью. Объемы за август (110 тыс. тонн) проплачены.

Вместе с тем со стороны ресурсодержателей имеются проблемы с отгрузкой с НПЗ августовских объемов. «В этой связи просим министерство энергетики обеспечить своевременную отгрузку как августовских объемов, так и объемов за сентябрь и октябрь. Имеются проблемы и по ценообразованию дизтоплива. Хотя цена удешевленного ГСМ и ниже рыночной, но из-за услуг операторов конечные цены остаются высокими. Акиматам регионов необходимо провести работы по снижению конечных цен с соответствующими операторами», – дал указание вице-премьер.

В качестве положительного примера решения вопроса по снабжению топливом аграриев он назвал

Павлодарскую область, где в пилотном режиме реализован проект по электронному распределению и реализации удешевленного ГСМ на уборочные работы. Соответствующие объемы распределяются прозрачно, в порядке очередности, с привязкой к электронным картам полей и подтверждению посевов космическим мониторингом. «Данный опыт мы планируем распространить на все регионы к началу весенних работ 2019 года», – предложил Шукеев.

«Вал по плану»! Проходи!

В целом по Казахстану на 20 августа имеется более 260 тыс. тонн дизтоплива, из которых, согласно графику, на сельхозработы направят 110,5 тыс. тонн. В снабжении аграриев дизтопливом поможет заработавший 20 августа Павлодарский НПЗ.

«По состоянию на 20 августа отправлено 44 тыс. тонн, что составляет 40% от запланированного объема. Никаких проблем по дизельному топливу на заводах нет. 20 августа Павлодарский НПЗ вступил в работу после ремонта, ежедневно завод будет выпускать 4-5 тыс. тонн дизельного топлива», – в свою очередь выступая на заседании правительства уточнил министр энергетики Канат Бозумбаев.

Что касается мест хранения уже собранного урожая, то общая их емкость составляет 26,7 млн тонн, в том числе на хлебприемных предприятиях – 13,7 млн тонн, у сельхозтоваропроизводителей – 13 млн тонн. «Указанного объема мощностей достаточно для хранения прогнозируемого урожая с учетом остатков прошлых лет», – сказал вице-премьер.

Вместе с тем, полагает он, акиматам необходимо держать на постоянном контроле вопрос обеспечения бесперебойного перемещения зерна с полей на элеваторы.

Премьер-министр Бакытжан Сагитбаев обратил внимание на выпавшие в последние дни осадки и поручил акимам областей принять необходимые организационные меры для своевременного проведения уборочных работ. «Особое внимание нужно обратить на техническое оснащение элеваторов для просушки зерна», – сказал он.

В заключение глава кабинета поручил обеспечить Минэнерго стабильности поставок дизтоплива в соответствии с утвержденным графиком, а министерству по инвестициям и развитию с учетом расширения географии экспорта сельхозпродукции поручено принять меры по удовлетворению потребности аграриев в зерновозах и крытых вагонах.

География в помощь: как заработать на транзите нефти

Спрос на энергоресурсы в Китае и выгодное соседство Казахстана намерен использовать в свою пользу. В перспективе транзит нефти для национального оператора по магистральному нефтепроводу КазТрансОйл может стать ключевым источником прибыли.

Арман БУРХАНОВ



Тезис о необходимости развивать транзитный потенциал в Казахстане давно и активно продвигается на государственном уровне. Запуск транспортного коридора Западная Европа – Западный Китай, который уже скоро станет частью еще большего проекта «Один пояс – один путь», как и развитие портов – сухого в Хоргосе и морского в Актау, делают казахстанское направление все более привлекательным.

Впрочем, говоря «транзит», в Казахстане подразумевают не только наземные виды транспорта – железные дороги и автомагистрали, но и газо- и нефтепроводную инфраструктуру, оказавшуюся весьма востребованной благодаря аппетитам растущей экономики соседнего Китая.

Маленькая страна с большой территорией

Потенциальным участником торговли между Европой и Азией Казахстан с его относительно небольшим населением интересен в первую очередь как транзитная страна. Однако конвертировать в валюту потенциал обширной территории страны для транзита, по большому счету, пока удается только крупным игрокам в лице национальных компаний, и они намерены всерьез на этом зарабатывать.

Используя свою разветвленную инфраструктуру и технические возможности, транзит нефти активно продвигает АО «КазТрансОйл» (КТО). Еще в 2013 году КТО и Роснефть договорились о транспортно-перевозке нефти в направлении Китая по маршруту Прииртышск – Атасу – Алашанькоу в объеме 7 млн тонн в год, начиная с 2014 года. Позже, в декабре 2016 года, компании договорились об увеличении вплоть до конца 2023 года объема транзита российской нефти до 10 млн тонн в год. Сейчас идут переговоры с российской и китайской сторонами по вопросу увеличения транзита на 3 млн тонн свыше нынешних 10 млн тонн в год.

Для КТО, являющейся публичной компанией, транзит – важ-

ный источник повышения доходности, и компания активно отстаивает свои позиции, в том числе тарифы. На 2017–2018 годы средневзвешенная стоимость транспортировки российской нефти в Китай была увеличена до \$11,36 за 1 тонну. Ранее цена составляла \$9,8 за 1 тонну. Начиная с 2019 года, вплоть до 2023, российская нефть будет транспортироваться по новой цене – \$15 за тонну.

Для стабильной транспортировки нефти нужно поддерживать нефтепроводы в надежном состоянии. Поэтому значительную часть своей прибыли КТО инвестирует в ремонт и модернизацию трубопроводов. Казахстанский участок магистрального нефтепровода Туймазы – Омск – Новосибирск (ТОН-2), по которому нефть с западно-казахстанских месторождений идет на Павлодарский НПЗ, а российская в Китай, вообще был заменен полностью. В итоге его пропускная способность выросла с 7 до 11 млн тонн нефти в год, что и позволило увеличить транзитный потенциал КТО.

Другим международным проектом с участием КТО стал транзит российской нефти в Узбекистан. С ноября прошлого года транзитные поставки российской нефти ведутся по маршруту граница РФ/РК – Павлодар – Шымкент – Шагыр и далее по железной дороге в Узбекистан. В настоящее время стороны рассматривают перспективы строительства нефтепровода Шымкент – Джизак для транспортировки до 5 млн тонн в направлении Узбекистана. Однако

такой объем потребует развития нефтетранспортной инфраструктуры трех сторон – Казахстана, России и Узбекистана. При этом обсуждаются возможности поставок российских и казахстанских ресурсов.

По мнению главы КазТрансОйла Димаша Досанова, для компании транзит российской нефти в Узбекистан – это перспективное направление. Кроме того, эта схема повышает привлекательность транзитных возможностей Казахстана в целом. По итогам 2017 года в Узбекистан было поставлено 68 тыс. тонн сырья, однако уже сейчас, без строительства дополнительных мощностей, технические возможности в этом направлении КТО способен поставлять и больше, если это потребуется.

Точки роста

В последние годы в Казахстане наблюдается сокращение добычи нефти на исторических месторождениях, что связано с их естественным истощением. В таких условиях, когда есть технические возможности, но недостаточно нефти для транспортировки, КазТрансОйл диверсифицирует источники дохода и ищет дополнительные ресурсы для загрузки своей системы нефтепроводов. С одной стороны, компания является основным поставщиком сырья на отечественные НПЗ и обеспечивает 5 экспортных направлений, в числе которых – эксклюзивное на Китай, с другой – развивает транзит и стремится монетизировать свой опыт и экспертизу в сфере трубопроводного транс-

порта. Практически все крупные нефтепроводы, принадлежащие ТОО «Казахстанско-Китайский Трубопровод», АО «СЗТК «МунайТас», компании «Карачаганак Петролеум Оперейтинг Б.В.» и АО «Тургай Петролеум», обслуживаются КТО. Более того, в мае этого года компания подписала с международным консорциумом АО КТК-К, управляющим крупнейшим в СНГ нефтепроводом КТК, по которому транспортируется более двух третей всей экспортной нефти Казахстана, контракт по техническому обслуживанию, ремонту и аварийному реагированию на объектах нефтепроводной системы КТК-К на территории РК. Благодаря новому контракту в Атырауской области было создано 248 новых рабочих мест, а с июля специалисты КазТрансОйла приступили к обслуживанию казахстанского участка нефтепровода КТК. С учетом нового контракта теперь АО «КазТрансОйл» эксплуатирует и обслуживает все нефтепроводы, проходящие по территории Республики Казахстан.

АО «КазТрансОйл» – национальный оператор по магистральному нефтепроводу РК. Владеет системой нефтепроводов протяженностью 5,4 тыс. км. Управление и контроль за грузопотоками нефти с 2018 года осуществляется централизованно из Главного диспетчерского управления в Астане

«Хьюстон, у нас проблема!»



По информации акима Астану накрыл залповый дождь. Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

Акима Астану Асет Исекешев предложил создать госкомпанию, которая занималась бы только ливневыми стоками в столице.

Жанболат МАМЫШЕВ

«Хотелось бы обратиться, Бакытжан Абдирович (премьер-министр Сагитбаев. – «КЪ»), к вам. Сейчас в законодательстве о естественных монополиях не урегулирована услуга по отводу ливневых стоков. Мы хотели сейчас принять решение – создать предприятие в Астане, настало время, по отводу ливневых канализаций, которое будет держат на балансе этой системе и следить – на базе «Астана Тазалык». Просим в этой связи дать поручение министерству, мы отработаем, если вычест «Тазалык» из программы приватизации, которая будет заниматься только услугами ливневых стоков», – сказал он на заседании правительства 22 августа, обращаясь к премьер-министру Бакытжану Сагитбаеву.

«20 августа более 17 часов действительно был залповый дождь, и у нас по трем сложным участкам

действительно были подтопления, на которых в соответствии с нормативами вода была откочана. Хочу отметить, что все коммунальные службы двое суток круглосуточно работали по жалобам жителей на систему ливневой канализации», – сообщил аким.

При этом Исекешев отметил, что затопление городов во время дождей – это не только проблема Астаны, а многих мегаполисов мира. «Хотелось бы отметить также, Бакытжан Абдирович, что при 20 минутах залпового ливневого дождя, конечно, когда аномальный дождь, такая ситуация будет случаться. В таких городах как Сингапур, Москва, Киев, города Германии, США, Франции с хорошими ливневыми канализациями, тоже были подтопления при залповых ливневых дождях. Акимат держит этот вопрос на особом контроле при поддержке правительства», – сообщил столичный аким. По данным акимата, 20 августа в Астане выпала месячная норма осадков, в связи с этим на усиленный режим работы перешли все коммунальные службы города. В ночь с 21 на 22 августа на улицах города было задействовано более 140 единиц специальной техники.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ БЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственность: ТОО «Altos Partners»

Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/д «Нурлы-Тоғу», блок 5А, оф. 119

Тел./факс: +7 (727) 346-84-41.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

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

Магия ТОРЕБАЕВА, m.torebaeva@kursiv.kz

Редакция: Анна КУШНАРЕВА, Анастасия ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ, Вячеслав ШЕКУНСКИХ, Елена ШИРТИР, Жанболат МАМЫШЕВ, Ирина ЛЕДОВСКИХ, Ольга КУДРЯШОВА

Корректорское бюро: Светлана ПЫЛИПЕНКО, Елена ГРИБАНОВСКАЯ, Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел: Kursiv Research: Айгуль ИБРАЕВА

Технический редактор: Олеся ТРИТЕНКО

Фотограф: Олег СПИВАК, Аскар АХМЕТУЛЛИН, Олеся ЖАКАЕВА

Дизайнер: Александр ИГИЗБАЕВ

Представительство в Астане: г. Астана, пр. Куняева, дом 12/1, ВП-80, оф. 203, 2 этаж, БЦ «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: Азамат СЕРИКБАЕВ, Тел. +7 701 588 91 97, a.serikbaev@kursiv.kz

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

Руководитель службы по рекламе в РК: Сабир АТАЕК-ЗАДЕ, Тел. +7 707 950 88 88, s.abakev-zade@kursiv.kz

Служба распространения: Рамазан БАЙРАМОВ

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

Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан.

Свидетельство о постановке на учет № 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.

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

Тираж 13 090 экз.

Почти готовы

Подготовку к отопительному сезону обсудили на заседании правительства



Министр отметил, что акиматам необходимо до 15 октября завершить подготовку к зиме. Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

Министр энергетики РК Канат Бозумбаев сообщил, что в этом году в Казахстане планировалось завершить ремонт восьми энергоблоков, из которых закончили четыре, 56 котлов (сделали 20), 45 турбин (завершен ремонт 20 турбин). Также выполнен ремонт 21 тыс. км линий электропередачи (75% от плана) и 497 подстанций (77% от плана). Вместе с тем, отметил министр, по ряду областей есть проблемные вопросы.

Жанболат МАМЫШЕВ

«По Карагандинской области на ТЭЦ-2 АО «АрселорМиттал Темиртау» в связи с дополнительным объемом работ срок ремонта котла № 3 увеличен на два месяца, до 25 сентября, турбины № 4 – на месяц, до 27 сентября. Необходимо обеспечить завершение ремонта в указанные сроки. По Атырауской области запланированный в текущем году ремонт турбины № 9 перенесен на 2019 год. По Актобинской области АО «Актобе ТЭЦ» не начат капитальный ремонт турбины № 6 в связи с поздней поставкой необходимых запасных частей 28 июля», – обозначил проблемные регионы Канат Бозумбаев.

Также, по словам министра, на электростанциях республики создан запас угля в размере 2,8 млн тонн и 81 тыс. тонн мазута, в том числе в котельных в зоне централизованного теплоснабжения накоплено 979 тыс. тонн угля, или 66% от плана, и 32 тыс. тонн мазута, что составляет 22% от плана. Общий график поставки «социального» мазута согласован в объеме 312 тыс. тонн. Энергопроизводящие организации также имеют долги перед поставщиками. На 22 августа задолженность энергопроизводящих организаций перед АО «КазТрансГаз Аймак» составила 1,3 млрд тенге, в том числе ТОО «МАЗК-Казатомпром» должно 497 млн тенге, АО «Жайыктеплоэнерго» (Уральск) – 271 млн тенге, ГКП «Кызылордаэлектроцентр» –

54 млн тенге, АО «Актобе ТЭЦ» – 74 млн тенге, ТОО «Алматытеплокоммунэнерго» – 116 млн тенге и АО «Тараэнергоцентр» – 67 млн тенге. «В этой связи просили бы акиматы указанных регионов принять дополнительные меры по погашению имеющейся задолженности», – сказал глава Минэнерго.

В свою очередь министр по инвестициям и развитию Женис Касымбек уточнил, что за семь месяцев текущего года добыто 60 млн тонн угля, что составляет 103,9% к аналогичному периоду прошлого года, или на 2,3 млн тонн больше.

Общая потребность поставки угля по стране на коммунально-бытовые предприятия и в бюджетные организации, а также для населения на отопительный сезон 2018/19 года составляет 9,8 млн тонн. Из них 2,3 млн тонн предназначено для коммунально-бытовых предприятий и бюджетных организаций, 7,5 млн тонн – для нужд населения.

«По состоянию на 17 августа текущего года, по информации акиматов, мы видим, что в ряде регионов не достигаются планы по поставкам угля. К примеру, в Жамбылской области с начала отопительного сезона по август по плану должны были поставить 71 тыс. тонн, а фактически поставлено 24,7 тыс. тонн, выполнение плана составляет всего 34,8%. В городе Алматы по плану 23 тыс. тонн, фактически поставлено 14 тыс. тонн, выполнение плана – 61%, – сообщил г-н Касымбек.

При этом в некоторых регионах идет перевыполнение плановых показателей. Так, в Северо-Казахстанской области при плане в 60 тыс. тонн фактически было поставлено уже 294 тыс. тонн. В Акмолинской области поставлено 610 тыс. тонн угля при плане 222 тыс. тонн.

Министр отметил, что акиматам необходимо к 1 сентября обеспечить стопроцентную готовность объектов образования; до 15 октября текущего года полностью завершить подготовку всех объектов, в том числе автономных котельных и инженерных сетей, а также обеспечить нормативным запасом топлива все автономные теплоисточники.

Скандал вокруг «Казахфильма»: Ethnoland против декораций

<< 1

Бурьян за очень много долларов

Увы, но ничего подобного в случае с территорией киностудии «Казахфильм» как-то не наблюдается. Более того, в целом она выглядит весьма удручающе. Сразу за административным корпусом можно увидеть чуть ли в рост человека многолетний бурьян, а с южной и юго-западной стороны центрального здания киностудии – остов заброшенного много лет назад здания, возведение которого так и не было завершено. Впрочем, есть на территории «Казахфильма» и относительно ухоженные участки. На некоторых из них даже разбиты цветники. Но по сложившейся традиции расположены они только с парадных сторон основных корпусов. Очевидно, что у самой киностудии (кстати, находящейся на государственном финансировании) средств на наведение порядка на своей территории явно не хватает.

Казалось бы, учитывая и возрастающий интерес мирового сообщества к казахстанскому кинематографу, и уникальные возможности Алматы, имеющего 300 пригодных для киносъемок дней в году, можно было взять на вооружение опыт того же кинопарка «Бабельсберг». Вот только в истории с «Казахфильмом» всегда приходится учитывать очень далекий от кинематографа фактор. Дело в том, что месторасположение киностудии вдоль проспекта Аль-Фараби без преувеличения можно назвать золотым. Даже сегодня, несмотря на серьезное за последние 10 лет падение цен на недвижимость и земельные участки, коммерческая стоимость 10 соток в этом районе южной столицы Казахстана составляет 105 млн тенге, или чуть более \$291 тыс. Киностудия же в общей сложности занимает 16,4962 га, продажа которых даже с учетом различных дисконтов может принести не меньше \$40 млн.

То жилой массив, то мегамолл

Неудивительно, что заинтересованные лица и организации всегда поглядывали в сторону земель киностудии с особым воодушевлением. И всякий раз в зависимости от потребности дня весьма убедительно обосновывали необходимость отчуждения территории у «Казахфильма». В начале 2000-х годов предполагалось, что на месте киностудии появится элитный жилой массив, органично сочетающийся между собой коттеджи и высотные здания. Затем в воздухе витала идея возведения там мегамолла от всемирно известной ритейлинговой компании из Европы.

Своего же апогея страсти вокруг «Казахфильма» достигли в июле 2007 года, когда в тот момент министр культуры и информации Ермухамет Ертысбаев подтвер-

дил появившиеся летом 2006 года разговоры о вероятном переносе киностудии в город-спутник Алматы Талгар, где будет построен казахстанский аналог Голливуда. «Соответствующий проект министерством полностью подготовлен, и работы могут начаться уже буквально в следующем месяце. Цена вопроса составляет порядка \$300 млн, и мы планируем прежде всего привлечь внебюджетные средства», – заявил тогда Ермухамет Ертысбаев. При этом он особо подчеркнул необходимость радикальных изменений на «Казахфильме», поскольку, по оценке западных экспертов, техническое оснащение киностудии находится на уровне 70–80-х годов прошлого века.

Елбасы был против

Вполне вероятно, что планам переноса «Казахфильма» в Талгар помешал начавшийся в сентябре 2008 года всемирный финансово-экономический кризис, который затронул и Казахстан. Во всяком случае, в 2009 году, когда Нурсултан Назарбаев посетил киностудию, никто о возведении «мощного Казузда» уже не говорил. «Елбасы тогда приехал и пообещал, что пока он президент, никто «Казахфильм» трогать не будет. Повторил он свои слова и в 2015 году, когда ему здесь фильм про него показывали», – рассказали «Къ» кинорежиссеры Сатыбалды Нарымбетов и Сатыбалды Текеев.

Слова кинорежиссеров подтверждают и архивные материалы, которые без особого труда можно найти в интернете. «Теперь идет постановление на ноги «Казахфильма», и я сюда пришел. Хотели это все снести бизнесмены, построить здесь дома и куда-то отправить из города «Казахфильм», с чем я не согласился и правильно сделал. Территорию «Казахфильма» никому нельзя отдавать!» – подчеркнул Нурсултан Назарбаев в ноябре 2009 года. Упоминается его встреча с коллективом киностудии и в сообщении официального сайта президента Республики Казахстан от 11 августа 2015 года.

Скандалное постановление

Кстати, судя по архивным фотографиям, сделанным в августе 2015 года, вместе с Нурсултаном Назарбаевым на премьерном показе киноленты «Так сложились звезды» режиссера Сергея Снежкина на киностудии «Казахфильм» присутствовал и в тот момент только назначенный акимом Алматы Бауыржан Байбек. И, по идее, он наверняка должен был слышать точку зрения Нурсултана Назарбаева, обычно не меняющего своего мнения по вопросам идеологии и патриотического воспитания, за которые, между прочим, отвечает в том числе и казахстанский кинематограф. Тем не менее спустя всего два года Бауыржан Байбек подписывает постановление

акимата Алматы за № 3/240-1781 от 21 июля 2017 года, с появлением которого над «Казахфильмом» нависла реальная угроза потери своей территории.

Согласно постановлению, которое вроде пока никто не отменял, на основании генерального плана города Алматы, утвержденного постановлением правительства Казахстана от 19 декабря 2002 года (!), отчуждению под государственные нужды для строительства национально-культурного комплекса Ethnoland подлежит вся территория киностудии «Казахфильм». Речь идет о тех самых 16,4962 га, которые расположены по адресу: проспект Аль-Фараби, 164. Откуда же взялась территория в 5,5482 га, на отчуждении которой под Ethnoland стал настаивать акимат Алматы после того, как разгорелся скандал образца 2018 года, совершенно непонятно. Судя по документам, что распространила юридическая служба киностудии, на этот участок земли акимат Алматы претендует на основании выписки из протокола № 21 от 8 июня 2017 года, что окончательно запутывает всю эту историю. Ведь подписанное г-ном Байбеком постановление датируется 21 июля того же года. То есть получается, что протокол появился на 43 дня раньше постановления...

