



КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ИНВЕСТИЦИИ:
ФОНДОВЫЙ МАСС-МАРКЕТ

стр. 5

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК:
ОТКУДА У СОВРЕМЕННЫХ МОДНЫХ
БРЕНДОВ ТАКИЕ СТРАННЫЕ НАЗВАНИЯ

стр. 9

РЕСУРСЫ:
ЧТО ПРОИСХОДИТ НА РЫНКЕ
СЖИЖЕННОГО НЕФТЯНОГО ГАЗА

стр. 11

LIFESTYLE:
КАК ГИБНУТ ЛЕГЕНДЫ

стр. 16

kursiv.kz | kursivkz | kursivkz

Расстановка сил

Итоговый рейтинг банков Казахстана

В 2019 году лучше всех на банковском рынке выглядели четыре организации – Халык, Сбербанк, Kaspi и Forte. Такие нишевые институты, как Хоум Кредит и Altyn, тоже могут занести год себе в актив. Что касается универсальных банков, не входящих в топ-4, то продемонстрированная ими в прошлом году динамика не позволяет рассчитывать на то, что они смогут бросить вызов лидерам в обозримой перспективе.

Виктор АХРЕМУШКИН

Самые крупные

Как следует из опубликованной Нацбанком статистики по состоянию на 1 января 2020 года, совокупные активы банков за год выросли на 6,2%. Это выше, чем годовая инфляция (5,4%) и темпы роста ВВП (4,5%).

Тройка самых крупных банков по сравнению с прошлым годом не изменилась – ее составили Халык, Сбербанк и Forte. Зато внутри этой тройки Forte удалось существенно сократить отставание от Сбербанка по объему активов – с 115 млрд до 11 млрд тенге. По итогам года Forte занял 2-е место по росту активов (+419 млрд тенге), в относительном выражении рост составил 23,6% против 16,6% у Сбербанка.

Максимальный же рост активов (+471 млрд тенге, или 27,6%) продемонстрировал Kaspi Bank, благодаря чему он не просто поднялся на 4-е место в топе крупнейших, но и вплотную приблизился к ближайшим конкурентам. От Сбербанка он сейчас отстает на 35 млрд тенге (год назад отставание составляло 190 млрд), от Forte – на 24 млрд (год назад – 75 млрд). Снизу позиций трех этих банков никто не угрожает (разница между четвертым и пятым местом составляет 700 млрд тенге), а вот борьба внутри этой тройки обещает быть острой.

Остальные перемещения, произошедшие в топ-10, были связаны не столько успехами тех или иных игроков, сколько с операцией по спасению Цеснабанка.

> стр. 6

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

2 000005 032011 03020



Фото: EPA-EFE Yuan Zheng

Китай показал казахстанцам Хубэй Туроператоры терпят убытки из-за эпидемии в соседней стране

Вспышка новой вирусной инфекции в Китае уже отразилась на казахстанской туристической отрасли. Турфирмы закрывают популярные направления, прежде всего на остров Хайнань, авиакомпании отменяют рейсы. Ежемесячные потери турфирм Казахстана, китайских агентств, отельеров и прочих участников рынка могут оцениваться более чем в \$9 млн.

Ирина ОСИПОВА

Туроператоры Казахстана вслед за Россией временно приостановили продажи путевок в курортные зоны Китая из-за вспыхнувшей в этой стране эпидемии коронавируса. Комитет индустрии туризма Министерства культуры и спорта РК рекомендовал ограничить выезд казахстанцев в КНР до стабилизации обстановки.

По информации руководителя отдела по связям с общественностью АО «Авиакомпания SCAT» Виктории Старожиловой, в начале недели авиаперевозчиком

по согласованию с турагентствами отменены чартерные рейсы в города Санья и Хайкоу, расположенные в самой популярной у казахстанцев курортной зоне КНР – на острове Хайнань. Авиакомпания Air Astana отменила часть февральских рейсов из Нур-Султана и Алматы в Урумчи и Пекин, сославшись на их низкую загрузку.

Отдыхавших в Китае казахстанцев вывозят согласно ранее составленному расписанию. Из тысячи туристов, находившихся в этой стране, 534 человека вернулись домой 28 января.

«Продажу путевок по китайским направлениям наша компания приостановила еще 24 января. Нашим клиентам мы предлагаем два варианта: перебронировать путевку, выбрав другую страну для отдыха, или аннулировать бронь и оформить возврат средств в сроки, установленные законодательством», – сообщила «Курсиву» пресс-секретарь международного туристического оператора Tez Tour Kazakhstan Светлана Баранова.