Под флагом «Рухани жангыру»

Как бы то ни было, но с отчуждением даже пяди территории «Казахфильма» кинематографисты категорически не согласны и готовы идти до победного конца. Даже несмотря на уже два приграничных судебных процесса, утверждения руководителей акимата Алматы, что решение об отчуждении было принято «по поручению главы государства в рамках программы «Рухани жангыру», а также на развернувшуюся PR-кампанию, обещающую будущим посетителям Ethnoland море развлечений в виде знакомства «с богатой историей, культурой, гастрономией, искусством и традициями казахского народа».

Кстати, на пресс-конференции сотрудников «Казахфильма» появилась и другая занятая информация. Например, что, вопреки уверениям акимата Алматы, с кинематографистами никто не согласовывал планы по строительству комплекса Ethnoland. «Я хочу сделать официальное заявление о том, что мы не писали в Астану никакого официального письма о своей готовности создать этногородок на своей территории и передать его в управление акимату. Кроме того, мы не согласны с управлением по земельным отношениям Алматы, что отчуждаемые земли поросли бурьяном и не используются уже много лет. В действительности там находятся две большие декорации. Одна по нашему кинопроекту «Ка-

зах елі», которая уже закончена, вторая – строящаяся к кинокартине «Томирис», – заметил первый вице-президент киностудии «Казахфильм» Серик Жубандыков.

А знаете, все еще будет

Возмущены производители кино и предположением акимата о возможности будущего использования комплекса Ethnoland для съемок фильма. «Мы не очень нуждаемся в помощи акимата, особенно в части производства тех или иных картин. Нам не нужно навязывать свое видение художественного кино. Тем более я сомневаюсь, что работники акимата разбираются в кино лучше профессиональных сотрудников киностудии «Казахфильм». Мы же не предлагаем свои услуги: давайте мы раскрасим ваши здания, давайте наши художники придут и что-то там изобразят. Нам ничего навязывать не надо! Мы живем на своей территории, занимаемся производством картин», – выразил общее мнение председатель Союза кинематографистов Казахстана Ермек Турсунов. При этом он подчеркнул, что если акимат Алматы под различными предлогами все же добьется отчуждения территории «Казахфильма», то казахстанское общество погрузится в эпоху бескультурья.

На той же пресс-конференции прозвучала и мысль, что акимат Алматы торопится зайти на территорию «Казахфильма» до принятия закона «О кино», который должен быть рассмотрен в парламенте Казахстана уже ближайшей осенью. Соответственно, учитывая точку зрения кинематографистов, а также неизменность позиции руководства южной столицы Казахстана, продолжающего настаивать на строительстве национально-культурного комплекса Ethnoland именно на территории киностудии, а не где-нибудь близ Бурундая, Первомайки или Каскелена, ждать компромиссного решения в ближайшее время не стоит. Более того, есть вероятность, что по осени скандал выйдет на правительственный уровень с самыми непредсказуемыми последствиями. В любом случае появление в Алматы аналога кинопарка «Бабельсберг» в немецком Потсдаме, где все направлено на развитие кино, пока еще выглядит весьма и весьма утопично. И еще: кто-нибудь помнит, чем закончилась история с отчуждением земель у КазНУ имени аль-Фараби под строительство крытых теннисных кортов мирового уровня для возможного регулярного проведения в Казахстане турниров серии Большого шлема? Ныне там находится, наверное, один из самых респектабельных комплексов страны с самым высоким в Алматы зданием и с очень далеким от спорта функциональным назначением. В то время как о крытых теннисных кортах остались одни только воспоминания в архивах.

В сентябре казахстанское масло появится на прилавках магазинов ЕС

Экономику Казахстана приятно называть сырьевой, но данные Агентства по статистике говорят об обратном. Так, объем импорта товаров в нашу страну в 2017 году по отношению к ВВП составил всего 18,2%. Огромную роль в этом сыграли предприятия пищевой промышленности. Казахские производители не только насыщают местный рынок, но и поставляют продукцию на прилавки магазинов развитых стран.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Kaz-Іr АGRО специализируется на выращивании сафлора, а также на производстве и переработке сафлорового масла и жмыха. Эта продукция ценится во всем мире. Масло содержит большое количество витаминов Е, который устраняет проблемы с дыханием, помогает циркуляции крови, укрепляет иммунную систему.

«Сегодня наша продукция поставляется в Россию, Китай, Узбекистан, Чехию, Японию. Планируем в конце этого месяца отправить первую пробную партию в Нидерланды. Также ведутся переговоры с Австралией», – рассказал «Къ» Хамидреза Алинягия, генеральный директор ТОО «Kaz-Іr АGRО».

С начала года отечественная компания поставила на экспорт свыше 400 тонн сафлорового масла. Все знают, что переговоры и

получение доступа на новые рынки – дело сложное и очень затратное. Поэтому компания Kaz-Іr АGRО обратилась за поддержкой в АО «ЭСК «KazakhExport». В итоге экспортеру была предоставлена страховая защита по продукту «Страхование займа» на сумму 200 млн тенге. Благодаря этой услуге предприятия привлекли кредитную линию на закуп сырья.

«KazakhExport – это надежный партнер как в плане проверки иностранных компаний, так и в вопросах страхования риска. На данный момент KazakhExport помогает нам в развитии экспортного направления не только в Японию, но и в Китай, Чехию, Россию и Узбекистан. Они рекомендуют нас как порядочного партнера на внешних рынках, а мы в свою очередь вносим свой вклад в формирование бренда страны – сильного экспортера и производителя», – прокомментировал генеральный директор ТОО «Kaz-Іr АGRО».

В 2011 году для производства сафлорового масла компанией было приобретено высокотехнологичное оборудование немецкого производства, и в сутки завод производит 3 тонны масла. Кроме того, предприятие владеет собственным маслоцехом, хлебоприемным пунктом (оборудованным для хранения и обработки зерновых и масличных культур), а также сельскохозяйственной техникой. Все это располагается в Жамбылской области на территории 8 га. Также в собственности Kaz-Іr АGRО 5 тыс. га посевных земель, предназначенных для выращивания сельскохозяйственных культур.

«В сентябре на нашем заводе будет установлено новое оборудование, и мощность предприятия увеличится вдвое. Это позволит производить больше 2 тыс. тонн сафлорового масла в год. Кроме того, мы планируем увеличить посевные площади как минимум на 10 тыс. га. Поэтому наше сотрудничество с KazakhExport не ограничится одним контрактом», – подчеркнул Хамидреза Алинягия.

Стоит отметить, что миссией Экспортной страховой компании KazakhExport является поддержка экспорта несырьевых товаров, работ, услуг в приоритетных секторах экономики. Ею воспользовались более 50 предприятий во всех регионах Казахстана.

Благодаря содействию KazakhExport казахстанские производители вышли на рынки Российской Федерации, Узбекистана, Азербайджана, Туркменистана, Кыргызстана, Таджикистана, Монголии, Беларуси, Грузии, Германии, Италии, и сегодня отечественную продукцию можно приобрести от Японии до США.

«Мы активно работаем с предприятиями пищевой, тяжелой промышленности. Стоит отметить, что в последнее время нашими услугами начали интересоваться не только крупные, но и средние компании. Конечно, эта тенденция говорит о качественном и количественном росте отечественных компаний», – поделился мнением председатель правления АО «ЭСК «KazakhExport» Руслан Искаков.

Сеул поможет Туркестану

Научно-исследовательский центр Корейского института бетона (КИБ), Южно-Казахстанский государственный университет (ЮКГУ) им. М. Ауэзова и Региональный инвестиционный центр (РИЦ) «Оңтүстік» подписали меморандум о сотрудничестве в научно-исследовательской сфере и привлечении инвестиций в развитие и строительство Туркестанской области.

Лаура КОПЖАСАРОВА, Шымкент

Меморандум о сотрудничестве был подписан на международном круглом столе «Туркестанская область – центр нового притяжения архитекторов, строителей и научно-делового сообщества», который стал ключевым пунктом программы пребывания в Шымкенте и Туркестанской области зарубежной делегации, представлявшей научно-исследовательские организации, университеты и строительные компании Южной Кореи. Как сообщил «Къ» вице-президент, директор Центра исследований КИБ Ким Янг Жин, визит носил ознакомительный характер. «Мы изучаем регион, планируем и реализуемые здесь проекты, в том числе по строительству, чтобы оценить в каких из них и как мы можем участвовать», – пояснил он. – После анализа и обсуждения полученной информации также будем рассматривать возможности использования в Туркестанской области и Шымкенте подходящих проектов и наработок из Кореи».

Уже на данном этапе Ким Янг Жин назвал предполагаемые сферы сотрудничества: строительство, стройматериалы, дороги, инфраструктура, технологии. «В частно-

сти, КИБ имеет в составе более 10 тыс. членов, являясь ассоциацией профессионалов, работающих с бетоном: ученых, представителей академических институтов, экспертов, производителей, строительных компаний и так далее», – рассказал вице-президент института. – Подписание меморандума позволит наладить технологическое сотрудничество, предоставлять партнерские технические экспертизы и консультации в области строительства, архитектуры и инфраструктуры. Наш институт может также предоставить специалистов для реализации строительных проектов в вашем регионе и внедрения новых стандартов качества и управления региональными проектами».

Спикер добавил, что совместные исследования могут получить грантовую поддержку корейского правительства. Советник акима Туркестанской области, генеральный директор Центра социально-экономических исследований «Интеллект-Эксперт» Саттар Мажитов заявил о заинтересованности акимата в сотрудничестве с корейским институтом. «Мы находимся на пороге новых масштабных изменений региона, и когда происходят такие трансформации, формируются новые города, обязательно необходимо участие ученых, прикладной науки. В такие периоды возникает много идей и проектов, высказываются много рекомендаций, но при этом мало кто предлагает механизмы их реализации, логистику. Так повелось, что у нас бизнес и наука существуют сами по себе. В данном же случае мы видим интеграцию науки, производства и делового сообщества, так что заключение трехстороннего меморандума – это в первую очередь обоснование научных основ процесса обновления Туркестанской области».

Согласно прозвучавшей на мероприятии информации, только в Туркестане на ближайшие пять лет

запланировано возведение более 450 объектов, зданий и сооружений. Это объекты инфраструктуры (вокзал, аэропорт, гостиницы и дороги), здания административного и культурно-досугового направления, а также жилые районы.

«Эти новые объекты надо не просто построить, а построить с использованием нового подхода, дизайна, передовых современных технологий», – отметил советник председателя правления, главный менеджер департамента стратегии и развития РИЦ «Оңтүстік» Нурбек Ачилов. – Важно сделать Туркестан современным городом и в то же время не разрушить его историческую часть».

По его словам, сотрудничество с корейской организацией дает возможность превратить Туркестанскую область в стройплощадку уникальных объектов для туризма, жизнедеятельности и бизнес-возможностей.

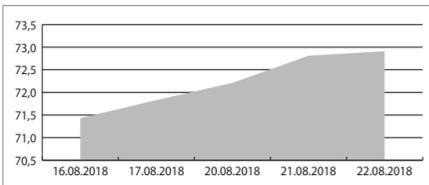
«Это привлечет большее количество молодежи и специалистов в сферы архитектуры, строительства и инфраструктуры. Мы также ожидаем активизации наших корейских партнеров в привлечении инвестиционных и девелоперских компаний в реализации совместных проектов», – сказал он.

Как напомнил г-н Ачилов, в регион уже пришла известная корейская строительная компания Highhill. Согласно заключенному в июне этого года меморандуму с АО «НК «СПК «Шымкент» и акиматом Шымкента она инвестирует 157 млрд тенге в строительство в микрорайоне Шымкент City жилого комплекса из 40 домов.

По его мнению, сам факт работы в регионе мирового лидера инноваций и реализации проектов в сфере строительства, зеленой экономики станут для других потенциальных инвесторов примером эффективности сотрудничества с Туркестанской областью и Шымкентом.

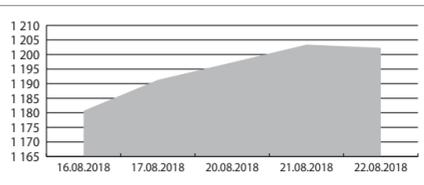
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (16.08 – 22.08)



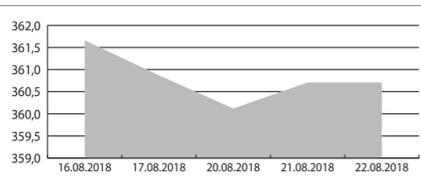
Нефть дорожает на опасениях, что после введения санкций против Ирана на мировом рынке может возникнуть дефицит топлива.

GOLD (16.08 – 22.08)



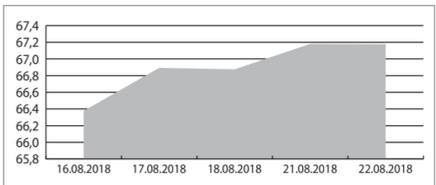
Цены на золото растут после 19-месячного минимума на фоне обострения геополитической ситуации в мире.

USD/KZT (16.08 – 22.08)



Рост цен на черное золото несколько стабилизировал курс национальной валюты.

USD/Rub (16.08 – 22.08)



Падение рубля на неделе произошло на фоне сообщений о новых антироссийских санкциях и обвала курса турецкой лиры.

ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

TeleTrade: Волатильность будет присуща последней неделе августа

Александр ЕГОРОВ, валютный стратег ГК TeleTrade

Заявление президента США Дональда Трампа об излишней силе американского доллара и критика ФРС США, и в частности председателя Джерома Пауэлла, привели к изменению диспозиции на международном валютном рынке Forex. Практически весь спектр мировых валют перешел в наступление против доллара США. Интегральный показатель силы американской валюты – индекс доллара DXY – снизился к уровню 95,20 после того, как буквально несколько дней назад он торговался вблизи отметки 97,00. Одним из ключевых драйверов до конца недели станет выступление Джерома Пауэлла в рамках международного финансового симпозиума в Джексон-Хоул. Особенно важно, какие акценты будут расставлены в выступлении главы американского регулятора в свете критических замечаний президента Трампа. Начало следующей недели, как ожидается, будет более спокойным, но основные тренды могут быть заложены именно в последние дни недели уходящей.

EUR/USD

После просадки в район отметки 1,1300 основная валютная пара восстанавливает позиции на фоне ослабления доллара по широкому спектру. Активно достигнув уровня

1,1450, евро плавно продолжил рост. Остается под вопросом, окажет ли влияние на рынок публикация протоколов Европейского центрального банка. Как отмечают многие эксперты, различные экономические и аналитические выкладки в последнее время не приводят к стабильному прогнозированию рынка. Более эффективными стратегиями сейчас оказываются торговые системы, реагирующие на возникающие импульсы. С точки зрения анализа графиков в рамках модели рынка MEDIUM.EUR курс евро балансирует в середине торгового диапазона 1,1410–1,1675. Это зона возможного слома нисходящего среднесрочного тренда, который преваляровал на рынке с середины июля. Какая точка зрения возобладает в ФРС после комментариев президента Трампа – это интрига. Часть экспертов не исключают более глубокого падения американского доллара, завершившего цикл роста на идее повышения ставок по федеральным фондам ФРС США.

GBP/USD

Техническая картина по британской валюте в чем-то схожа с динамикой евро. Курс фунта также достиг середины актуального торгового диапазона в районе отметки 1,2900. Дополнительно к действующим факторам общего плана давление на британскую валюту оказывает неопределенность относительно процедуры Brexit. На фоне

событий последних дней новости о выходе Великобритании из ЕС остаются в тени более значимых для рынка событий, но с повестки дня риски Brexit никто не снимал. Если произойдет ослабление турецкого кризиса и турецкая лира найдет баланс после всплесков волатильности последних дней, Brexit вернется в фокус внимания участников рынка. Модель рынка MEDIUM.GBP показывает на возможность восстановления фунта в район 1,3330–1,3340, но при условии успешного прохождения вверх отметки 1,2900.

USD/JPY

Доллар США находится в слабонаходящем тренде против японской иены. Закономерная консолидация на границе двух торговых диапазонов на отметке 110,25 (согласно модели рынка MEDIUM.JPY) может на некоторое время сдержать дальнейшее падение. Ближайшие перспективы этой валютной пары будут зависеть от развития торговой войны США – Китай. Наметившийся диалог между торговыми ведомствами двух стран может на некоторое время снять напряжение, и в этом случае иена перестанет пользоваться спросом как защитный актив. У доллара появятся шансы на восстановление. Таким образом, в зависимости от совокупности обстоятельств USD/JPY может либо вырасти к 112,25, либо продолжить просадку в направлении 108,25.

USD/RUB

Российский рубль стабилизировался около уровня 67,25, где ЦБ РФ возобновил покупки валюты по поручению Минфина РФ в рамках исполнения бюджетного правила, что может спровоцировать очередной цикл снижения рубля и роста курса доллара на Московской бирже. В ближайшие дни стабилизирующим фактором будут выступать покупки рубля экспортными для накопления рублевой ликвидности под уплату налогов, а затем ситуация может усугубиться. Первой целью роста доллара против российской валюты является отметка 68,10 рубля. Затем курс американской валюты может нацеливаться на уровень 69 рублей. Однако события могут развиваться и по альтернативному сценарию, если будут переоценены последствия введения новых экономических санкций США. По мнению рейтингового агентства Fitch, российская экономика не пострадает от новых санкций США. Fitch Ratings подтвердило прогноз по суверенному кредитному рейтингу России, сохранив показатель на уровне «BBB-» (что на одну ступень выше «мусорной» категории). Таким образом, интрига относительно развития событий на российском валютном рынке сохраняется, что требует от участников готовности к действиям по возникающим сигналам.

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

В ожидании переговоров

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

Для сырьевых товаров прошлая неделя выдалась тяжелой: сырьевой индекс Bloomberg потерял все, что набрал за год. Это произошло на фоне продолжающейся торговой войны между Китаем и США и осознания того, что турецкий кризис может сыграть роль «канарейки в шахте» в отношении развивающихся рынков, у которых накопилась крупная долларовая задолженность при росте доллара и стоимости фондирования.

Сельхозтовары

Зерновые во главе с соей оправались от падения, спровоцированного объявлением правительства США последних данных, в которых были повышены прогнозы производства и уровней запасов кукурузы и сои. Причем непростой сезон в Европе, Австралии и СНГ оказал на мировые запасы пшеницы более слабое влияние, чем ожидалось. Улучшению настроений способствовало возобновление в конце августа торговых переговоров между США и Китаем. Соевые бобы американского производ-

ства остаются под прицелом с учетом разгерметизирующей торговой войны между Америкой и Китаем. Бобы, используемые для производства растительного масла и животных кормов, занимают около 60% американского экспорта сельскохозяйственной продукции в Китай, который составляет \$20 млрд. Объявление, сделанное еще в июне, о том, что Китай введет свой ответный тариф на импорт сои, привело к 22%-ному падению.

Промышленные металлы

Больше всего пострадали промышленные металлы: медь (которую часто считают индикатором здоровья мировой экономики, с учетом широкого диапазона ее использования) упала более чем на 20% с четырехлетнего максимума, достигнутого всего лишь пару месяцев назад – в июне. На медь, кроме всего прочего, повлияли сообщения о том, что опасения по поводу перебоев поставок с крупнейшего в мире месторождения в Чили, которых ожидали в течение нескольких недель, по всей видимости, не оправдаются.

Золото

Драгоценный металл восстанавливался четыре дня подряд, хотя

вчера темпы роста замедлились на фоне ослабления давления на доллар США. Золото продолжает чутко реагировать на изменение настроений инвесторов относительно американской валюты, которая на этой неделе чувствует себя неважно, по большей части из-за ожидания возобновления китайско-американских торговых переговоров. Не стоит забывать и о том, что золото остается чувствительным к изменению процентных ставок в США, а значит, в ближайшие дни волатильность его курса может повыситься в свете предстоящих событий. Сейчас котировки вплотную подошли к психологической отметке 1200, которая представляет собой ключевое локальное сопротивление в рамках текущего восстановления.

Нефть

Котировки нефти марки Brent продолжают локальное восстановление, приближаясь к сопротивлению \$75 за баррель. Судя по всему, тема антииранских санкций со стороны США подогревает интерес инвесторов к длинным позициям в расчете на то, что мировая экономика все же столкнется с дефицитом предложения. Напоминаем, американские санкции в отношении иранского нефтяного сектора

вступят в силу в начале ноября. По оценкам экспертов, санкции выведут с рынка от 1 до 1,5 млн баррелей в день. Данные предположения основаны на прогнозируемом сокращении закупок иранской нефти Европой, Японией, Южной Кореей и Индией. Как санкции повлияют на активность импортеров из Турции и Китая, неясно, хотя именно эти регионы имеют ключевое, стратегическое значение в оценке мирового предложения сырья. Турция является основным каналом для нефти на Ближнем Востоке, а Китай и вовсе крупнейший импортер нефти в мире. Учитывая крайне напряженные отношения США с данными регионами, логично предположить, что закупки иранской нефти будут ими продолжены. Против нефти выступают и намерения Саудовской Аравии увеличить производство, что тоже чтобы вернуть ранее утраченную долю рынка. Поскольку необходимость строгого соблюдения условий энергетического пакта больше нет, добыча нефти странами ОПЕК до конца этого года может перевалить за 33 млн баррелей в день. Учитывая сказанное, риски перепроизводства нефти по-прежнему актуальны, что будет способствовать дальнейшему снижению ее стоимости.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (16.08 – 22.08)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
Bank BTB	2,09%	Bank Astoria	-3,50%
Bank of America	1,77%	NOSTRUM OIL & GAS	-2,91%
Asproport	1,40%	KAZ Minerals	-1,29%
Оборбанк	1,26%	Народный банк	-0,81%
Bank ЦентрПрогноз	0,71%	Казатемпекон	-0,74%
KEGOC	0,53%	КазТрансОйл	-0,22%
PA Kozhymylyca	0,24%	Казатемпекон	-0,01%
-	-	-	-
-	-	-	-

NASDAQ

рост	изм.	падение	изм.
General Federal	455,91%	Adonia Pharmaceuticals Corp.	-34,78%
Aurora Plabio	39,37%	Bolinger A	-23,19%
Chicago Inc	35,59%	Arsonis Inc	-19,46%
America Car-Plan	30,10%	Avulo/Plabio	-17,15%
AGM A	29,28%	Cruis Pharma	-14,46%
Alliquo BioMedical	27,70%	Ablivy	-13,20%
Bellerophon Therapeutics Inc	26,15%	Alpine Immune Sciences	-12,58%
BioLife Solutions	22,79%	Aokin Triant	-11,57%
Affinicaus	21,95%	Amedica	-11,53%
Alliance MMA	18,75%	Ablinmune	-11,30%

MCX

рост	изм.	падение	изм.
Сурьмергеза (рубл.)	-3,22%	HFK OIBK	6,73%
Сурьмергеза	-1,64%	Мозарт	5,45%
AK AIPOCA	-0,94%	Polymerall International	5,20%
Группа Компаний ГМК	-0,67%	Мевек	4,71%
Purolator	-0,66%	Янекс	3,49%
Нарынский металл	-0,64%	TRK OAO	3,22%
Норникель Биржа	-0,36%	Юнипро	2,77%
Роснефть	-0,26%	Селберга	2,60%
PCVAA	-0,17%	QooApo	2,59%
Salmor Fin	0,03%	MiBapeo	2,24%

Euro Stoxx 50

рост	изм.	падение	изм.
Deutsche Post	3,58%	Enel	-0,47%
ORH	3,34%	Telefonica	-0,42%
Snail	3,06%	ASTM Holding	-0,30%
Alko Oyj	3,05%	Imso	0,13%
SAP	3,04%	Iberdrola	0,34%
Schneider Electric	2,84%	E.ON	0,37%
Wendt	2,72%	Deutsche Tel.	0,54%
Fresenius SE	2,71%	Unilever NV DRG	0,71%
Louis Vuitton	2,64%	BIP Paribas	0,74%
Saint Gobain	2,48%	Orange	0,78%

DAX

рост	изм.	падение	изм.
Deutsche Post	3,58%	RUE	0,47%
Lufthansa	3,42%	Deutsche Tel.	0,54%
Henkel	3,26%	Siemens	0,82%
Covestro	3,14%	Alzant	0,84%
SAP	3,04%	BayerLudw	0,98%
Fresenius SE	2,71%	Yonovia	1,13%
Linde I	2,63%	Deutsche Bank	1,30%
ThyssenKrupp	2,42%	Continental	1,31%
Axion	2,28%	Domtar	1,49%
Infinion	2,27%	Heidelbergcement	1,50%

BVSP

рост	изм.	падение	изм.
Embraer SA	7,49%	SOI PI 02	-11,73%
Suano Papel Celulose	6,43%	BRASIL ON EI 01M	-9,54%
FBRJA ON 01M	4,79%	BCU VAREJO ON 01M	-9,06%
Bradespar SA	4,07%	CRV BRASIL ON 01M	-8,44%
Tem Participacoes SA	3,72%	WAVAREJO UNT 02	-8,25%
Milamercos Genibus SA	3,06%	QUALICORP ON 01M	-8,23%
GERDAU PI 01M	2,77%	CYRELA REALT ON 01M	-7,76%
VALE ON 01M	2,62%	CCR SA ON 01M	-7,49%
Aucar	1,98%	BRASECO ON 01M	-7,39%
KLABIN SA UNT 02	1,40%	Lapa Americanas SA	-7,01%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	-0,39%
Dow Jones	2,62%
FTSE 100	0,90%
NASDAQ	1,09%
Nikkei 225	0,60%
S&P 500	1,58%
Euro Stoxx 50	1,61%
Hang Seng	1,96%
MCX	1,09%
IBOVESPA	-2,46%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	0,50%
Natural Gas	0,23%
Алюминий	0,61%
Медь	-0,09%
Никель	1,25%
Олово	0,00%
Палладий	-0,54%
Платина	0,30%
Серебро	-0,01%
Цинк	0,00%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	-0,01%
Eur/JPY	0,29%
Eur/Kzt	0,09%
Eur/Rub	0,37%
Eur/Usd	0,04%
Usd/Chf	-0,03%
Usd/JPY	0,25%
Usd/Kzt	0,07%
Usd/Rub	0,26%

ИНВЕСТИДЕЯ

Цены на золото могут отжаться от дна после затянувшейся просадки

Аналитики ГК «ФИНАМ» рекомендуют покупать инструмент iShares Gold Trust, торгующийся в США. iShares Gold Trust не является индексным фондом в чистом виде, но его динамика максимально близка к динамике цен на золото. При этом iShares Gold Trust выпускает акции, соответствующие долям в его чистых активах и находящиеся в листинге NYSE Arca.

Такого рода инструмент является доступным и удобным способом инвестиций в золото, ведь, как известно, вложения в физический драгоценный металл сопряжены с техническими сложностями и

высокими издержками. У данного фонда заявленный уровень расходов составляет всего 0,25%.

Текущая цена iShares Gold Trust составляет \$11,45, целевая цена – \$12,5, потенциал роста на ближайшие 9 месяцев – 9,2%.

– Расскажите, пожалуйста, кому может быть интересно золото в качестве инвестиции?

– Золото издавна является востребованным активом в периоды повышенной политической неопределенности. И сейчас, когда пертурбации в глобальной торговле приобретают тревожные очертания, игроки вполне могут вспомнить о драгоценном металле, цены на который в последнее время побывали на многомесячном дне.

Золото может быть интересно не только для консервативных инвесторов, но и, по сути, для любого инвестора как возможность диверсифицировать портфель.

– Как обстоят дела со спросом и предложением на мировом рынке золота?

– За последние годы объем предложения на рынке золота превышал величину спроса на драгметалл, и, по некоторым оценкам, добыча золота может достигнуть своего пика в 2019 году, а в дальнейшем пойдет на спад в течение последующих нескольких лет. Статистика показывает, что добывающими компаниями становится все сложнее отыскивать новые месторождения, их расходы на поиски растут, а объемы фактически обнаруживаемых залежей снижаются.

– Почему цены на золото долгое время снижались и что говорит о возможной смене тенденции?

– Цены на золото недавно побывали на 18-месячном минимуме на фоне динамичного роста доллара, который за последние месяцы стал главным бенефициаром геополитической напряженности и всего происходящего в глобальной торговле.

В динамике доллара были заложены перспективы монетарного ужесточения в Соединенных Штатах – как многие помнят, ключевая ставка была повышена в этом году уже дважды, и еще два повышения ожидаются до конца года. В частности, игроки фьючерсного рынка ожидают повышения ставки ФРС на сентябрьском заседании



с вероятностью порядка 96%, согласно инструменту FedWatch от CME Group, а дальнейший шаг монетарного ужесточения может произойти в декабре.

С учетом динамичного укрепления доллара за период с апреля есть основания полагать, что игроки уже заложили в динамику американской валюты ближайши

повышения ставки, скажем так, авансом, поэтому до конца года доллар уже вряд ли будет показывать прежнюю прыть. Комментарий официальных лиц США, недовольных бурным ростом доллара, тоже могут сделать свое дело. На таком фоне золото вполне способно на отскок в среднесрочной перспективе.

О художниках и финансах

Выставки художника из Павлодара Евгения Фридлина проходят в Казахстане и за рубежом. Его картины популярны, почерк узнаваем, а сам художник – востребован. И несмотря на то, что за несколько лет Евгений получил известность далеко за пределами отечества, он не уехал, а продолжает работать в Казахстане. В нашем интервью мы обсудили разность менталитетов казахстанских и европейских коллекционеров, тренды арт-рынка и сложности профессии.

Елена ШТРИТЕР

– Евгений, в прошлый раз мы разговаривали о ваших картинах. А сегодня давайте коснемся вопросов более глобальных. В частности, давайте поговорим о художниках и финансах. И, пожалуй, начнем с того, насколько трудно сейчас казахстанским художникам оставаться именно художниками?

– Это очень общий вопрос. Дело в том, что художники – это не масса профессионалов одинакового уровня, которым одинаково трудно. То есть каждому художнику, поскольку он творческая личность, трудно по-своему. У каждого художника одна сторона жизни – это его творчество, другая сторона – это быт. Тот, кто сказал, что художник должен быть голодным, явно художником не был. И я думаю, что нет ни одного художника, который бы согласился с автором этой фразы. Купать хочется. И хочется кормить семью. И поэтому перед любым творчески работающим художником стоит дилемма: либо делать то, к чему лежит душа, то что кипит и бурлит внутри, либо продаться. Но это чёрно-белый вариант. А счастье – это когда ты можешь оставаться собой и в то же время быть относительно востребованным.

– Как это достижимо? Например, музыканты после консерватории могут пойти работать в оркестр, в ансамбль, получать какую-то стабильную зарплату, а в свободное время делать что-то свое. Писать музыку, например. Что делать художнику?

– Дело в том, что художник – это, наверное, самая индивидуальная из творческих профессий. Писатели тоже в той или иной мере могут устроиться. В журналистику, например. А вот художник всегда один. Союз художников – это объединение одиночек.

На что можно рассчитывать? Можно рассчитывать на подачку со стороны государства. Но, как правило, их нет. Государство не находит возможности помогать. В нашей ситуации спасение утопающих – дело рук самих утопающих. Опять же – художник художнику рознь. Есть художники, имеющие имя, но не имеющие денег. Есть художники, имеющие и имя, и деньги. А есть художники, которые не имеют ни того, ни другого. Зависит от степени таланта.

Есть художники, работающие для заказчика, так называемые, салонные художники. Но это либо не иметь в себе вот этого внутреннего кипения, внутреннего стержня, либо его в себе задавить. Кто-то так и делает.

– Кипение и внутренний стержень – это конечно хорошо. Но как вы сами сказали, художник хочет кушать. Да и творить надо на чём-то и чем-то...

– Материальная себестоимость картины где-то \$100-150. Это подрамник, холст, масляные краски и все остальное. И это недорого. Но самое главное, чтобы художник мог творить, ему еще нужны впечатления. Чтобы что-то выдать в этот мир, нужно чтобы этот мир что-то в тебя вложил. Как в пищеварительном процессе, пардон. Если ничего не входит, то ничего и не выходит. Будь ты трижды талантлив, трижды гений, но если ты всю жизнь сидишь в комнате, где



стул кровать и тараканы, то и писать ты будешь стул, кровать и тараканов. Поэтому, помимо материалов, нужны впечатления.

Но и это еще не всё. Производство искусства – любое, не только живопись – это не товар. Его нельзя оценивать в товарно-денежных пропорциях. Например, нет четких критериев, вроде: картина форматом 60x80 стоит столько-то. Тут же все зависит не только от формата картины, но и от того, что в нее вложено нематериального. То есть, один и тот же формат может содержать краску, а может – эмоцию.

– И как тогда оценить ту или иную картину? Кто этим занимается? Сам художник?

– Цену на произведение искусства диктует рынок. И мы сейчас не говорим о простом рынке. К примеру, Арбат – это просто рынок. На котором можно заказать свой портрет или купить подарок на юбилей двоюродной бабушки. На арт-рынке все по-другому. Начнем с того, что искусство – оно субъективно. И объективной оценки тут просто не существует. Есть один критерий: цепляет или не цепляет. Если картина цепляет кого-то, кто имеет возможность влиять на арт-рынок: критиков, искусствоведа, арт-дилеров, тогда в принципе и возникает цена.

– То есть во многом цена на произведение искусства зависит от коллекционеров, меценатов и галеристов. И понятно, что если бы их не было, история искусства была бы несколько иной. Но что надо сделать художнику, чтобы привлечь внимание к своим работам? Создать имя? Как? Или же это элемент везения? К примеру, на Западе художнику достаточно найти арт-менеджера, который возьмет на себя все бытовые сложности.

– И это совершенно правильно. Понимаете, когда художник начинает сам себя продавать, он перестает быть художником. То есть он тратит львиную долю своего времени и своих ресурсов на то, чтобы как-то свои работы продать. И трепет сердца у него не от того, что он писать будет, а от того, придет сегодня покупатель или нет. Сколько и как потроговаться, чтобы не ушел клиент. Так жить нельзя.

Но в Казахстане, по большому счету, арт-менеджмента нет. У нас есть отдельные галереи. Причем профессионалов меньше десятка на весь Казахстан. Гораздо меньше. И здесь огромную роль играет человеческий фактор. Даже у профессионалов.

Е. Фридлин: «Тот, кто сказал, что художник должен быть голодным, явно художником не был. И я думаю, что нет ни одного художника, который бы согласился с автором этой фразы».

Фото автора

Нам нужна своя секция на каком-то престижном аукционе. Но с этим не справятся отдельные энтузиасты. Это должна быть политика государства.

В Казахстане, по большому счету, арт-менеджмента нет. У нас есть отдельные галереи. Причем профессионалов меньше десятка на весь Казахстан.

Наши галеристы в большинстве своем занимаются перепродажей. А это совершенно не то, чем должен заниматься арт-менеджер. Арт-менеджер должен заниматься именно продвижением.

Хотя и тут кому-то везет. Вот мне, например. Мы уже много лет работаем с Юрием Марковичем. И наш тандем – это как раз пример сотрудничества художника с галеристом. Юрий мой арт-дилер, мой менеджер, который меня представляет. Он дает мне возможность абсолютно не влезать в эти дрязи. Вся моя заграничная жизнь появилась благодаря нашему сотрудничеству. То есть это все международные выставки, арт-маркеты, фестивали... Я даже не знаю, как это делается.

– Вы один из художников, который интересен не только и не столько в Казахстане, сколько в Европе. Как вы думаете, почему?

– Я не могу сказать, что меня очень уж хорошо знают. Казахский арт-рынок по сравнению с европейским – это абсолютное безрыбье. В Европе же предложение настолько велико, что интереса к отдельному художнику мало.

– Тем не менее, ваши работы интересны многим европейским коллекционерам...

– Это не ко мне вопрос. Европейцам не интересен реализм. Меня тоже мало интересует передача реальности, в данном случае – в урбанистическом пейзаже. Наверное, это популярность импрессионизма. Она появилась во времена французских салонов и до сих пор держится на высоком уровне. И насколько я вижу котировки лондонских аукционов, популярны в Европе как раз художники, которые работают в направлении импрессионизма. Проще говоря, на Западе людей не интересует «что», а интересует «как». Вот у нас народ больше интересуется именно «что»: здесь я был, здесь я родился, пиво пил, женился и так далее. Там интерес к искусству другой.

– Значит все дело в нашем менталитете?

– Да. Изменение менталитета займет еще где-то лет 10-20. Сейчас те, кто может себе позволить вкладывать деньги в искусство – это в большинстве своем люди лет 40-70. Воспитанники советского времени. Тогда было одно направление в искусстве – реализм, соцреализм.

Но уже появилась и прогрессивная молодежь, которая учится за рубежом, видит там каноны искусства, современные тренды, дорогих художников, которые продаются на аукционах в Лондоне, и так далее. И именно эта молодежь начинает понимать ценность современного искусства. И привозить это понимание в Казахстан.

Кроме того, в Казахстане нет сложившихся веками традиций коллекционирования. Активно изобразительное искусство у нас в республике начало развиваться в XX веке. Оно еще относительно молодо.

В советское время что было модно? И можно? Было можно на стенку повесить коврик с оленем. Или ковер. Куда ни зайдешь в советский дом – везде висят ковры. И никакого модернизма. Так вот, сейчас пришло время создавать другую моду.

Если, допустим, взять период нашей казахстанской независимости, что мы видим? Галереи искали художников и вкладывали в них деньги. Первые коллекции, первые инвестиции в казахстанское искусство в 90-х сделали галереи. Плюс коллекционеры, которые смогли продвинуть каких-то художников. Все это очень активно начало развиваться в 90-е годы, а потом пошло на убыль, поскольку коллекции тоже имеют свою жизнь. Они насыщаются, чистятся, трансформируются. Те инвесторы, коллекционеры и

галерейщики из 90-х задали тон. Многие казахстанские художники стали известны как раз тогда, когда они начали активно выставлять или распродавать свои коллекции. И сейчас нам нужны именно такие инвесторы и бизнесмены. Самый лучший пример – Нурлан Смагулов, который дарит подарки в виде произведений искусства. И вот он как раз и формирует на данный момент то самое отношение к искусству и ту самую моду. Но таких как он мало. Их пересчитать по пальцам можно. И очень жаль. Потому что иногда коллекционера не хватает на всех. Можно помочь 10 художником. Максимум. Но не ста.

– Что сейчас модно на казахстанском арт-рынке? Какие тренды главнее?

– У нас есть представители всех направлений живописи. Есть художники-авангардисты, у которых бум был с 90-х по 2000-е. После авангарда был такой некий тренд на этно-живопись, исторические фрагменты, развитие тюркского народа и Казахстана. Где-то 10 лет назад это был пиковый тренд. Что вполне логично: мы получили независимость и нужно было заняться своей историей. Заполнить ту нишу, которая была не заполнена. И это нормально. Классно. Но сейчас этот тренд уже, как мне кажется, идет на угасание. Сейчас более-менее держится импрессионизм.

– Вам никогда не хотелось пойти по простому пути? Писать то, что пользуется спросом и хорошо продается?

– Я согласен, что есть некоторые художники, которые занимаются этим, исходя из своего финансового положения, которые только думают о заработке. Но в принципе коммерческую живопись видно сразу. Для этого даже искусствоведом быть не обязательно. Там просто нет души. Но мне, еще раз повторюсь, повезло, что я могу заниматься тем, что хочу.

– Никогда не задумывались о том, чтобы писать в каком-нибудь другом стиле?

– Я меняю его постоянно. В этом плане я свободен. Если вы заметили, у меня нет никаких ограничений. Я работал в абстракционизме. 15 моих больших абстрактных работ хранятся в Дюссельдорфе. Я делаю только то, что мне нравится. Уже лет 10 я не пишу портреты на заказ.

– Евгений, скажите, а у вас Юрием не было мысли выйти на какой-нибудь европейский аукцион? Это ведь уже другой уровень.

– Мы должны к этому идти. Не только Юра с моими работами. Мы все. Но убрав юношеский максимализм и всю романтику, которая присутствует в искусстве, я четко понимаю, что нам нужна своя секция на каком-то престижном аукционе. Но с этим не справятся отдельные энтузиасты. Это должна быть политика государства.

Почему на всемирно известных аукционах есть российская секция? Потому что российское правительство заинтересовано в ликвидности своего искусства. И вот начинаются переговоры, приезжают эксперты, открываются торги. То же самое должно быть у нас. И ведь для этого уже даже какой-никакой фундамент заложен. Есть хоть и не окончательная, но предварительная оценка ликвидности нашего искусства. Правда, пока наше искусство ликвидно только в пределах республики. В Москве могут назвать 5-6 фамилий – того же Калмыкова. Но только профессионалы. Все остальные зрители или потенциальные коллекционеры наших художников не знают.

И это глобальная задача, которую может решить только государство. Задача для Министерства культуры. Мы не сможем продавать без этого на международном рынке.

Евгений ФРИДЛИН,

Художник

Родился 25 апреля 1974 года в Павлодаре.

В 2000 г. окончил Павлодарский художественный колледж.

Лауреат конкурса «Новые имена» (1999).

В 2000 г. награжден грантом акима Павлодарской области.

Лауреат именной премии им. А. Исмаилова международного фестиваля творческой молодежи «Шабыт-2003» (Астана).

Член Союза художников РК с 2010 года.

Живет и работает в Павлодаре.

Персональные выставки художника проходили в Кельне, Дортмунде, Литве. Картины Евгения Фридлина находятся не только в музеях и частных коллекциях нашей страны, но и в фондах Artkomas в Вильносе, в частных собраниях жителей России, Германии, Венгрии, Франции, Польши, Италии, США.

– Скажите, а у вас никогда не возникало мысли уехать из Казахстана? Как это сделали многие представители творческой интеллигенции. Тем более, что у вас уже есть имя и определенная популярность?

– А вот здесь мы вновь можем вернуться к вопросу «зачем нужны арт-менеджеры»? Я сам достаточно инертен, можно даже сказать – ленив, в плане в каких-то активных жизненных перемещений. Я предпочитаю просто работать. Неважно – где. Важно, чтобы мне было комфортно. Любое какое-то глобальное изменение в моей жизни вызывает у меня дикое отторжение. Я думаю, чтобы на что-то решиться, нужно быть очень амбициозным и нужно находиться в таком положении, что нечего терять. Мне есть что терять, и я не настолько амбициозен. Поэтому у меня нет того плана, который меня бы отсюда выгнал. Да что там, я за 12 лет из Павлодара даже в Алматы не переехал.

Но у меня есть арт-менеджер, который меня представляет. И мы потихонечку движемся. У нас нет таких возможностей, как у государства, поэтому мы движемся, может быть, небольшими шажками, но сейчас уже дошли до Амстердама. Причем собственными силами, собственными средствами, не прося ни у кого из наших спонсоров никакой поддержки. И на данный момент это очень важно. Мы теперь никому не должны, мы независимы.

– Не секрет, что ко многим художникам слава приходит спустя годы после их смерти. Как вы к этому относитесь?

– Знаете, когда я приехал в Алматы, один товарищ сказал, хороший, мол, художник, но плохо – живой. Это распространённый стереотип. Но если серьезно, то плавать. Главное, чтобы сейчас хватало на жизнь и чтобы сейчас можно было делать то, что я хочу. И вот вы знаете, что интересно, денег-то очень много и не надо. Просто хочется не испытывать ни в чем потребности. Когда я узнал, сколько стоит содержание яхты, я прослезился и очень пожалел всех этих миллионеров, которые их имеют.

Лет 15 назад мне предложили умереть. Стать умершим художником-семидесятилетником, разбившемся на мотоцикле. Сделать из меня художника Жениса Бостанова, волюю переведя мое имя на казахский язык. Но не поддался я.

– Евгений, вы можете назвать себя успешным художником?

– Не знаю... Мне многие об этом говорят, но сам этого не ощущаю. А как я должен это почувствовать? Да, иногда меня узнают, но я ведь не медийная личность, не звезда шоу-бизнеса. В последние годы очень много выставляюсь как в Казахстане, так и за рубежом – это правда. Однако стоимость картин не возросла. Да и вообще – я не знаю, что значит для художника быть успешным. Я просто каждый день работаю в мастерской, делаю то, что мне нравится. Публика принимает мои работы, и при этом я не изменяю себе. Если смотреть с такой точки зрения, то тогда я считаю себя не успешным, а состоявшимся. Так будет точнее. Успех – это все же больше из категории шоу-бизнеса. Конечно, если я написал картину, и она мне нравится – прекрасно. Однако это каждый раз один конкретный успех, который надо повторять снова и снова. Если я буду постоянно себя хвалить и считать, что достиг чего-то, я просто выдохнусь. В творчестве никогда нельзя быть успешным. Конечно, можно высоко оценить свою работу, если она тебе действительно по душе, но самому себе понаравиться – это большой грех. Иногда я бываю доволен собой настолько, что испытываю подобие счастья, но пребывать постоянно в этом состоянии – губительно для творческого человека.

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

Дауыс Периодика 2774168
Агентство Евразия Пресс 3822511
Эврика-Пресс 2337850

ПОДПИСКА • 2018
II полугодие

ТЕНДЕНЦИИ

Повышение концентрации

Рэнкинг страховщиков за первое полугодие 2018 года

Страховой рынок РК за первое полугодие текущего года увеличился на 7,3%, собственный капитал страховых компаний в совокупности вырос на 6%. Доходность рынка повысилась на 76,2%, однако рентабельность сектора улучшилась не за счет страховой деятельности. При этом эксперты отмечают некоторое усиление пруденциального и поведенческого надзора и полагают, что это будет приводить к постепенному повышению концентрации сектора.

Айгуль ИБРАЕВА

Активы

Совокупные активы страхового сектора Республики Казахстан по итогам первого полугодия 2018 года обозначились в размере 993,16 млрд тенге, что на 7,3% больше, чем состояние активов на начало года. Валюта баланса выросла за полгода чуть значительнее, чем за аналогичный период 2017 года, благодаря более высокой прибыли и более активным операциям «репо», отмечают аналитики Fitch Ratings.

СК «Евразия» с активами в размере 246,92 млрд тенге остается самым крупным игроком на рынке страхования РК. Страховая компания занимает около четверти всего казахстанского рынка. За первое полугодие текущего года ее активы выросли на 12,9%.

На втором месте по объему активов расположилась СК «Виктория», баланс компании к концу июня 2018 года обозначился в размере 84,39 млрд тенге, показатель остался относительно стабильным в первом полугодии.

Третьей крупнейшей страховой компанией по итогам первого полугодия 2018 года стала компания по страхованию жизни «Номад Life». С начала года активы компании увеличились на 8,3%, до 73,05 млрд тенге.

Самый высокий темп роста за рассматриваемый период показала компания по страхованию жизни «Азия-Life» – за шесть месяцев активы компании увеличились на 68,8% – с 9,22 млрд тенге на начало года до 15,57 млрд тенге к концу первого полугодия. В СК «Казахмыс» активы с начала года увеличились на 35,9%. Началась здесь и Корпорация «Интертич», баланс которой за полгода вырос на 30,7%.

У 13 компаний из 32 наблюдается сокращение объема активов. В тройку аутсайдеров вошли СК «Салем», «Kaspi Страхование» и «Лондон-Алматы», которые за январь-июнь текущего года потеряли 4,27 млрд тенге (-60,3%), 3,54 млрд тенге (-17,3%) и 2,47 млрд тенге (-17,17%) баланса соответственно.

Собственный капитал

Совокупный объем собственного капитала страховых компаний по итогам первого полугодия текущего года составил 436,38 млрд тенге, или 43,9% от активов сектора. За полгода страховщики нарастили совокупный объем собственного капитала компаний на 24,68 млрд тенге, или на 6%.

Рост показателя во многом связан с увеличением собственного капитала в СК «Евразия» – на 18,26 млрд тенге, или 16,7%. По состоянию на 1 июля собственный капитал компании обозначился в размере 127,64 млрд тенге, или 51,7% от объема активов компании.

В СК «Виктория» и «НСК» также наблюдается некоторый рост собственного капитала. В «Викторию» владельцы вложили 1,85 млрд тенге за первое полугодие текущего года, что увеличило совокупный объем показателя на 2,4%.

В «НСК» за это время было инвестировано 1,6 млрд тенге, в итоге акционерный капитал страховой компании вырос на 29,2%. Напомним, что за первое полугодие 2018 года лицензия «НСК» была приостановлена два раза – 3 марта на три месяца по обязательным видам страхования и 5 мая на шесть месяцев по перестрахованию – за несоблюдение требований пруденциальных нормативов и иных обязательных к соблюдению норм и лимитов, установленных законодательством РК.

За первые шесть месяцев текущего года на 51,9%, или 1,84 млрд тенге сократился объем собственного капитала в СК «Салем». На сегодняшний день лицензия страховщика по видам страхования в обязательной форме и деятельности по перестрахованию временно приостановлена в связи с несоблюдением требований пруденциальных нормативов и иных обязательных к соблюдению норм и лимитов. Страховой портфель компании по обязательным классам страхования был передан СК «Коммекс-Өмір».

Уменьшение акционерного капитала на одну четвертую часть также зафиксировано у КСЖ «Standard Life», всего за полгода показатель



Эксперты отмечают некоторое усиление пруденциального и поведенческого надзора на страховом рынке Казахстана. Фото: Shutterstock.com/ Monster Studio

сократился на 1,12 млрд тенге. СК «Лондон-Алматы» за это время потеряла 11,7%, или 934,36 млн тенге от собственного капитала.

Прибыль и эффективность

Несколько увеличилась доходность страховщиков Казахстана – 22 компаниям сектора удалось улучшить свой прошлогодний результат по прибыли. Совокупная прибыль сектора за первое полугодие текущего года составила 44,48 млрд тенге, что на 76,2% больше, чем за аналогичный период предыдущего года. При этом в плюсе оказались 28 из 32 страховщиков.

По словам директора отдела страхования Fitch Ratings Анастасии Литвиновой, прибыль сектора выросла за счет 4,8 млрд тенге по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, а также за счет прироста инвестиционного дохода по облигациям. Прибыль от страховой деятельности, напротив, несколько сократилась, прежде всего за счет роста аквизиционных расходов, пояснила аналитик (аквизиционные расходы – расходы страховой компании, связанные с привлечением новых страхователей и удержанием старых, а также с заключением новых договоров страхования и продлением действующих – прим. «К»).

Заместитель директора S&P Global Ratings Екатерина Толстова отмечает, что существенный вклад в финансовый результат страховых компаний за рассматриваемый период внес доход от инвестиционной деятельности, который вырос на 110% консолидировано, в основном в связи с ростом вознаграждения по ценным бумагам, доходов от купли-продажи ценных бумаг и доходов от переоценки.

«Страховые компании размещают часть активов в иностранной валюте. По нашему мнению, это оказывает существенное влияние на инвестиционный результат страховых компаний, который может колебаться в зависимости от изменения курса национальной валюты к доллару США», – указывает эксперт.

Наибольший финансовый результат за анализируемый период показала СК «Евразия», которая заработала 18,85 млрд тенге за полгода. Показатель увеличился на 67,1% по сравнению с итогами за первое полугодие предыдущего года. На втором месте по объему прибыли оказалась компания по страхованию жизни «Номад Life», которая заработала за шесть месяцев 3,76 млрд тенге, что почти в три раза больше, чем за тот же период предыдущего года. Тройку лидеров по объему прибыли замыкает СК «Виктория», которая восстановила рентабельность после спада в прошлом году. Компания сгенерировала 3,61 млрд тенге, что в 25,2 раз больше, чем за первое полугодие 2017 года.

Четыре компании за рассматриваемый период оказались в минусе. СК «Салем» завершила первое полугодие текущего года с финансовым результатом -328,79 млрд тенге против прибыли 428,29 млрд тенге предыдущего года.

Убыток СК «Нурполис» за шесть месяцев составил 143,16 млрд тенге. В первом полугодии 2017 года компания также имела отрицательный финансовый результат в размере 39,02 млрд тенге. В СК «ТрансОйл» и СК «Аманат» расходы оказались больше доходов на 136,78 млрд и 28,89 млрд тенге соответственно. Аманат в первом полугодии предыдущего года заработала 162,4 млрд тенге. «ТрансОйл» завершила с убытком и предыдущий год. За первые шесть месяцев текущего года страховая компания закрыла два подразделения – алматинский и акмолинский филиалы.

Эффективность использования активов сектора несколько увеличилась. Так, ROA (рентабельность актива) страхового сектора за первое полугодие текущего года составила 9,3% в годовом эквиваленте против 5,8% за тот же период предыдущего года.

Наиболее эффективной компанией сектора несколько периодов подряд остается СК «Trust Insurance», ROA компании за первое полугодие 2018 составила 46,8%. Самый маленький игрок страхового сектора с долей рынка 0,2% при среднем объеме активов за рассматриваемый период 1,65 млрд тенге заработал 385,54 млн тенге за полгода.

Второй по рентабельности оказалась СК «Альянс-Полис» с коэффициентом эффективности использования активов 26,9% годовых. Страховщик заработал 421,19 млн тенге при среднем объеме активов за полугодие 3,13 млрд тенге. Стоит отметить, что лицензия «Альянс Полис» приостановлена регулятором с сентября 2016 года, страховой портфель компании был передан СК «Standard».

Замыкает тройку «Kaspi Страхование», которая при среднем объеме активов в 18,65 млрд тенге заработала 2,44 млрд тенге за рассматриваемый период (ROA – 26,2% годовых).

Страховые премии

В 2018 году в секторе наблюдается сокращение уровня страховых премий при увеличении объема страховых выплат. Основной прирост страховой премии, согласно аналитикам S&P, был обусловлен увеличением объемов по входящему перестрахованию. За шесть месяцев 2018 года совокупный объем страховых премий обозначился в размере 212,06 млрд тенге. Это на 3,2% меньше, чем за тот же период предыдущего года. Сокращение наблюдается по классу добровольного и имущественного страхования.

Наибольший объем страховых премий собрала СК «Евразия» – 43,09 млрд тенге, что на 27,2% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Страховые премии «дочки» Народного банка «Халык-Казахинстрах» обозначились в объеме 25,34 млрд тенге, показатель компании увеличился на 35,8% по сравнению с результатом первого полугодия прошлого года.

Третью строчку с объемом страховых премий в 22,15 млрд тенге занимает еще одна дочерняя компания Народного – «Халык-Life», по сравнению с результатом прошлого года ее страховые премии выросли на 34,6%. Первая тройка по собранным премиям также стала лидером по росту объема показателя.

Лучший темп роста по объему собранных премий относительно показателей предыдущего года демонстрирует Экспортная страховая компания «KazakhExport» – 64,5%. Корпорация «Интертич» за рассматриваемый период собрала 4,66 млрд тенге в виде премий, что на 37,8% больше, чем годом ранее. Объем собранных премий страховой компании «АСКО» в первом полугодии текущего года оказался на 37,4% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Страховая компания «Альянс-Полис» за январь-июнь 2018 года страховых премий не получала. В СК «Салем» и «Trust Insurance» объем страховых премий составил 17,82 млн и 33,11 млн тенге соответственно, по сравнению с первым полугодием предыдущего года показатели сократились на 99,8% и 91,8% соответственно.

Страховые выплаты

Объем страховых выплат сектора за первое полугодие текущего года составил 48,69 млрд тенге. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года уровень страховых премий вырос на 5,7%.

Больше всех клиентам за первое полугодие 2018 года выплатила страховая компания «Евразия»

двух компаний превысили объем премий, собранных за рассматриваемый период. Так, согласно данным НБРК, расходы по осуществлению страховых выплат СК «Альянс-Полис» по итогам первого полугодия 2018 года составили 261,45 млн тенге, сбор премий, как отмечалось ранее, компанией за этот период не осуществлялся. СК «Салем» выплатила клиентам на 194,06 млн тенге больше, чем собрала премий.

Повышение концентрации на рынке

Сегодня страховой рынок страны состоит из 32 компаний. Две из них передали свой страховой портфель другим компаниям. У пяти компаний приостановлены лицензии на осуществление страховой деятельности по разным видам страхования.

Аналитик Fitch Ratings Анастасия Литвинова отмечает некоторое усиление пруденциального и поведенческого надзора на страховом рынке Казахстана. Эксперт полагает, что это будет приводить к постепенному повышению концентрации сектора.

Вслед за банковским сектором и в страховом намечаются консолидационные процессы. В процессе сделки присоединения СК «Казкоммерц-Полис» к СК «Халык-Казахинстрах» по итогам 2018 года на заседании совета директоров АО «Народный банк Казахстана» было принято решение о добровольной реорганизации СК «Халык-Life» и СК «Казкоммерц-Life» в форме присоединения СК «Казкоммерц-Life» к СК «Халык-Life».

Кроме того, недавно Нацбанк РК выдал СК «Виктория» разрешение на проведение «добровольной реорганизации» в связи с присоединением страховой компании «Нурполис». Владелец страховой компании «Виктория» является казахстанский бизнесмен Рашит Сарсенов, который также является

крупным участником АО «Нурбанк», материнской компании СК «Нурполис».

По мнению S&P, страховой рынок Казахстана характеризуется довольно высоким уровнем концентрации, которая постепенно увеличивается. Екатерина Толстова отмечает, что на 1 июля 2018 года на долю десяти крупнейших страховщиков приходилось 66,3% совокупной страховой премии-нетто против 61,3% на 1 июля 2017 года, и их доля постепенно растет вследствие ожидаемой консолидации рынка.

По мнению эксперта, небольшие компании, вероятно, будут объединяться с крупными страховщиками в связи с возможным повышением требований к капиталу для сектора страхования в среднесрочной перспективе и давлением со стороны высоких расходов на агентскую сеть, в том числе высокого комиссионного вознаграждения страховых агентов. Процесс продолжается, так как в 2017–2018 годах были приостановлены лицензии нескольких страховых компаний в определенных направлениях бизнеса и на определенный срок.

К тому же, S&P не ожидает, что иностранные страховые компании пересмотрят свои стратегии и возобновят свою деятельность в Казахстане, несмотря на то, что директива ВТО для Казахстана предусматривает доступ филиалов иностранных компаний на казахстанский страховой рынок. Это связано с тем, что доминирующее положение на рынке Казахстана занимают несколько казахстанских страховых компаний, а также с относительно небольшими размерами рынка, на котором преобладают простые страховые продукты.

* Источник данных – официальный интернет-ресурс Народного банка Республики Казахстан.



По данным НБРК

KURSIV RESEARCH

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
КРИЗИС
МИНОВАЛ?

08

ИНДУСТРИЯ:
ИЗОБРЕТЕНИЕ
КОНФОРКИ

10

СВОЙ БИЗНЕС:
ДЕНЬГИ
ИЗ ПРИНТЕРА

11

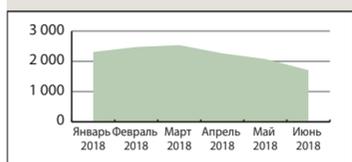
КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
11 КНИГ
ОСЕНИ

12

ХЛОПОК, КАРДО- И ГРЕБНЕСАБНЫЙ, ТОНН



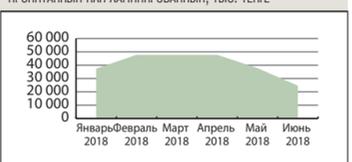
ТКАНИ ХЛОПЧАТОБУМАЖНЫЕ, ТЫС. КВ. М



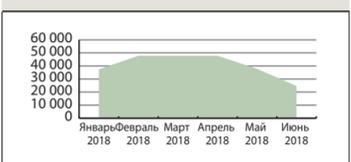
ИЗДЕЛИЯ ТЕКСТИЛЬНЫЕ ГОТОВЫЕ, КРОМЕ ОДЕЖДЫ, ДЛЯ ДОМАШНЕГО ХОЗЯЙСТВА, ТЫС. ШТУК



ОЕТР И ВОЙЛОК, В ТОМ ЧИСЛЕ С ПОКРЫТИЕМ, ПРОПИТАННЫЙ ИЛИ ЛАМИНИРОВАННЫЙ, ТЫС. ТЕНГЕ



ОБУВЬ ВАЛЯНАЯ И ОЕТРОВАЯ, ТЫС. ПАР



Хлопоты хлопковые

Единственная в Казахстане хлопкосеющая область – Туркестанская, сокращает посевы хлопчатника. Только за последний год площади под эту экспортноориентированную культуру уменьшились со 135,5 тыс. га до 129,7 тыс. га. Сокращение хлопковых плантаций ведется в рамках проводимой в Казахстане диверсификации посевных площадей. Однако сами фермеры несут убытки, но не спешат отказываться от своих аграрных традиций.

Ирина ГАЛУШКО,
Туркестанская область

Разговоры о необходимости диверсификации посевных площадей хлопчатника ведутся уже не первый год. Возделывание хлопчатника как монокультуры осложняется дефицитом водных ресурсов в вегетационный период и приводит к ухудшению мелиоративного состояния орошаемых земель. Для решения этих проблем в 2013 году был разработан двухлетний план по диверсификации посевных площадей хлопчатника. Тогда специальная комиссия минсельхоза РК, изучив вопрос, пришла к выводу о том, что сокращение посевов хлопчатника в основном хлопкосеющем районе – Мактааральском, должно быть произведено на площади в 28 тыс. га. Ответа под монокультуру 66 тыс. га вместо возделываемых на тот момент 94 тыс., в аграрном ведомстве страны даже подготовили рекомендации, чем лучше занять освобождаемые земли – 6 тыс. га под бахчевые, по 6 тыс. га под кукурузу и овощи, 7 тыс. га под многолетние травы, 3 тыс. га предполагалось отдать под сады и виноградники. Чтобы



убедить крестьян частично отказаться от традиционного возделывания хлопка, приводились расчеты целесообразности тех или иных посевов. По данным Казахстанского НИИ хлопководства, выходило, что даже при максимально благоприятных условиях хлопчатник по доходности оказывается ниже, чем сады, бахчевые, ранние овощи и многолетние травы. Если в 2014 году каждый гектар хлопчатника мог в идеале принести только 140 тыс. тенге, доходы от бахчевых составляли 882 тыс. тенге, а интенсивные сады позволяли получать более 5 млн тенге. Не сразу, но аграрии все же начали переходить на другие культуры. Одни взялись за выращивание люцерны, другие разбили баштаны.

Как только увеличиваются площади под хлопчатник, возникают проблемы с поливом.

Фото: Shutterstock.com/casadaphoto

Третьи решили попробовать себя в садоводстве и виноградарстве. К 2015 году площади под хлопчатником по области сократились до 99,3 тыс. га. Предполагалось, что соблюдая агротехнические нормы и используя высокопродуктивные семена, аграрии сумеют удержать прежние объемы производства хлопка, не увеличивая посевных площадей. И это отчасти удалось. В том же 2015-м урожайность по области впервые за 20 лет достигла 27 центнеров с га. В итоге за сезон дехкане собрали 270 тыс. тонн «белого золота». Рост мировых цен на хлопковое волокно привел к увеличению закупочных цен в регионе.

Но это спровоцировало хлопководов забыть о диверсификации, и площади хлопковых плантаций в 2017 году увеличились сразу на 12 тыс. га. Однако повторить успех предыдущего года не удалось из-за проблем с поливом. Почти 30 тыс. га в Мактааральском районе получили влагу с опозданием, что и сказалось на объемах и качестве урожая.

«Как только мы увеличиваем площади под хлопчатником, возникают проблемы с поливом, – информирует руководитель Управления сельского хозяйства Туркестанской области Серик Турбеков. – Хлопок хоть и требует меньше воды, чем другие культуры, но проблема в том, что все площади под ним нужно поливать одновременно. Здесь и возникают трудности. Диверсификация же, когда разные культуры разводятся по разным срокам полива, эту проблему решает. Я считаю, что идеальной для нашей области является площадь хлопчатника в 105–110 тыс. га. Думаю, что теперь особых сложностей с диверсификацией не возникнет, ведь, в отличие от первой попытки ее проведения, министерство сельского хозяйства больше не диктует нам, чего и сколько сажать на освобожденных от хлопчатника площадях. В этом большой плюс».

Получив свободу выбора, дехкане стали отдавать предпочтение ранним овощам и бахчевым. И то, и другое всегда можно выгодно продать в северных регионах Казахстана и экспортировать в ближнее и даже дальнее зарубежье. Именно поэтому площади под бахчевыми в нынешнем году выросли сразу на 20 тыс. га и сейчас достигают 61 тыс. га. «Что касается хлопка, то сегодня крайне важно перейти от количе-

ства к качеству, – добавляет Серик Турбеков. – Основные усилия нужно направить на повышение урожайности. Для этого крестьяне должны соблюдать необходимые агротехнологии и использовать качественный посевной материал. Уже сегодня в этом направлении сделано немало. Еще восемь лет назад в мировом рейтинге стран-производителей хлопкового волокна, включающем 63 государства, мы находились на 27 месте. К 2016 году мы поднялись до 11-го, опередив ближайших соседей – производителей Узбекистана. Уверен, что и это не предел. Если мы хотим оказаться в одном ряду с мировыми производителями хлопка, нам нужно добиться урожайности на уровне 50 центнеров с га, и в год мы должны производить около 500 тыс. тонн хлопчатника. В прошлом же году мы собрали 328 тыс. тонн сырья».

Хлопчатник – экспортная культура, поэтому интерес к ней у аграриев всегда высок. Но то, что сегодня получают большинство крестьянских хозяйств, лишь малая часть от возможного. Успех зависит от целого ряда важных аспектов, в числе которых: грамотная агротехника, соблюдение севооборотов, использование технологий капельного орошения и высокопродуктивный посевной материал. Все это требует немалых хлопот и финансовых затрат, часть из которых берет на себя государство, субсидируя выращивание «белого золота». К слову, 70–80% переработанного на волокно хлопчатника отправляется на экспорт в страны ближнего и дальнего зарубежья, и лишь оставшиеся 20–30% перерабатываются местными текстильными предприятиями.

Зачем помидору яблоко

За восемь лет на заводе по переработке томатного концентрата в городе Арысь Туркестанской области, сменилось 16 директоров. Изначально «инновационная надежда экономики региона» едва не закончила жизнь банкротством и закрытием, и только в конце 2016 года завод наконец попал в «нужные» руки и получил шанс на второе рождение.

Наталья МОСКАЛЕВА, Арысь

Завод по выпуску концентрированной томатной пасты мощностью 600 тонн в сутки был торжественно, в присутствии Главы государства, запущен в 2008 году. Весь комплекс с учетом самого завода, 300 га посевных под помидоры, сельскохозяйственной техники, шести водоемов и магистрального канала обошелся в 3 млрд 600 млн тенге. На проект агрофирмы «Жана Акдала», который презентовали как «крупный, инновационный», возлагались большие надежды. Однако уже через три года начались сбои в работе. Оказалось, что выпускать томатную пасту круглый год не получается, не хватает сырья. По сути завод работал примерно полтора-два месяца в год, когда со своих полей снимал урожай помидоров. Как следствие, на нерегулярно работающем предприятии начались финансовые проблемы, появилась текучка кадров. За восемь лет работы завода на нем сменилось 16 директоров, но проблемы только ширились. Так, в 2012 году даже не высаживали томаты, поля агрофирмы стали зарастать бурьяном. После резкой критики со стороны президента Казахстана в адрес руководства области в 2013 году было принято решение заполнять производственные лагузы выпуском фруктового пюре, благо итальянское оборудование это позволяло. На 170 га заложили яблоневый сад, дожидаясь первого урожая, но...



Сельхозпроизводители могут поддержать только субсидии на все виды энергоносителей. Фото автора

по разным причинам потребители так и не увидели пюре от местного производителя. К 2016 году стало окончательно понятно, что завод не выживет. И тогда было принято решение агрофирму вместе с заводом, полями, садами, судебными тяжбами и долгами выставить на продажу через тендер.

Цена вопроса

За реанимацию пришедшего в упадок производства взялось руководство ТОО «Алтын Дан». Нынешний директор ТОО «Агрофирма «Жана Акдала» Ерулан Ажибеков рассказал, что для оживления предприятия в течение двух лет пришлось вложить более 2 млрд тенге. «Предприятие нам досталось в плохом состоянии. Порядка 200 тыс. евро вложили только в ремонт и восстановление заводского оборудования. Для наладки итальянских линий по переработке томатов пришлось вызывать специалистов из Италии. Полностью восстанавливали и паровые котлы, для чего заключили договоры с российским производителем этих котлов», – говорит Ерулан Ажибеков.

Для качественного орошения полей и садов изменили русло поливного канала и построили шлю-

зы. Для освоения ранее незадействованных посевных площадей протянули 15 км ЛЭП, установили новые трансформаторы, построили насосную станцию.

Для полива этих полей внедрили инновационные технологии – приобрели дождевые системы. Также была приобретена и установлена новая линия по приготовлению и расфасовке томатной пасты в стеклотару.

За два с половиной года предприятие «Жана Акдала» встало на ноги, его финансовое состояние выровнялось.

По словам Ерулана Ажибекова, в этом году высажено 300 га томатов, 360 га отдали под люцерну. Получают двойную выгоду: это и корма, и севооборот для лечения почвы от сорных растений-паразитов.

«Люцерну поливаем дождевальными установками, их семь штук и каждая поливает более 51 га люцерны, – рассказывает Ерулан Ажибеков. – При должном уходе в год получаем до четырех укосов. Не подводят нас и фруктовые сады. Осенью, когда соберем основной урожай и после того, как переработаем все томаты на концентрат пасты, настроим линию для изготовления яблочного пюре. В

прошлом году переработали 200 тонн яблок. Планируем приобрести фасовочную линию по выпуску кетчупа. Пока же реализуем пюре тем, кто из него получает готовый продукт, фасует и под своей маркой продает в торговые сети».

Таким образом завод по переработке томатной пасты уже не простаивает. При его мощности 600 тонн в сутки он по-прежнему справляется с томатами за два месяца. Страда длится с 1 сентября и до конца октября. За это время необходимо убрать весь урожай томатов, который в прошлом году, к слову, был рекордным – до 110 тонн с гектара. По окончании «томатной страды» заводская линия по переработке томатов в концентрат останавливается, ее моют и переводят на изготовление яблочного пюре. Когда яблоки переработаны, линию вновь готовят к следующему сезону помидоров.

Вопрос цены

Общий фонд заработной платы на заводе сейчас составляет порядка 20 млн тенге в месяц. Немалые средства идут на выплату налогов, текущий ремонт техники и заводского оборудования. На приобретение ядохимикатов для обработки полей от хлопковой совки, которая является основным бичом не только хлопка, но и томатов, за сезон расходуют до 50 млн тенге. Но самые большие расходы – порядка 25 млн тенге в месяц – в период орошения, который длится полгода, приходится на оплату электроэнергии.

«Сложившаяся структура рынка такова, что у нас посредники зарабатывают больше, чем производители, – говорит Ерулан Ажибеков. – Высокие тарифы на электроэнергию – это не только наша проблема, а всех сельхозников республики. Мы только ГСМ на время посевной и уборочной берем по льготным ценам. Хотелось бы, чтобы государство в этом вопросе обратило особое внимание на производителей сельскохозяйственной продукции, нас очень бы поддержали субсидии на все виды энергоносителей».

Отшивают тендерами

В легкой промышленности Северо-Казахстанской области объем производства одежды сократился наполовину, а текстильных изделий – на треть. Основной причиной производители называют неудачу в тендерах – высокая конкуренция на рынке оставляет местные предприятия без нормальной загрузки.

Павел ПРИТОЛЮК, СКО

То, что швейное дело «просело» почти на 50%, исполнительный директор ТОО «Швейная фабрика школьной и детской одежды» Александр Белоколенко связывает с целым рядом негативных тенденций, захлестнувших сферу. Швейные фабрики как представители легкой промышленности могли бы принести региону огромные деньги, говорит он, однако условия для них и конкурентов не всегда равные. Получается, что рынок вроде и перенасыщен одеждой, но продукция именно местного производства на нем практически нет.

«Одна из главных причин – централизация, – говорит Александр Белоколенко. – Все фабрики в основном производят рабочую одежду, а это в год примерно 90 млрд тенге. Но в итоге все ушло в другие регионы и к нам не попало ни копейки. Существует некий протекционизм. Есть консорциум «Жасампаз», в этом году мы туда вошли, но нам достались крохи – на третий-четвертый квартал не более 7 млн тенге».

Вторая причина – предприятия области сами не приобретают местную рабочую одежду. Если в том году строительные компании закупили ее у североказахстанских производителей на 4 млн тенге, то в этом заказов не было вообще. «В основном все закупается или в России, или в Бишкеке», – сетует Александр Белоколенко. – Я уже поднимал вопрос, что нужно при-

вязать сферу к области – провести тот же конкурс, как в свое время это делал Петропавловский завод тяжелого машиностроения. Нашим заводам нужно вернуться лицом к нашим же швейникам».

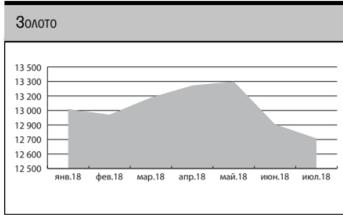
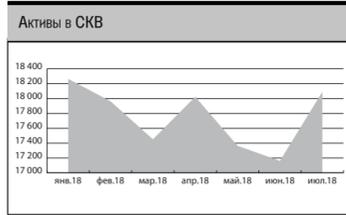
Впрочем, сделать это не так легко. Заводы, может, и хотели бы поддержать местного производителя, но зависит от них далеко не все.

«Мы, а это вся группа заводов квазигосударственного сектора, обязаны проводить тендеры на площадках «Самрук-Казыны», – говорит генеральный директор АО «ПЗТМ» Вадим Шахшакбаев. – Завод сам конкурс не проводит. По ставщики отправляют свои заявки, и мы не видим, кто их подает, а само решение принимается в Астане». Еще одна причина спада в швейной промышленности – появление на рынке неожиданного конкурента. Им стали исправительные учреждения Казахстана, во многих из которых запущены собственные производства.

«Колонии забрали объемы, – отмечает Александр Белоколенко. – Их приравняли к предприятиям инвалидов, и поэтому они имеют определенные предпочтения». В целом, объемы производства пяти основных североказахстанских предприятий, работающих в отрасли, а это – УПП КОГ, УПП КОС, ТОО «Швейная фабрика военной одежды», ТОО «Швейная фабрика школьной и детской одежды», ТОО «Lider prof fashion» составляют 121 млн тенге и дают 20% объема отрасли.

Выравнивается ли ситуация в ближайшие время, пока не ясно. Между тем во втором полугодии в области все же ожидается увеличение портфеля заказов. По информации из открытых источников, в мае ТОО «Швейная фабрика военной одежды» заключило договор на 24 млн тенге с министерством обороны, Казахское общество глухих исполняет два договора по пошиву одежды для КНБ РК и Горводоканала города Алматы на 42 млн тенге. ТОО «Швейная фабрика детской и школьной одежды» реализует договоры на 60 млн тенге.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Колумнист

Кризис миновал?

Индекс финансового стресса Казахстана в начале 2018 года продолжил снижаться и по состоянию на конец I квартала достиг отметки 0,52 пункта. По прогнозам на второе полугодие текущего года, потенциальные риски для финансовой системы Казахстана могут быть связаны с ростом спроса на иностранную валюту.



Жаннур АШИГАЛИ, заместитель директора, группа исследований и прогнозирования АКРА

Индекс финансового стресса вплотную приблизился к своему докризисному уровню: в 2010–2013 годах его значение было нулевым. В этот период наименее высокими оказались как спред ставок, так и волатильность валютного курса.

В Казахстане, как и в большинстве стран – экспортеров сырья, валютный риск сильнее, чем процентный, а уровень финансового стресса в системе в большей степени зависит от волатильности валютного курса и в меньшей – от спреда ставок. С 2010 по 2013 год волатильность курса тенге была минимальной за весь период расчета индекса, что по времени совпадает с периодами нулевых значений финансового стресса в системе.

В I квартале 2018 года из-за снижения волатильности курса тенге влияние триггерного события, обусловленного валютным риском, уменьшилось, в то время как триггер, связанный с риском рефинансирования (для его расчета используется спред ставок – «Къ»), оставался почти неизменным за прошедший период. Благодаря сочетанию данных факторов индекс, разработанный аналитиками агентства (оценивающий близость финансовой системы страны к состоянию кризиса – «Къ»), на текущий момент приближается к значениям, зафиксированным в докризисный период.

Вместе с тем I квартал текущего года ознаменовался укреплением финансовой стабильности на казахстанском рынке, что объясняется рядом факторов. Во-первых, не было отмечено существенных колебаний курса тенге или увеличения спреда по ставкам, а во-вторых, наблюдалась разнонаправленная динамика валютного дисбаланса и дисбаланса ликвидности в тенге.

Так, на фоне замедления инфляции и уменьшения инфляционных ожиданий динамика базовой ставки демонстрировала сокращение. В условиях еще более значительного падения рыночных ставок спреда по ставкам сократились до минимума.

Валютный дисбаланс в экономике страны сократился в основном за счет его уменьшения в финансовом секторе. Это было вызвано снижени-

ем ожидаемых валютных денежных оттоков: валютные процентные расходы упали на 165 млрд тенге, а валютные долговые пассивы – на 760 млрд тенге. Сокращению валютных дисбалансов способствовал также приток валюты в экономику в конце I квартала 2018 года.

Дисбаланс ликвидности, напротив, увеличился. Это произошло преимущественно за счет нефинансового сектора: в обрабатывающей промышленности, секторе информации и связи, а также в сегменте профессиональной и технической деятельности наблюдался значительный прирост краткосрочных финансовых обязательств.

С октября прошлого года Национальный банк РК не проводит активных валютных интервенций, а с марта 2018-го снижается спрос со стороны нерезидентов на краткосрочные ноты НБ РК (в основном из-за внешнеэкономических факторов). Приток портфельных инвестиций в ценные бумаги США ослабляет спрос на ценные бумаги развивающихся рынков, в том числе Казахстана. Открытая позиция по операциям НБ РК в целом стабильна, поскольку объемы депозитов, поступающих в коммерческие банки, и размещение нот Нацбанка РК с начала текущего года демонстрируют невысокую волатильность.

Во втором полугодии 2018-го потенциальные риски для финансовой системы Казахстана могут быть связаны с ростом спроса на иностранную валюту. Отчасти это будет вызвано фактором сезонности, отчасти – ожидаемым ослаблением тенге в случае повышения курса базовых валют. Следовательно, во второй половине года валютный дисбаланс в экономике может усилиться, тогда как дисбаланс ликвидности не должен претерпеть серьезных изменений при отсутствии серьезных внешних шоков. Этому будет способствовать ожидаемый период стабильных ставок: во втором полугодии 2018-го базовая ставка, скорее всего, продолжит снижаться, но динамика будет более сдержанной в связи с возможным усилением инфляции в сентябре – декабре.



Григорий Марченко: Мы всё сделали правильно

Согласно рейтингу устойчивости пенсионных систем, всего 25 стран имеют более-менее надежные пенсионные модели. Россия и Беларусь признают, что их пенсионные системы зашли в тупик и требуют серьезных реформ. Почему Казахстан первым в СНГ провел болезненные изменения и как они отразились на людях, «КЪ» рассказал один из создателей казахстанской ПС Григорий Марченко.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

— Какие факторы сыграли основную роль в том, что Казахстан первым из стран СНГ провел реформу пенсионной системы?

— Реформа пенсионной системы была необходима, так как солидарная система обанкротилась. Многие забыли, но в 1997 году задержки по выплате пенсий составляли до шести месяцев, а общая задолженность по выплатам пенсий составляла в эквиваленте около \$0,5 млрд. Для нашей страны это была огромная сумма. Многие также забыли, что пенсионная реформа происходила в два этапа. У нас парламент принял решение о повышении пенсионного возраста в 1996 году, и параллельно было принято решение о создании добровольных накопительных пенсионных фондов. В это время я работал заместителем председателя Национального банка, который отвечал за надзор, и нам поручили осуществлять реформу. Мы полгода изучали пенсионные системы со всех сторон и пришли к выводу, что добровольные фонды проблему будущих пенсионеров не решат. В этот момент о пенсионной реформе серьезно думали несколько стран: Казахстан, Кыргызстан, Россия и Украина. Кыргызстан создал один добровольный пенсионный фонд, и сейчас, 21 год спустя, стало совершенно понятно, что он никаким проблем не решил. Я тогда подготовил записку на имя президента, передал ее председателю НБ Оразу Жандосову. Он ее поправил и передал главе государства. Потом я отдельно ходил и объяснял детали, после чего президент дал поручение правительству. Это был ноябрь-декабрь 1996 года. После чего мы вышли с проектом закона в парламент. В мажоритисе было очень много дискуссий на эту тему.

Пенсионная реформа — это общая заслуга. Главное — у нас была политическая воля, плюс поддержка президента и правительства. Кстати, тогда премьер заставил представителей всех министерств и Национального банка подписать документ. Там было человек двадцать. Он тогда сказал: если через 20 лет кто-то спросит, кто делал реформу, имена будут известны. Прошло больше 20 лет — всё мы сделали правильно.

— Группа разработчиков, которую вы возглавляли, выбрала чилийскую модель. Почему именно ее?

— У нас всегда нужно все упростить и повесить ярлыки. Мы изучали разные модели: сингапурскую, швейцарскую, работали с Всемирным банком. На тот момент считалось, что лучшая модель — это смесь сингапурской, чилийской и швейцарской систем. С самого начала было принято решение, что будет накопительная, но останется солидарная система, все обязательства, которые были в солидарной, остались — люди до сих пор получают выплаты. Солидарная и накопительная системы — это две ноги, это более устойчивая модель. Накопительная система опирается на рынки капитала. Человек откладывает деньги на свой счет, деньги инвестируются. Если мы говорим о длинной системе (40–50 лет. — «КЪ»), человек должен понимать, сколько он получит и что это зависит от доходности ПФ. Солидарная система зависит от трудового стажа и от рынка труда. У рынка капитала и рынка труда невысокий уровень корреляции. В какие-то годы лучше ситуация на одном рынке и хуже на другом, и наоборот. Когда у человека есть привязка и к рынку труда, и к рынку капитала, он получает больше денег. У нас систему принято называть чилийской, но там есть ряд параметров, по которым мы очень сильно отличаемся. Например, у нас всегда был единый центр выплат пенсий, а в Чили каждый пенсионный фонд этим занимается самостоятельно. Это очень большие расходы, которые в конечном счете ложатся на вкладчиков. В первый год работы пенсионные фонды Чили показали доходность минус 8%, потому что они все свои расходы переложили на людей. Мы считаем, что у нас усовершенствованная чилийская модель.

— Пенсионные фонды помогли развитию КАСЕ?

— И да, и нет. Определенный толчок был, но не такой большой, как хотелось бы. Первая идея, которая была одобрена президентом в 1996 году, подразумевала увязку трех процессов. Это создание НПФ (туда поступают деньги); проведение приватизации (наши госкомпании становились бы АО и размещали часть акций на бирже); третий аспект — наши компании за счет привлечения денег пенсионных фондов (институциональных



Г. Марченко: «За текущей дискуссией в России и Беларуси забавно наблюдать, потому что это наша дискуссия 96–97-х годов. Они начали делать то, что сделали мы, но 20 лет спустя».

Фото: Олег СПИВАК

инвесторов) развивались. К сожалению, у нас тогда с правительством возник конфликт (из-за которого я ушел в частный сектор), потому что целый ряд компаний, которые были в списке приватизации, были из него выведены. Мы провели большую работу, наняли западные инвестиционные банки, но правительство запретило. Например, «Казахтелеком» в 1997 году продавался по цене больше, чем он стоит сейчас. Безусловный толчок был, но если бы все двигалось по первоначальной схеме, мы имели бы другой рынок ценных бумаг.

— Какой год стал самым тяжелым для пенсионной системы Казахстана?

— Самый трудный год был 1998-й, тогда разразился кризис и был в стране Джеймс Гиффен. Он привез двух специалистов из Гарварда, которые говорили, что всю пенсионную реформу нужно отменить. Их поддержала часть правительства. Я тогда не работал в правительстве, но меня специально вызвали в Астану, и я с этими товарищами вел разъяснительную работу. Мы беддели. Понимаете, ты создаешь долгосрочную систему, а кризис начинается через год после ее введения в действие. Тут же появляются критики, которые говорят: не надо было этого делать, солидарная система лучше. Это откровенная ложь! Ни в одной стране мира солидарная система не справляется с выплатами пенсионерам. В Германии треть пенсий выплачивается за счет акцизов на бензин. Если бы они выплачивали пенсии только за счет взносов, они получили бы пенсии на треть меньше. В Швейцарии (почему они и сделали накопительную часть в 90-е) солидарная система должна была обанкротиться в 2013 году. У всех стран есть дата, когда солидарная система должна обанкротиться. Эти расчеты Всемирный банк сделал еще в 90-е годы.

— На что они опирались?

— Пенсионная система отличается от любой другой финансовой системы тем, что нужно проводить расчеты на 40–50 лет.

Первый фактор — это увеличение продолжительности жизни во всех странах. В среднем этот показатель в начале XIX века был 38 лет, сейчас — 72 года. Когда Бисмарк вводил пенсионную систему в Германии, средняя продолжительность была 35 лет у мужчин и 38 лет у женщин. А выход на пенсию в Германии тогда был в 65 лет. Все прекрасно понимали, что доживут немногие.

Второй важный фактор — это снижение рождаемости. В 30-е годы было 7 работников на одного пенсионера (и это очень хорошо), а сейчас 2 работающих человека на одного пенсионера. В будущем, в районе 2050 года, станет уже 1,5 работающих на одного пенсионера. А дальше соотношение будет 1 к 1. Как тогда?!

У нас, например, женщины в среднем 23 года работают и 25 лет находятся на пенсии. Тут солидарная система никак не справится, поэтому нужна накопительная система. Поэтому для большинства населения накопительная система должна стать основной.

С моей точки зрения, должна быть и накопительная, и солидарная системы, но основной объем пенсий должен выплачиваться из накопительной системы.

— Когда говорили о сложном периоде, вы не назвали 2012–2013 годы. Вы тогда возглавляли Национальный банк и были против объединения пенсионных фондов...

— Я не понимаю, для чего нужно было объединять. Это был проект, против которого Нацбанк всегда выступал. Сейчас мы видим, что лучше, когда есть конкуренция на рынке. Та первоначальная модель, которую мы создали, была самой правильной, а слияние пенсионных фондов в ЕНПФ — это неправильно.

Но самый важный вывод — в основном все было сделано правильно. Второе — мы всё сделали раньше всех и, возможно, лучше всех среди стран СНГ. Третье — все нынешние дискуссии в РФ, Украине и Беларуси подтверждают, что мы были правы, а те люди, которые нас злобно критиковали, они

Солитарная система зависит от трудового стажа и от рынка труда. У рынка капитала и рынка труда невысокий уровень корреляции. В какие-то годы лучше ситуация на одном рынке и хуже на другом, и наоборот. Когда у человека есть привязка к рынку труда, и к рынку капитала, он получает больше денег.

Ты создаешь долгосрочную систему, а кризис начинается через год после ее введения в действие. Тут же появляются критики, которые говорят: не надо было этого делать, солидарная система лучше. Это откровенная ложь!

теперь молчат. Цена промедления введения реформ — это десятки и десятки миллиардов долларов. Если бы у нас была старая система, уровень пенсий в нашей стране был бы намного меньше, а накопительной части не было бы. Сколько денег было выплачено людям за время существования ПФ? Это триллионы тенге. Нужно четко понимать, что в солидарной системе этих денег никто бы не заплатил.

Кыргызстан — блестящий пример того, что было бы с нами, если бы мы не поменяли систему. Они создали один добровольный пенсионный фонд. Посмотрите, в 3,5 раза у нас средняя пенсия больше, чем в Кыргызстане, в долларовом эквиваленте.

— Россия и Беларусь собираются реформировать свои пенсионные системы. Как вы оцениваете их планируемые реформы?

— За текущей дискуссией в России и Беларуси забавно наблюдать, потому что это наша дискуссия 96–97-х годов. Они начали делать какие-то вещи 20 лет спустя.

Про это никто не говорил: те деньги, которые хранятся на наших пенсионных счетах, — это собственность человека, а в России это собственность Пенсионного фонда. Если фонд обанкротится, то там вернут только деньги, которые уйдутся втащить ликвидационной комиссии. Это неправильно, мы им об этом много говорили.

Потом, они предлагают повышать пенсионный возраст до 65 лет мужчинам. Это, я считаю, неправильно. Если мы говорим про Единое экономическое пространство, то надо сесть и договориться по единой пенсионной системе для Казахстана, России, Беларуси и других стран ЕАЭС. Сейчас получается, что Беларусь 20 лет спустя внедряет пенсионный возраст 63–58, Россия собирается делать 65–63, мы выравниваем 63–63. Надо садиться и договариваться.

— Сами вы досрочно вышли на пенсию?

— Я всегда работал или в финансовом секторе, или на государственной службе. Это честные работодатели и выплачивали 10% от заработной платы по графику. Поэтому я свою пенсию оформил раньше. У нас можно досрочно выходить на пенсию, если по актуарным расчетам накопил достаточно денег на своем счете. Когда мне исполнилось 55 лет, я оформил пенсию и теперь пенсионер. Добровольный пенсионер, нигде не работаю, и меня это устраивает. Когда появляются люди, недовольные сроком выхода на пенсию, стоит напомнить, что никто не мешает человеку копить больше и выходить досрочно. Причем для мужчин возраст досрочного выхода составляет 55 лет, а для женщин — всего 50. Но возможность дополнительных добровольных отчислений пользуется небольшим количеством людей — всего 30–40 тыс. по стране. Я пользовался, поэтому и накопил больше.

Есть 10% — обязательный взнос, еще 5% — добровольные взносы. Если человек занят на физическом тяжелом производстве, еще 5% платит работодатель. Тогда получается, что в пенсионный фонд идет 20%. Самое главное в накопительной системе — это сила сложного процента. Про это Эйнштейн писал, когда идут проценты на проценты. Если отчисления освобождены от подоходного налога и вкладываются в инструменты, которые приносят доход, и этот доход снова вкладывается, то человек на выходе (через 40 лет) получает достаточно большие деньги на своем счете.

Те люди, которые поверили в пенсионную систему, они отчисляют и довольны. У меня есть десятки знакомых, которые оформили пенсию в 55 лет, и сейчас все являются пенсионерами-добровольцами. Никто из них не жалуется на жизнь. А есть люди, которые повторяют мантру: «Государству верить нельзя! Нас обманут». Они не отчисляют деньги. Кто кого обманывает?! Когда они выйдут на пенсию, у них будет солидарная пенсия и те немногие средства, которые накопились.

Колумнист

Как новый закон «поправил» онлайн-кредитование

Сервисы онлайн-кредитования сократили выдачи до 70%. Рынок находится в периоде адаптации после принятых в июле поправок. В «КазФинТех» рассказали, что происходит на рынке спустя почти полтора месяца после утверждения изменений в деятельности онлайн-кредиторов.



Ерлан СМАЙЛОВ, исполнительный директор ОЮА «Ассоциация КазФинТех»

С 16 июля 2018 года Гражданским кодексом РК установлены требования для заключения договоров по займам между физлицами и компаниями онлайн-кредитования. К слову, сам закон «О валютном регулировании и валютном контроле», который содержал поправки о деятельности компаний онлайн-кредитования, был подписан главой государства еще в начале июля. Таким образом, участники рынка уже более месяца работают по новым условиям. Основное изменение в новом законе — это ограничение по годовой эффективной ставке вознаграждения (ГЭСВ) по договору займа, которая не может превышать 100%. Изменение внесено в Особенную часть Гражданского кодекса, в частности глава «Заем» дополнена статьей 725-1 «Особенности договора займа, заключаемого с физическим лицом». Еще весной было понятно, что закон будет принят. В момент обсуждения со стороны рынка было предложено взять компании онлайн-кредитования под регуляцию, но этого не произошло. Национальным банком РК на данный момент рынок не регулируется, но хочу подчеркнуть, что рынок как сейчас, так и ранее — абсолютно легитимный, законный. Он и раньше работал на основании Гражданского кодекса.

Если говорить о принятых изменениях, важно отметить, что прошло еще очень мало времени, поэтому сейчас рано делать системные оценки. Сейчас рынок находится в периоде адаптации, трансформации. Пересматриваются алгоритмы работы, меняются сайты компаний, процесс идет, еще не все успели поменять. Возможно, будут меняться продукты и в целом подходы к онлайн-кредитованию. Есть компании, которые рассматривают возможность выхода на более длинный продукт и на большие суммы. То есть всеобъемлющего ответа сейчас нет. О каких-то результатах корректно будет говорить хотя бы по итогам трех-четырех месяцев. Тогда будет понятно, какие тенденции на рынке возобладали, какие сценарии развития были реализованы.

Компании сейчас работают по ставке 0,27% в день, ставка 100% ГЭСВ закреплена, и компании соблюдают ее. В настоящее время Национальный банк разрабатывает точную методику расчета. Организованный рынок находится в ожидании этого НПА. К слову, мы, как рынок, признательны Нацбанку за то, что он учел ключевую меру защиты потребителей, а именно 100% переплаты, которая была нами предложена. Здесь очень важно понимать разницу между 100% ГЭСВ и 100% переплаты. Последнее — это классическая мера, которая есть на рынке Великобритании, к этому стремится и Российская Федерация. Эта норма позволяет заемщику не погружаться в долговую кабалу. В случае, если человек взял 20 тыс. тенге и ушел на просрочку, он более 40 тыс. не заплатит. Важно понимать, что это норма для тех, кто вышел на просрочку. При этом большинство заемщиков — это добросовестные клиенты, которые выполняют обязательства по договорам, и, конечно, они погашают значительно меньшие суммы и считают наш продукт комфортным для себя. В законе прописан максимальный предел, больше которого компании не имеют права начислять. Раньше были отдельные компании, не входящие в ассоциацию, которые начисляли в 5–10 раз больше.

Хотя в то время на рынке было ограничение 4 тела займа, до подписания закона в этом году действовало требование в 3,5 тела.

Если говорить о том, что изменилось в компаниях, то, как я уже упоминал, участники рынка проходят период адаптации. Рынок сейчас ищет возможности для кредитования, чтобы соответствовать как требованиям законодательства, так и интересам потребителей и инвесторов. Компании смотрят, каким образом они могут страховать свои риски, управлять ими, гарантировать возвратность займов, но одновременно предоставлять населению качественный, безопасный продукт.

Что касается рынка в целом, то основное опасение заключалось в том, что он будет существенно

сокращаться, и это случилось. В некоторых компаниях сокращение выдач составило и 50 и 70% к предыдущим периодам, и это большое падение. Некоторые игроки решили не подстраиваться под новые условия и закрылись. Были и те, кто собирался выйти на рынок, инвестировались средства, однако в последний момент было принято отрицательное решение. Понятно, что это плохо для инвестиционного климата, для налоговой базы с точки зрения рабочих мест.

Важно отметить, что потребность в краткосрочных кредитах с принятием закона не исчезла. Уже много говорилось о том, что четверть экономики находится в сером секторе, что значительная часть населения Казахстана — больше двух миллионов человек — это самозанятые, неформально занятые. Это так называемая небанковская аудитория, наша аудитория. Поэтому фактор спроса на этот продукт является фундаментальным, банковская система пока не может на него ответить в силу высоких требований. Закон однозначно не сделал больше рабочих мест, он не решил социально-экономические вопросы. В силу того, что спрос есть, он, конечно, будет удовлетворен. Вопрос в том, будет ли он удовлетворен цивилизованными компаниями или теми, которые станут маргинальными и скатятся в серую часть долгового рынка. Полученный по итогам прошлого года объем кредитования, порядка 40 млрд тенге, — это те деньги, которые мы вынули из черного, серого рынка. Безусловно, у компаний и были, и остаются проблемы, идеализировать этот рынок не стоит. Мы сталкивались с большим количеством проблем, как и любой растущий рынок. Тем не менее на текущем этапе защита прав потребителей в этом сегменте работает очень активно и взять кредит в онлайн-компаниях, а не на сером рынке заемщику гораздо безопаснее.

Возвращаясь к вопросу об объеме рынка: в абсолютных величинах в сравнении с прошлым годом в этом году рынок будет больше. Это связано с тем, что полгода он работал в старых условиях и динамика была достаточно впечатляющей и в предыдущие годы, когда рынок рос на 200–300% в год. То есть инерция от работы по старому законодательству сохранилась, несмотря на то что уже тогда компании сокращали рекламу, выдачи и так далее. Конечно, не ожидается, что темпы роста достигнут уровня прошлых лет.

Но и не исключено, что в будущем мы все-таки придем к тому, что этот рынок станет частью финансовой системы и будет регулироваться. Как ответственные игроки, мы бы хотели регулироваться, чтобы было нормальное, внятное управление, долгосрочные перспективы, чтобы соблюдались интересы всех сторон: заемщиков, государства, инвесторов.

К слову, в Российской Федерации этот рынок регулируемый, официальная ставка колеблется от 600 до 800% (это примерно 1% в день), она публикуется на сайте ЦБ на каждый квартал. В Великобритании годовая ставка составляет 292%, то есть 0,8% в день. Но нужно учитывать уровень экономики — стоимость денег там значительно ниже. В Казахстане в этом плане самое жесткое регулирование.

Сейчас активно обсуждается формирование единого финансового рынка ЕАЭС, который предполагает гармонизацию законодательства, регулирования.

Но если сейчас рынок дожимать, то часть компаний просто закроется. Соответственно, инвесторы покинут эту нишу, часть может начать работать из-за рубежа либо уйдет в другие области кредитования. Замещение будет происходить неорганизованным рынком, где потребитель не будет защищен. А ключевой риск, на наш взгляд, состоит в том, что вероятная маргинализация рынка может привести к тому, что исчезнет организованный рынок и не будет участника диалога, с которым можно выстраивать процесс и защищать потребителя.

Изобретение конфорки

Несмотря на убыточность, принципы реализации природного газа сохраняются

На прошлой неделе рейтинговое агентство energyprom.kz опубликовало мониторинг газового рынка Казахстана. Аналитики пришли к выводу, что для населения цены на газ, транспортируемый по распределительным сетям, выросли за год на 8-9%. При этом рост добычи по итогам полугодия составил 8%.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

В частности, агентство energyprom.kz пишет, что по итогам июля текущего года тарифы на природный газ, транспортируемый по распределительным сетям, выросли за год на 8,2%. Среди крупных городов и мегаполисов РК заметнее всего рост тарифов в Таразе (сразу на 19,9% за год) и Актобе (на 18,1%). Цены на сжиженный газ, распределяемый по сетям, выросли на 9,1% за год. Среди крупных городов сильнее всего ощутили удорожание жители Астаны (сразу на 26,9%) и Петропавловска (на 21,7%). Плата за сжиженный газ в баллонах также выросла, но меньше – всего на 5,1% год-к-году. Заметнее всего цены на баллонный газ поднялись в Уральске (на 25% за год) и Астане (на 18,2%).

Предел возможностей

Между тем тарифы на оптовую реализацию не менялись с начала года, когда выросли сразу на 12%. Другое дело, что Министерством энергетики по согласованию с Министерством национальной экономики РК утверждаются предельные цены оптовой реализации товарного газа на внутреннем рынке для каждой области, города Республиканского значения, столицы с учетом экономических и социальных условий газоснабжения регионов Республики Казахстан исходя из совокупности среднезвешенных значений цен планируемого к приобретению национальным оператором товарного газа, расходов по транспортировке и хранению товарного газа в подземных хранилищах газа, определяемых на основании тарифов, утвержденных МНЭ. С целью сдерживания цен на внутреннем рынке Министерством установлено ограничение увеличения уровня предельной цены товарного газа по сравнению с текущим уровнем не более чем на 15% в течение одного календарного года.

Отметим, что в начале августа министерство энергетики Казахстана подготовило проект приказа «Об утверждении предельной цены сжиженного нефтяного газа, реализуемого в рамках плана поставки сжиженного нефтяного газа на внутренний рынок Республики Казахстан вне электронных торговых площадок» на период с 1 октября по 31



декабря 2018 года в размере 38 701,67 тенге за тонну без учета налога на добавленную стоимость. То есть тариф в течение года сохранится.

Правда, разработчики малость подкупают страху, сообщая, что согласно формуле по определению предельной цены, предельная цена на четвертый квартал 2018 года составляет 79 750,59 тнг/тонн без НДС. Поэтому то, что они оставили цену вдвое меньше – высочайший подвиг. Формула же несбыточна. Важно и то, что возможности снижения цены законодательно отсечены, даже если гипотетически предположить то, что у производителей упала себестоимость, а у всех игроков рынка проснулось желание сделать приятное населению Казахстана. Правилами определения предельных цен оптовой реализации товарного и сжиженного нефтяного газа на внутреннем рынке на планируемый период установлено, что цены не могут быть ниже предельной цены оптовой реализации сжиженного нефтяного газа на внутреннем рынке, утвержденной на первый квартал прошлого года, и не выше утвержденной наиболее максимальной предельной цены оптовой реализации сжиженного нефтяного газа на внутреннем рынке за 2014 год.

Наиболее максимальная предельная цена оптовой реализации сжиженного нефтяного газа за 2014 год (постановление Правительства РК «Об утверждении предельной цены оптовой реализации сжиженного нефтяного газа на внутреннем рынке» от 27 июня 2014 года №712) составляет 38701,67 тнг/тонна без НДС. То есть в следовании правилам разработчики пока дошли до предела своих возможностей.

Газообразные лоты

Как уже писал «Къ», с будущего года на газовом рынке грянут перемены. Так, в

Возможности снижения тарифов на газ законодательно отсечены, даже если гипотетически предположить то, что у производителей упала себестоимость, а у всех игроков рынка проснулось желание сделать приятное населению Казахстана.

Фото: Shutterstock.com/ Khamkhilai Thanet

начале августа министерство энергетики Казахстана подготовило проект приказа «Об утверждении правил организации и проведения торгов сжиженным нефтяным газом через электронные торговые площадки», который разработан в соответствии с поправками в закон «О газе и газоснабжении» от 4 июля 2018 года. В частности в поправках говорится: «Превышение лицами, осуществляющими реализацию товарного или сжиженного нефтяного газа, предельных цен оптовой реализации товарного газа на внутреннем рынке Республики Казахстан или предельных цен сжиженного нефтяного газа, реализуемого в рамках плана поставки сжиженного нефтяного газа на внутренний рынок Республики Казахстан вне электронных торговых площадок, установленных в соответствии с законодательством Республики Казахстан о газе и газоснабжении, влечет штраф на субъектов среднего предпринимательства – в размере трехсот, на субъектов крупного предпринимательства – в размере двух тысяч месячных расчетных показателей».

Проект приказа о реализации СНГ посредством торговых площадок касается организаторов торгов, у которых должен быть уставный капитал не ниже уровня 100 тыс. МРП, а также участников рынка: продавцов и покупателей (дилеров, газосетевых организаций, промпотребителей).

Как иголка с иголкой

В настоящее время Минэнерго то ли на пороге неких реформ, то ли в замешательстве. Так, недавно был опубликован Проект Концеп-

ции проекта Закона Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам газа и газоснабжения». В документе описывается текущая ситуация на газовом рынке.

Одним из сдерживающих факторов претивления газохимических проектов и газовой отрасли в целом в министерстве называют действующий механизм ценообразования на газ в рамках государственного регулирования. В соответствии с Кодексом «О недрах и недропользовании» добытый попутный газ является собственностью государства, если иное не предусмотрено контрактом на недропользование.

Так, министерством энергетики РК для каждого недропользователя ежегодно утверждаются цены приобретаемого в рамках преимущественного права газа национальным оператором в сфере газа и газоснабжения (АО «КазТрансГаз»). При этом, в соответствии с внесенными изменениями, в 2017 году в Правила определения цены сырого и товарного газа, приобретаемого национальным оператором в рамках преимущественного права, утвержденных Министерством энергетики, цена не может превышать более чем на 10% цену газа, приобретенного национальным оператором в предыдущем году.

Оптовая реализация товарного газа на внутреннем рынке, осуществляемая АО «КазТрансГаз», является убыточной. Наличие убытков связано с тем, что себестоимость поставок газа в большинстве регионов превышает утвержденные оптовые цены, при этом оптовые цены пересматриваются один раз в год и не могут быть увеличены более чем на 15%.

Розничные конечные цены для потребителей регулируются и устанавливаются Комитетом по регулированию естественных монополий и защите конкуренции МНЭ РК в соответствии со статьей 124-6 Предпринимательского кодекса и исходя из предельно-оптовой цены, тарифа по распределительным сетям, торговой надбавки газораспределительной организации.

Вместе с тем оптовая реализация дополнительных ресурсов по утверждаемым ценам влечет увеличение убытков и влияет на финансовую состоятельность национального оператора в сфере газа и газоснабжения. С целью сохранения инвестиционной составляющей национальной оператора в сфере газа и газоснабжения, позволяющей развивать газификацию страны, принято решение по реализации газа для стратегических

партнеров – новых инвесторов, использующих газ в качестве сырья на уровне себестоимости и/или себестоимости плюс маржи национального оператора.

Решением проблем в министерстве видят стимулирование и активизацию внутреннего рынка потребления газа. В частности предполагается утверждение справедливой цены на газ для новых стратегически важных инвестиционных проектов, использующих газ для производства продуктов с высокой добавленной стоимостью. Также предполагается расширение и повышение эффективности использования природного газа в качестве моторного топлива для потребителей внутреннего и приграничного рынков. При этом сохранится политика сдерживания цен на внутреннем рынке путем утверждения предельных цен приобретаемого национальным оператором газа в рамках преимущественного права государства.

Стимулирование потребления, действительно, наиболее правильный метод развития отрасли при очевидной необходимости сохранения нерыночных механизмов ценообразования для населения.

В некоторых странах цены на природный газ устанавливаются на более низком уровне с целью поощрения более активного его использования и переклещивания на газ с других видов топлива, в том числе с нефтяных моторных топлив. Такая практика нередко встречается в странах-экспортерах нефти, где наблюдается рост спроса на нефть при отсутствии возможности наращивать добычу: использование природного газа на внутреннем рынке позволяет сохранить объемы нефти и увеличить объемы нефтепродуктов для экспорта.

Что характерно, вполне возможно, в Казахстане будет введен принцип привязки друг к другу цен на нефть и газ. Так, разработчики пишут: «По сути индексация является одним из рыночных механизмов, изначально ее суть заключалась в том, чтобы отразить ценность газа в секторах его использования, и при этом использовать скидку по сравнению с ценами других топлив, в том числе моторных топлив, чтобы увеличить долю именно природного газа в данных секторах. В последние десять лет вопрос о целесообразности привязки цены газа к ценам на нефть широко обсуждается и оспаривается его экономическая целесообразность, причем не только в Европе, но и в АТР. Поэтому данный механизм заслуживает более детального рассмотрения».

Будет ли нефть по \$150?

На фоне разнонаправленных прогнозов относительно колебаний цен на нефть марки Brent от \$45 до \$150, она вполне может достигнуть \$90 за баррель уже в ближайшей перспективе. Аналитики рассказали, за счет каких факторов сейчас поддерживается позитив на рынке «черного золота».

Ольга КУДРЯШОВА

На прошлой неделе хедж-фонды Andurand Capital и Westbeck Capital заявили о том, что ожидают роста нефтяных цен до \$150 за баррель с текущих уровней в ближайшие полтора года. Ключевая предпосылка такого позитива – восстановление санкций США против Ирана, также снижение объемов производства в Венесуэле. «По нашим расчетам, к 4 ноября с рынка будут уходить 1,3-1,4 миллиона баррелей в сутки. Цифра очень большая, и это с учетом ожиданий, что США предоставят некоторое послабление санкций ряду импортеров. В конечном итоге выпадение поставок иранской нефти может превысить 2 миллиона баррелей в сутки», – приводились слова главы Westbeck. Но данное мнение все же лишь одно из многих, гуляющих ныне среди аналитиков. Ранее звучали и совершенно полярные точки зрения. «Аналитики Citigroup и еще ряд небольших американских инвестиционных компаний говорили о том, что «уже в IV квартале мы можем увидеть нефть по \$50 за баррель, а в следующем году она упадет до \$45», – такие цифры привела заместитель директора аналитического департамента Альпари Наталья Мильчакова. Тем не менее, после нисходящего тренда с 7 августа, с 16 августа нефть Brent начала расти. «Тот факт, что нефть не упала ниже \$70 за баррель, говорит о том, что у трейдеров существует желание играть вниз пока нет», – отметила она. Пущего оптимизма добавила и девальвация в Венесуэле, в результате которой венесуэльский



На котировки рынка «бумажной нефти» большое влияние оказывают спекулянты. Фото: Shutterstock.com/ ilolab

болivar рухнул на 95%. «Деноминация bolivара и связанная с ней денежная реформа добавили на развивающиеся рынки, а также на нефтяной рынок, немного позитива. Однако в среднесрочном аспекте стабилизация экономики Венесуэлы может способствовать увеличению предложения нефти, и пока не ясно, сможет ли это «переварить» мировой спрос», – пояснила эксперт.

Несмотря на то, что на данном этапе цены на нефть стабилизировались вблизи отметки \$72 за баррель по эталонному сорту Brent, аналитик ГК «Финам» Сергей Дроздов считает заявления о скором высоком росте нефти крайне оптимистичными.

По его словам, нынешняя положительная динамика поддерживается, в том числе, за счет оптимизма по поводу достижения договоренностей между США и КНР. «После согласования «дорожной карты», разработка которой начнется на этой неделе, президент Дональд Трамп и председатель КНР Си Цзиньпин встретятся в ноябре в попытке положить конец набирающей силу торговой конфронтации между двумя самыми

крупными экономиками мира», – пояснил он.

Однако, считает Сергей Дроздов, дальнейшая эскалация торговых войн может пагубно отразиться на росте мировой экономики и как следствие – на росте потребления энергоснабителей. Впрочем, если странам все же удастся избежать продолжения конфронтации в торговых отношениях, рисков для снижения спроса на «черное золото» станет меньше. Кроме этого помимо реального рынка существует и так называемый «рынок бумажной нефти», на котором на движение нефтяных котировок большое влияние оказывают спекуляции крупных фондов. «И если учитывать, что экономический цикл в развитых странах находится на поздней стадии развития, а на биржевых площадках перед масштабным падением в зону условной перекупленности заходят практически все классы активов, включая сырье, то цена за баррель на уровне \$90 видится не такой уж высокой, и эта цель вполне достижима до конца текущего – начала следующего года», – заключил Сергей Дроздов.

МИРу указали на «хромающий» экспорт

Премьер-министр Казахстана Бакытжан Сагинтаев требует от казахстанских предприятий ориентации на внешние рынки, для чего необходима модернизация действующих предприятий. Между тем, на последнем заседании правительства руководство основного оператора госпрограммы по индустриально-инновационному развитию страны предпочло обойти этот скользкий вопрос стороной, заверив лишь, что он будет особо оговорен в следующей индустриальной пятилетке.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

На заседании правительства в среду, 22 августа, премьер-министр Бакытжан Сагинтаев напомнил, что требование модернизации уже действующих предприятий исходит лично от президента. И это связано с увеличением экспорта в индустриальном секторе экономики: модернизация предприятий позволит производить новую высокотехнологичную продукцию, востребованную на внешних рынках. «Вместе с тем мы наблюдаем низкий показатель экспортноориентированности предприятий, прошу обратить на это внимание: не все предприятия, сданные в эксплуатацию, работают на полную мощность», – сказал г-н Сагинтаев.

Упрек прозвучал на фоне отчета министра по инвестициям и развитию Жениса Касымбека о том, что объем экспорта продукции обрабатывающей промышленности в республике за 2 месяца 2018 года вырос на 20,5% к соответствующему периоду 2015 года (за основу для сравнения взят первый год нынешней пятилетки госпрограммы. – «Къ») и составил \$2,5 млрд. При этом наиболее значительный рост, по его словам, наблюдается в железнодорожном (в 3,7 раза), электротехническом (в

3,1 раза), производстве строительных материалов (в 3 раза) и горнодобывающей промышленности (в 2 раза).

«По некоторым товарным позициям открыты новые рынки сбыта: к примеру, в 2018 году мы начали поставки машиностроительной продукции и строительных материалов в Узбекистан, химической продукции – на Украину», – заметил г-н Касымбек.

Это утверждение шло, казалось бы, вразрез с заявлением главы правительства, однако тут следует учесть, что обозначенный прирост в железнодорожном машиностроении и в агрохимии является существенным только «в разрезе приоритетных отраслей» индустрии. В общем же разрезе экспорта в Казахстане по-прежнему доминирует продовольственное производство и сельхозпродукция.

«Текущая география экспорта товаров составляет 123 страны, в которые экспортируется порядка 800 товарных позиций, продукция пищевой промышленности продолжает пользоваться спросом за рубежом, суммарный объем экспорта составил \$112 млн. В частности, начались поставки мясной продукции в Иран, Бахрейн, вырос экспорт мясной продукции, животных и растительных масел в Россию, растительного масла в Китай, сахара в Узбекистан», – сказал министр.

По его словам, этому способствует оказание сервисной поддержки экспортеров – организация торговых миссий и рекламно-презентационных мероприятий по продвижению отечественной продукции. В частности, в первом полугодии этого года организовано 3 торговые миссии в России, Туркменистане и Афганистане, в которых приняли участие 60 производителей казахстанской продукции, и 2 рекламно-презентационных мероприятия по продвижению товарных знаков для потенциальных покупателей из Китая и Азербайджана, в которых приняли участие 20 казахстанских предприятий.

Однако в итоге главе МИР пришлось признать снижение экспорта по таким чувствительным позициям, как продукция автомобиле-

строения (на 60,5% по сравнению с прошлым годом) и сельхозмашиностроения (на 62,3%). Более того, в этом году на четверть снизился экспорт казахстанских нефтепродуктов – на фоне модернизации всех трех крупных НПЗ, увеличения объемов их производства и угрозы затоваривания внутреннего рынка некоторыми видами нефтепродуктов.

При этом нельзя сказать, что процесс модернизации на казахстанских предприятиях совсем уже запущен: по такому показателю, как производительность труда, в обрабатывающей промышленности страны за 3 месяца 2018 года отмечается рост на 8,5% к аналогичному периоду 2015 года. В секторах обрабатывающей промышленности наиболее высокий рост производительности отмечается в нефтегазовом – в 1,6 раза и электротехническом – в 1,5 раза, а также в машиностроении и в нефтепереработке – в 1,4 раза.

Вместе с тем снижение отмечается в сельхозмашиностроении (на 45,4%) и железнодорожном (на 18,8%) машиностроении. В итоге доли обрабатывающей промышленности в ВВП страны и экспорте хотя и выросла по сравнению с соответствующими периодами 2015 года, но, по мнению главы правительства, могли бы показать и более высокий рост.

А после того, как г-н Касымбек сообщил, что в настоящее время его ведомством разработано концептуальное видение индустриально-инновационного развития на 2020-2024 годы, премьер напомнил ему и другим операторам ПИИР, что все необходимо делать здесь и сейчас, а не в следующей пятилетке.

«Глава государства отметил, что индустриализация должна стать флагманом внедрения новых технологий, в текущем году мы должны реализовать проект по созданию семи моделей цифровых фабрик», – отметил г-н Сагинтаев, после чего раздал соответствующие поручения членам правительства, закрепив контроль за исполнением своих поручений за первым вице-премьером Аскарком Маминым.

Как хобби сделать бизнесом

Свое производство предпринимательница из Темиртау Ульяна Крылова называет «волшебным», поскольку процесс создания уникальной детской продукции увлекает всех работников компании. Дома для девочек и универсальные гаражи для мальчиков пользуются повышенным спросом по всему Казахстану.

Валерия СЕРГЕЕВА

Ульяна Крылова по образованию дизайнер, в детстве она любила для своих кукол из подручных материалов строить и обустраивать домики. Сегодня ее фирма создает уникальные вещи для детских садов и интерьерные украшения для детских комнат. Дворцы и домики для Барби, трехуровневые гаражи и боксы для машин – это основная продукция компании. В кукольных домах созданы все условия: спальни и ванные комнаты, мебель, передвижные лифты и даже приусадебные участки с декоративными лавочками. Игровые комплексы делают по индивидуальному заказу.

«Наша мастерская начала работу два года назад. Применяем в производстве фанеру из березы, окрашиваем изделия нетоксичными акриловыми гипоаллергенными красками на водной основе, все делаем вручную. Работа кропотливая, и каждый работник нашей фирмы вкладывает в эти игрушки душу, все мы сами немножко дети, поэтому азарт захватывает небывалый», – рассказывает Ульяна Крылова.



ко дети, поэтому азарт захватывает небывалый», – рассказывает Ульяна Крылова.

Говорит, что о собственном производстве даже и не мечтала. Началось все несколько лет назад, когда Ульяна решила сделать неординарный подарок дочери своей подруги. Увидев изображение красивого кукольного дома в интернете, попробовала создать похожий. Отправилась в мастерскую к столярам и попросила их выпилить по

Сейчас в компании думают над тем, как уменьшить затраты на производство и улучшить качество, а затем наладить изготовление продукции в промышленных масштабах.

Фото автора

нарисованным ею лекалам детали для деревянного домика.

«Я сама разукрасила все детали, придумала мебель, стала украшать. Я училась в художественной школе, и работа оказалась очень интересной для меня. Мой подарок произвел фурор на дне рождения, все дети были в восторге, просили и им изготовить такой же дом, после стали поступать заказы от знакомых, а потом и от посторонних людей, которые просто брали мой телефон.

Позже пришло осознание, что такая продукция пользуется спросом, и я поняла, что нужно открывать свое дело», – вспоминает девушка. Ульяна составила бизнес-план, прошла соответствующие курсы для начинающих бизнесменов, получила сертификат, а позже, защитив проект, грант на развитие производства по изготовлению детских комплексов.

«Я подобрала себе команду, все работают с большим удовольствием. Цены наших самых маленьких домиков, а они величинной почти с ребенка, я считаю, приемлемые – от 45 тыс. до 110 тыс. тенге, в зависимости от размера и сложности. Работаем в основном по Казахстану, за его пределами пока нет, потому что отправлять продукцию в ту же Россию выходит очень дорого», – говорит Ульяна Крылова.

В ее фирме трудятся 10 человек: дизайнеры, художники, столяры. Каждый созданный ими проект уникален, дизайн придумывают сами либо выполняют желание клиентов, мебель вырезают на лазерном станке, который приобрели год назад. На производство одной конструкции уходит около двух недель.

«Это кажется, что все очень просто, ну подумаешь, там, покрасить домики, ничего сложного. На самом деле, это долгий и кропотливый труд: много деталей мелких, которые нужно делать весьма аккуратно. Поэтому работа занимает очень много времени», – отмечает Ульяна Крылова. Материалы для своего производ-

ства компания закупает в России, экологичные краски – в Алматы. Доходы от производства пока небольшие, прибыль составляет около 30%, из-за высокой себестоимости сырья, но дефицита в заказах нет.

«Радует, что люди ценят ручную работу и заказов много. Проблемы были лишь с доставкой, поэтому отказались от отправки продукции за рубеж. Сложности еще и в том, что наши дома не разбираются, но мы намеренно отказались от разборных вариантов и привозим детям домики в собранном виде. Это удобнее и покупателям, и нам. Клиенты довольны. К нам поступают заказы в основном из Астаны, Атырау, Актау» – рассказывает г-жа Крылова.

Сейчас в компании думают над тем, как уменьшить затраты на производство и улучшить качество, а затем наладить изготовление продукции в промышленных масштабах. Планируют поставлять игровые комплексы в магазины по всей стране. Но для этого необходимо продумать качественную упаковку. Над этим уже трудятся дизайнеры.

«Расширяться обязательно будем – говорит предпринимательница. – Думаю, у нас все получится, главное – наш труд приносит радость детям и их родителям. Взрослые очень счастливы, когда удивляют своих детей, ведь домики в основном заказывают на дни рождения, и, как правило, для мальчиков и девочек это сюрприз. Ребенок проснулся в свой день рождения утром, а в его комнате – сказка!»

Деньги из принтера

Основатели бренда CHAMELEON Константин Медведев и Аяз Нурмухамбетов построили свой бизнес всего за два месяца, и уже через девять месяцев текстильный принтер, на который они сделали ставку, принес \$70 тыс. прибыли. Молодые предприниматели поделились своим опытом с «КЪ».

Венера КАСУМОВА

– Как возникла идея организовать свой бизнес и почему вы выбрали именно текстиль?

– На самом деле, идея родилась достаточно просто. Ранее мы занимались тем, что перепродавали футболки, заказывая их с различных российских сайтов. Это было достаточно прибыльным. И когда от клиентов начали поступать вопросы о характеристиках ткани, размерах изделий – мы задумались, а почему бы нам самим не производить эти футболки. Первоначальную идею сразу расширили – выпускать футболки с различными принтами, которые клиент может сам и заказать. Дело осталось за малым: найти помещение и средства для покупки оборудования, рабочую силу.

– Сколько средств понадобилось для запуска производства и где вы их нашли?

– Всего \$30 тыс. С самого запуска до момента продажи бизнеса нам хватило в целом этих средств. Мы обращались в «Даму» (АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» – «Къ»), но, к сожалению, в фонде не поддержали нашу идею. В банке проценты были слишком высокие. Поэтому мы постарались привлечь инвесторов и партнеров. В целом нам удалось собрать «заветные» \$30 тыс. Мы составили бизнес-план, рассчитали все расходы, учитывая налоги, зарплату работникам. Производство расположилось в Алматинской области, в Илийском районе. Землю под цех предоставил наш, тогда будущий, партнер – Ширифулин Ренат, у которого в поселке Отеген батыр есть тепличное хозяйство, а часть земли была оформлена под промзону, где мы собственно и расположились. Все началось с проектирования цеха на листочке бумаги. Основная идея ландшафтного дизайнера заключалась в создании ощущения загородного домика, где находятся: бассейн, место для барбекю и



За девять месяцев бизнес на футболках с принтом окупил первоначальные инвестиции три раза. Фото автора

большая беседка. Внутри домика расположился сам цех.

– Какое количество сотрудников потребовалось нанять и как построен производственный процесс?

– 10 человек оказалось вполне достаточно. У каждого была своя задача, портнихи шили, дизайнер разрабатывал принты. Мы занимались поиском клиентов и рекламой. Основными средствами производства были сам принтер и швейные машинки. Принты наносили методом сублимационной печати, нужны были чернила, ткани и прочее. Футболки шились просто, портнихи получали размеры на заказ и изделие через два часа было готово. Несложным был даже графический дизайн, то есть рисунок, который заказчик хотел видеть в качестве принта. Сложность состояла в нанесении принта на футболку. Как оказалось, это нелегкий процесс, где важны такие факторы, как влажность и температура воздуха в цеху, качество красок, бумаги, на которую ложится печать, температура каландрового термопресса, толщина иглы при шитье изделий и еще много различных тонкостей, о которых мы узнали только при настройке производства.

– Какие еще производственные задачи вам пришлось решать?

– При переносе чернил мы столкнулись с различными проблемами, главной стала сложность сублимационной печати на широкоформатных принтерах – это целая наука, а в Казахстане нет специалистов, работающих в этой области. Нам пришлось познать все самим по

проверенному методу образования – «методом тыка». Чтобы добиться желаемого цвета, мы порой работали ночами, до утра.

– Какие материалы и фурнитуру вы использовали?

– Мы отдали предпочтение синтетическим тканям. В сознании большинства из нас синтетика ассоциируется с чем-то дешевым, некачественным и даже вредным. Однако современные технологии не стоят на месте. И сегодняшние синтетические материалы способны развеять этот миф. Одежда из таких тканей лучше «сидит», достаточно удобна, она также пропускает воздух и кожа «дышит». При выборе фурнитуры для наших изделий главный акцент мы сделали на качество. Мы изучили весь рынок фурнитуры, где перепробовали различные марки молний, но у всех были недостатки, за исключением молний от японского бренда УКК. Познакомились с казахстанским филиалом УКК, где и приобрели качественную фурнитуру. Что касается выбора ниток – это отдельная увлекательная история. Благодаря усердным поискам мы снова смогли добиться желаемого результата и выйти на завод производителя – российский Прядильно-ниточный комбинат имени Кирова – крупнейшее не только в России, но и в Европе предприятие полного цикла по производству швейных, вязальных и вышивальных ниток. Наш конструктор рассказала нам о своем опыте работы со специальными тянущимися нитками, которые отлично подходят для тонкого трикотажа – при растяжении ткани нитки возвращают первоначальную форму. Этими нитками оказались Coats Gramax – это нить из неперывного текстурованного 100% полиэстерового волокна.

– Вы недолго были владельцами этого бизнеса, почему решили продать его?

– Параллельно мы начали развивать еще несколько различных бизнес-направлений. Поступило выгодное предложение – продать текстильный домик за \$100 тыс. И мы решили, что эти деньги позволят нам ускорить развитие в другом направлении. Сейчас мы разрабатываем новый проект «Лучший продукт за 12 недель». Это новая система взаимодействий между компаниями. Строить проект будем в виде бизнес-реалити-шоу. Цель – создать коллаборацию из десяти квалифицированных компаний для генерирования нового казахстанского бренда за 12 недель.

Тюльпановая диверсификация

250 тыс. луковиц тюльпанов семи сортов заказал в этом году в Голландии предприниматель Нуржан Смайлов. Вот уже третий год, в весенние праздники, он поставляет цветы на рынки Жезказгана, Сатпаева, Караганды и Астаны.

Юлия ПУЛИНА

В теплицах ТОО «Улытау Флора» круглый год выращивают огурцы, помидоры, болгарский перец, зелень, баклажаны, которые пользуются спросом в Жезказгане. На местном рынке доля продукции тепличного хозяйства достигает 30%. Но развиваться на прибыль с реализации овощей с каждым годом становится сложнее – приходится конкурировать с другими регионами и даже странами, а привозной подобной продукции на рынке города становится все больше. Оставаться на плаву ТОО помогает репутация и нестандартные подходы к своей деятельности. «Нужно искать другие решения – выращивать то, чего в городе нет», – говорит глава «Улытау Флора» Нуржан Смайлов. – Тюльпаны начали выращивать три года назад, ради интереса. Закупили в Голландии 50 тыс. луковиц. Цветы выросли как раз к 8 Марта – разноцветные, на длинной ножке в 50–70 см. На следующий год уже нашли дополнительный рынок сбыта – это Астана и Караганда. В этом году закупили 250 тыс. луковиц. Выращиваем, пакуем отборные цветы, сами отвозим в место назначения. Сдаем в оптовую компанию, которая занимается доставкой цветов».

В этом году, рассказывает предприниматель, посадили клубнику, опять же в качестве эксперимента – основная задача посмотреть, как ягода будет выживать зимой, поскольку в планах обеспечивать жителей города клубникой круглый год.

«Во дворе посадили несколько лимонных деревьев – тоже экспериментируем», – говорит Нуржан Смайлов. – Но они пока плохо при-



В этом году в хозяйстве к тюльпанам добавили клубнику и готовят теплицы под лимоны. Фото предоставлено ТОО «Улытау Флора»

живаются. Лимоны требуют влаги и прохлады – наше жаркое лето им не по вкусу, сейчас решаем, как построить теплицы, чтобы создать деревьям нужные климатические условия. Начали выращивать комнатные офисные цветы, а в сентябре едем в столицу России, Москву, за розами, уже подготовили теплицу».

Нуржан Смайлов не новичок в бизнесе – он владелец нескольких успешных городских аптек. Сельскохозяйственная деятельность ему всегда нравилась, но это удовольствие – дорогое. Чтобы заняться ею, обратился в фонд «Даму» и получил кредит по «Дорожной карте бизнеса-2020» под 14% годовых (10% – выплачивает государство, 4% – предприниматель). Такую поддержку предприниматель считает серьезным подспорьем для бизнеса. Сегодня основной проблемой не только ТОО, но и большинства местных предпринимателей, по словам Нуржана Смайлова, является отсутствие из года в год количества компаний, в том числе из других городов и регионов, которые выигрывают тендеры по госзакупкам, не имея производственной базы. «Предлагают скидку до 50–70%, лишь бы выиграть тендер. На что тогда они будут госзаказ выполнять? – задает вопрос Нуржан Смайлов. – Кто проперет, садовод он или про-

сто решил заработать? Мы первые завезли в город петуньи и газонную траву. Кроме овощей, нашей статьей дохода было озеленение города – выращивание своими руками цветы высаживали по всему городу, поливали и ухаживали за ними. И второй год подряд проигрываем в тендере на озеленение города», – рассказывает он.

Предложение «Улытау Флоры» – это собственная продукция: трава, цветы, квалифицированные сотрудники. Подсчитав основные расходы: на посадочный материал, полив, зарплату и выплаты по кредитам, по словам главы тепличного хозяйства, смогли предложить максимальную скидку в 17%. Тендер выиграл предприниматель, предложивший 35% скидки.

«В итоге цветы он закупал у нас, скидку просил сделать, потому что в бюджет не укладывался. Так и получается – лишь бы кусок отхватить, а потом хоть петунья не расти. Государство должно полностью контролировать деятельность предпринимателей, которые должны участвовать в тендерах по госзакупкам: сельскохозяйственной деятельностью в городе должны заниматься те, кто умеет. Других отраслей это тоже касается. Строитель должен строить, садовод растения выращивать», – резюмировал Нуржан Смайлов.

КАЗАХСКИЙ МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ НЕПРЕРЫВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Сделайте свой выбор! Поступайте в Казахский медицинский университет непрерывного образования!

КазМУНО – это 55-летняя история подготовки кадров для здравоохранения РК и бывшего СССР, 96 клиникских баз, наиболее широкий спектр специальностей. У нас есть совместные образовательные программы с зарубежными вузами с возможностью прохождения стажировки за границей.

Полный непрерывный образовательный цикл: бакалавриат – интернатура – резидентура, магистратура – докторантура.

Собственное общежитие, гибкая система оплаты. Идет набор в бакалавриат по специальностям:

- общая медицина;
- стоматология;
- фармация;
- сестринское дело;
- общественное здравоохранение.

Также принимаем на обучение в интернатуру, магистратуру и докторантуру. Форма обучения: очная или очная с дистанционным компонентом. Языки обучения: казахский, русский, английский. Условия обучения: по государственному образовательному заказу и на платной основе.

Подробнее на сайте: www.kazmuno.kz
 Приемная: +7 (727) 346 84 48

flyqazaq.com

УВЕЛИЧЕНИЕ ЧАСТОТЫ РЕЙСОВ

АТЫРАУ ✈ АКТАУ
Ежедневно

АТЫРАУ ✈ УРАЛЬСК
5 раз в неделю

АТЫРАУ ✈ АКТОБЕ
Ежедневно

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

QAZAQ AIR

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Mamma Mia! 2: Thank you for the music!



В 2008 году режиссер Филлида Ллойд решила экранизировать одноименный мюзикл, основанный на песнях знаменитой шведской группы ABBA, который с большим успехом до сих пор идет во всем мире. Тогда премьеры Матма Миа! с Мэрил Стрип и Амандой Сейфрид посетили все четверо участников легендарного квартета. И вот спустя 10 лет, вдохновившись невероятным успехом фильма Филлиды Ллойд, Ол Паркер решил снять продолжение той истории.

Елена ШТРИТЕР

Впрочем, продолжение – это, пожалуй, не совсем верно. Скорее, Матма Миа! 2 – это в какой-то степени приквел, в котором параллельно рассказываются две истории: повзрослевшей Софи и совсем еще юной Донны. Мать и дочь здесь будто меняются местами: опыт уже на стороне дочери, а не только начинающей свой путь матери.

Отношения с мужчинами станут главной темой второй части. В отличие от Софи, которая достаточно прагматична и уверена в своем выборе, Донна (Лили Джеймс, Мэрил Стрип) живет «здесь и сейчас». Ведет себя с окружающими мужчинами так, как, по ее словам, ведут себя они сами – искренне влюбляется в этот конкретный момент, чтобы все забыть поутру. Лили Джеймс смогла не просто сыграть юную Донну, она смогла показать ее внутренний свет.

Откровенно говоря, если выход первого фильма вопросов не вызвал (сценарий картины написала Катрин Джонсон, одна из создательниц оригинального мюзикла, а Бенни Андерссон и Бьёрн Ульвеус пусть ненадолго, но появились на экране), то решение спустя столь долгий срок выпустить продолжение у многих вызвало некоторое

недоумение. Ведь, казалось бы, все уже сказано и спето. Однако Ол Паркер все же нашел, что еще поведать зрителю, совместив в «одном флаконе» сиквел и приквел.

Сюжет второй части невозможно назвать глубокомысленным. Он остался таким же простым и понятным. Впрочем, учитывая, что это не остро сюжетный боевик или психологическая драма, то никаких претензий к этой простоте нет и быть не может. По этой же причине не стоит обращать внимание на некоторую нелогичность – как самого сюжета, так и поведения героев.



В мюзикле – главное музыка. А все остальное вторично. Собственно именно музыка – в данном случае бессмертные хиты группы ABBA – и служат основой истории. И это не песни органично вписываются в сюжет, а, скорее, повествование удачно обыгрывает тексты песен. И если оригинальный фильм почти полностью состоял из самых узнаваемых песен, которые и сегодня на слуху, то продолжение использует менее заезженные композиции.

Второе главное достоинство фильма – картинка. Визуальный ряд в картине Ола Паркера не менее безупречен, чем в фильме Филлиды Ллойд. От Матма Миа! 2 буквально веет летом, солнцем и горячим песком. Более того, роскошный греческий остров Скопелос (в фильме – Калокайри) мы на этот раз увидим не просто в двух разных эпохах, но и глазами двух совершенно разных женщин.

Для Софи остров – это место жительства, которое она, несомненно,

любит, но он ей привычен – в конце концов, она здесь родилась. А вот для Донны остров – это страсть. Влюбленность. Изумительно яркая и безумно красивая. Это ее вечный праздник. В сценах Донны много времени посвящено пейзажам, яркому солнцу, бездонному небу, изумрудной зелени, фруктам и жителям этой земли. Туроператоры всего мира, по меньшей мере, должны быть благодарны господину Паркеру за столь выразительный пиар направления. С фильмом уходишь с явным желанием посетить Грецию.



Отдельного внимания заслуживают костюмы и кастинг. Но останавливаться на них подробнее, я, пожалуй, не буду. Отмечу только, что актерский ансамбль в продолжении стал шире, ярче и выразительнее.

В целом фильм получился очень ярким, позитивным и добрым. По-настоящему летним. Впрочем, если вы не поклонник мюзиклов, то ничего не потеряете, не посмотрев его на большом экране. Однако если вам нравятся песни великой шведской четверки и вы готовы их напевать еще дня три-четыре после просмотра картины, или если в числе ваших любимых актеров Пирс Броснан, Колин Фёрт, Энди Гарсия, Стеллан Скарсгард, Шер, Мэрил Стрип, Аманда Сейфрид и многие другие, то вы совершенно однозначно получите удовольствие от этого фильма. И конечно же, он обогатителен к просмотру, если хочется продлить летнее настроение.

Weekend с «Курсивъ»

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

Мероприятия в Алматы

Персональная выставка Дмитрия Шорина SCARLET

24 августа, 11:00
Многие частично знакомы с творчеством художника. Ангелы на реактивной тяге – пожалуй, самый открытый и известный проект, выполненный им в терминале аэропорта Пулково в Санкт-Петербурге, где размещены четыре скульптуры Дмитрия (девушки с будто бы вросшими в их спины крыльями самолетов) и панно «Летное поле», выполненное совместно с российским музыкантом Сергеем Шнуровым. В экспозиции казахстанской выставки будет представлено 14 живописных работ последних лет, приближающих нас к пониманию сути его творчества. Название выставки SCARLET (в переводе с английского альый цвет) дано по одноименному живописному полотно из цикла «Апология заблуждений» «Лесной» серии.

Место: ГМИ им. Кастеева, мкр. Коктем-3, 22/1
Вход: 200–500 тенге

Эпоха Фрэнк Синатры в «Музикафе»

24 августа, 19:30
Фрэнк Синатра и великая, прекрасная черно-белая эпоха джаза. Когда кинематографичность звука монтировалась с картинками за окном и превращалась в идеальную реальность. Весь вечер с вами живой звук и шикарные голоса музыкантов группы «Талисман».

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

Шоу-спектакль «Смехо-альманах»

24 августа, 20:00
Полуторочасовой путешественник по смеху. Посмотрев «Смехо-альманах» вы никогда не заблудитесь в коридорах юмора. Юмора, который одинаково хорошо воспринимают как бабушки с дедушками, так и их внуки.

Место: Импрвизационный Театр №1, мкр. Керемет, 7, к. 40
Вход: 2500–5000 тенге

Фестиваль «Алматы Кок-Тобе Opera-2018»

25-26 августа, 20:00
В культурной столице Казахстана Алматы состоится III ежегодный фестиваль музыки под открытым небом «Алматы Кок-Тобе Opera-2018».

Это один из значимых фестивалей южной столицы Казахстана, где вы сможете услышать голоса лучших солистов и приглашенных звезд оперы, а также увидеть мировые номера балета под сопровождение симфонического оркестра Казахского государственного академического театра оперы и балета им. Абая. Специальный гость фестиваля – Винченцо Костанцо.

Место: Парк отдыха Кок-Тобе, пр. Достык, 104 А
Вход: 5000–15000 тенге

Мероприятия в Астане

Extreme Weekend Astana-2018 – Water

25 августа, 8:00
Фестиваль экстремальных видов спорта Extreme Weekend Astana-2018 – Water приглашает всех желающих провести день на свежем воздухе.

На протяжении всего мероприятия будут проходить выступления парашютистов, мото-паралланеристов, соревнования по перетягиванию каната, уроки хождения по углям и по стеклу. А для детей проведут шоу мыльных пузырей. Также будет работать выставка внедорожников, мототехники и автомобилей с самым громким звуком. В зоне проведения мероприятия будут работать кафе, магазины и биотуалеты.

Концерт Soirée

25 августа, 18:00
Концерт вокальной романтической музыки с участием солистов театра «Астана Опера» и гости из Хорватии Сандры Пламенац (сопрано) пройдет в Камерном зале театра. В программе прозвучат произведения Ж. Оффенбаха, В. А. Моцарта, Дж. Верди, Ж. Массне, Ш. Гуно, Ж. Бизе, Дж. Пуччини, Р. Вагнера, П. И. Чайковского, Н. А. Римского-Корсакова, А. Бестыбаева и других композиторов.

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

Eurasian Music Awards (EMA) 2018

26 августа, 18:00
Евразийская музыкальная премия EMA – единственная в Центральной Азии музыкальная премия в области популярной музыки. Присуждается с 2009 года как независимая премия Центрально-Азиатского музыкального телеканала MuzZone. Последователи музыкальных премий «Муз Фишка 2006» и «Муз Фишка 2007», основанных Арманжаном Байтасовым в поддержку артистов Казахстана.

Место: Конгресс-центр на территории Ехро, пр. Мангилик Ел, 55
Вход: от 4000 тенге

11 книг осени

Всего несколько дней отделяют нас от осени. Для кого-то осень – это дождь и слякоть. А для кого-то – романтика, лирика, тихая и спокойная радость. И, конечно, самое время для книг, тепла и чая. В нашей подборке самые атмосферные книги осени, с которыми можно вволю придаться философским раздумьям.

Анна ЭМИХ

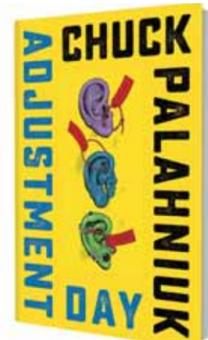
«Спящие красавицы», Стивен и Оуэн Кинг



26 сентября 2017 года в США вышла новая книга короля ужасов Стивена Кинга, написанная в соавторстве с его сыном Оуэном. Этой осенью с ней сможет познакомиться русскоязычный читатель. Новый роман вновь исследует тему женской судьбы. На этот раз авторы задаются вопросом: что может произойти, если женщины исчезнут из мира?

Читателя ждут будни небольшого городка, где основным местом работы граждан является женская тюрьма. Тандем Кингов возвращается к теме сновидений: с женщинами что-то происходит во время сна. Их тела окутывает тонкий кокон, а мужчины остаются брошенными и беспомощными в новом мире, потому что если женщины вдруг разбудить, они становятся невероятно жестокими. У Белого дома собираются толпы бунтующих, на улицах Чикаго гангстеры ведут войны. Тем временем в городке Дулинг, Западная Вирджиния, накаляются страсти между Клинтонно Норкроссом, измученным тюремным психиатром, и Эвой Блэк, необычной бездомной девушкой, осужденной за убийство парочки метамфетаминщиков. Но самое главное – на Эви никак не действует это странное сонное заболевание. Кто она: лекарство или зло?

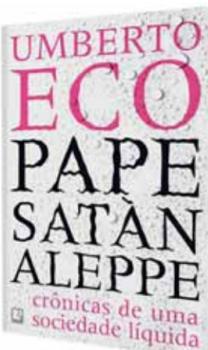
«День настройки», Чак Паланик



«День настройки» – первый за четыре года роман Чака Паланника. В США он вышел 1 мая, а нынешней осенью должен добраться и до нас. Сюжет, как и всегда у Паланника, строится на абсурдной реальности: политики призывают людей начать третью мировую войну, потому что в мире увеличилось число молодых мужчин, а профессора рассказывают студентам, что жить на Земле незачем, так что проще умереть или стать отшельниками.

Сам писатель описывает роман как «подборку смелых персонажей и смелых идей». Он называет его «неприличной, блестящей, веселой и возмутительной историей, идеальной для сегодняшнего дня». По словам автора, каждый читатель найдет для себя что-то свое в «Дне настройки», но при этом «все будет обижены».

«Заклинание сатаны», Умберто Эко



Наконец до русскоязычного читателя добралась последняя книга Умберто Эко. В нее вошли эссе Эко и расшифровки его недавних пу-

бличных выступлений. Писатель, скончавшийся 19 февраля 2016 года, успел закончить, отредактировать и сдать в издательство полный текст произведения.

Среди эссе – переписка с таинственной Мариной, которую Эко уличает в том, что она фейк (на фото в профиле была мисс Вселенная) и очень драматично грустит, а также его воспоминания о собственной смерти, о которой объявили в Твиттере.

Напомним, Эко родился в Александрии 5 января 1932 года. Свой первый роман «Имя розы» писатель выпустил в 1980 году. С тех пор он написал множество произведений, включая эссе по языкознанию и философии. В 2015 году в свой день рождения он выпустил последнюю книгу «Нулевой номер».

«Змеиный перевал», Брэм Стокер

«Дракула» Брэма Стокера дал жизнь одному из самых мощных культурных мифов нового времени. Его роман «Змеиный перевал» переведен на русский язык впервые. Здесь, как и в других книгах мастера, история всепоглощающей любви разворачивается на фоне мрачных, мистических и полных загадок событий. Суровые пейзажи Северной Ирландии создают подобающие декорации таинственному и завораживающему действию.

«Энгли», Себастьян Фолкс

Современный прозаик Себастьян Фолкс зарекомендовал себя невероятно многоплановым писателем. Ему удавалось писать и исторические романы о Франции, и диккенсовские романы о жертвах банковского кризиса и даже новую книгу о Джеймсе Бонде. За что бы Фолкс ни брался, результат отличался впечатляющим качеством, что уже сделало писателя одним из виднейших деятелей современной литературы.

Его новый роман написан от первого лица – это исповедь студента Майкла Энгли, которого подозревают в убийстве его невесты Дженифер Аркленд. Не стеснясь, он изливает на страницы самые мелкие и деликатные подробности своей жизни. Но так и не отвечает на вопрос, действительно ли он ее убил?

Как пишет The Guardian, «Энгли» – самый живой герой из тех, что вышли из-под пера Себастьяна Фолкса. Обезоруживающе странный и пронзительный. «Прекрасная работа... Портрет разума, который «вывихнулся» из своего времени – и в конце концов пал его жертвой. Острый, резкий, мучительный «Энгли» напоминает холодный ветер с болот. А умом вполне может соперничать с профессорами Кембриджа».

«Из потустороннего мира», Бернард Вербер

Произведения Бернарда Вербера читают во всем мире. При этом в начале творческого пути (26 лет назад) его книги не воспринимали всерьез, а критики просто игнорировали творчество молодого автора. Но, начиная с 2000-х годов, произведения писателя все больше привлекают читателей.

Кто-то его «истории с того света» хвалит. Кто-то ругает. Некоторым кажется, что он таким образом издевается над религией. Но, пожалуй, к его сюжетам просто надо относиться как к увлекательным философским сказкам.

В своем новом романе Вербер, по его словам, попытался посмотреть другими глазами как на профессию писателя, так и на понятие смерти как таковой. Повествует он о том, как некий писатель расследует свою смерть из потустороннего мира.

«Убийство командора», Харуки Мураками

Харуки Мураками славится своими удивительно тонкими произведениями с множеством оттенков чувств, которые затрагивают почти все аспекты жизни. И все это пропитано особым духом Японии.

Сюжет его новой книги закручен вокруг молодого художника, живущего у знаменитого 92-летнего коллеги. Иногда герой слышит шуршание на чердаке, и когда он поднимается проверить, что там за шум, на чердаке он находит картину. А потом начинают происходить странные вещи. Однажды глубокой ночью он слышит звук колокола из-под земли.

«Все ещё я», Джджо Мойес

Джджо Мойес пишет простые, но душевные романы. У писательницы много поклонников и все ждут того, что выйдет из-под ее пера. «Все ещё я» повествует о новых главах в жизни причудливой и привлекательной Луизы Кларк. Мойес впервые представляет читателям Лу в своем популярном романе «До встречи с тобой», который был адаптирован в кино, где главные роли исполнили Эмилия Кларк и Сэм Клаффлин.

«Я всегда знала, что однажды напишу продолжение «До встречи с тобой». И также хотела написать третью книгу. Я ясно представляла

себе эту историю как трилогию», – рассказала Мойес в одном из интервью.

В завершающей части трилогии Лу приедет в Нью-Йорк, устроится в богатую семью помощницей и переедет в их красивую манхэттенскую квартиру. Описание романа очень заманчивое и дразнящее: «Она будет брошена в мир сверхбогатой семьи: Леонарда, его второй жены Агнес, которая значительно моложе, и огромного количества домашнего персонала и прихлебателей. Лу старается получить максимум опыта и окунается в работу, жизнь в Нью-Йорке и в этом привилегированном мире».

«Маленькая жизнь», Ханья Янагихара

Международный бестселлер, финалист премии National Book Award, победитель премии Kirkus Prize, книга года на Amazon – все это о новой книге Ханьи Янагихары. Американская писательница создала необычный роман, где и о страшном, и о радостном говорится без лишнего надрыда и сентиментальности. Четверо друзей – талантливый архитектор Малкольм, начинающий актер Виллем, уверенный в собственной неповторимости художник Джей-Би и гениальный юрист и математик Джуд – пытаются добиться успеха в Нью-Йорке, но оказывается, что ни карьера, ни деньги, ни слава не могут справиться с прошлым, если оно сильно пережило... Книга содержит цензурную брань.

«В тихом омуте», Пола Хокинс



Пола Хокинс – британская писательница, перу которой принадлежит психологический триллер «Девушка в поезде». Этот роман стал одной из самых продаваемых книг во многих странах и заставил книгокомпанию буквально биться за право его экранизации. Прошло уже два года, а «Девушка в поезде» продолжает занимать лидирующие места в литературных рейтингах по всему миру. Впрочем, и у «Девушки в поезде» появился конкурент. Им стала новая книга Полы Хокинс «В тихом омуте», получившая статус мирового бестселлера спустя несколько недель после старта продаж.

Этот роман – новая загадка от Полы Хокинс, разгадывать которую героям предстоит в тихом провинциальном городке. Это история о том, какой неоднозначной порой бывает правда, и как груз семейных тайн может утянуть «на дно» целую семью. Даже в самой спокойной, на первый взгляд, заводи может разразиться шторм, а в тихом омуте, как известно, всегда таится опасность.

«Отдай мое сердце», Макс Фрай



Макс Фрай – литературный псевдоним двух авторов – Светланы Мартынич и Игоря Стёпина. Каждая их книга – событие. Не стал исключением и новый роман.

Когда тебя просят отдать чье-то сердце, предполагается, что ты его перед этим похитил. Похитить сердце – величайшее одолжение, которое может сделать один человек другому. Потому что любовь – источник самой сладкой разновидности силы и одновременно – мост, соединяющий нас с жизнью, смертью, иными мирами и временами, со всем свершившимся и несбывшимся. И, в конечном итоге, с самими собой. В этой книге содержится инструкция, разъясняющая, что следует делать с сердцем – своим и чужими. Всеми, какие под руку подвернутся. А также подробное антропологическое исследование, целью которого было выяснить, чем отличается законченный псих от полного придурка.