При возврате денег за аннулированную путевку эта компания оставляет себе \$30 (11,4 тыс. тен-

ге). Руководство фирмы Tez Tour Kazakhstan объясняет: оператор понес издержки, поскольку туры в китайский Новый год изначально приобретались как невозвратные.

Миллионы китайцев

Первые вирус 2019-nCoV был выявлен в декабре 2019 года. Его эпицентром стал город Ухань, административный центр провинции Хубэй. По данным на 29 января, из 6 тыс. инфицированных коронавирусом на этот регион приходится больше половины.

> стр. 3

Токаев: «Нам нужен новый экономический курс»

На расширенном заседании правительства Казахстана президент Токаев поставил задачу начать в стране глубокие реформы.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

24 января за три часа на странице президента Казахстана

Касым-Жомарт Токаева в социальной сети Twitter было опубликовано в общей сложности 35 твиттов на казахском и русском языках. Это рекорд – такое большое количество сообщений за короткий промежуток времени Токаев не размещал ни разу с момента появления его страницы в Twitter в 2011 году. 33 из 35 сообщений имели прямое отношение к вы-

ступлению президента на расширенном заседании правительства РК. В 14 твиттах по семи темам Касым-Жомарт Токаев выделил направления экономических реформ, которые, судя по всему, сам он относит к числу приоритетных.

Структурные проблемы

«Считаю важным подготовить программу глубоких, возможно

радикальных реформ экономики страны. Нам нужен новый экономический курс, который даст четкое видение ключевых проблем и методов их решения. Правительству следует проявить волю и решительность», – оставил запись в Twitter президент Токаев. Непосредственно во время выступления перед членами правительства Казахстана

он заявил, что необходимость в новом экономическом курсе возникла из-за замедления темпа реализации реформ в целом.

Касым-Жомарт Токаев сразу обозначил структурные проблемы, которые, по его мнению, влияют на качество экономического развития страны.

> стр. 2

Читайте **КУРСИВ** в Telegram

Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на Telegram-канал

Китай показал казахстанцам Хубэй

Туроператоры терпят убытки из-за эпидемии в соседней стране

> стр. 1

В основном вирус распространяется в юго-восточных провинциях Китая. Подтверждены случаи заболеваний в соседних странах, а также в США и Европе. Официально подтверждена смерть 132 человек.

По словам директора Казахской туристской ассоциации (КТА) Рашиды Шайкеновой, туроператор не может нести ответственность в случае такой форс-мажорной ситуации, как вспышка вируса в КНР. Но это не означает, что он не должен вернуть клиенту деньги. Эти положения закреплены в типовых договорах, заключенных между турагентом и туристом.

«Сейчас будет происходить следующее. Туроператоры не будут отказываться возвращать деньги,

но все это может затянуться по времени. 100%-ного возврата оплаты, конечно, никто не получит. Особенно если человек отказался от путевки за день-два до вылета. Будут возникать случаи, когда участник туррынка будет обязан удержать с туриста часть средств за фактически понесенные расходы. Особенно если деньги уже переданы международным партнерам, гостиницам, авиакомпаниям. Это международная практика. По срокам возврата нужно будет рассматривать в каждом конкретном случае. Возможно, возврат будет осуществлен в течение двух-четырех недель», – сказала Рашида Шайкенова.

Тот факт, что казахстанские путешественники массово отказываются от путевок в высокий пляжный сезон, по мнению главы

ассоциации, серьезно отразится на финансовом положении туроператоров Казахстана.

«Туррынок от всей этой ситуации серьезно страдает. О каком-то определенном объеме убытков пока говорить рано, так как только приостановлены продажи путевок и начался процесс возврата денег за заранее оплаченные туры», – прокомментировала руководитель КТА.

Объем потенциального экономического ущерба можно оценить исходя из данных казахстанского финрегулятора. Согласно статистическим отчетам департамента платежного баланса и валютного регулирования Нацбанка РК, в первом квартале 2019 года Китай получил от казахстанских граждан, совершивших личные (то есть

не связанные с деловой активностью) поездки в КНР, \$27,6 млн. Сумма за месяц – \$7,2 млн. С учетом того, что данная статья расходов в последние два года показывает рост 5%, сумма затрат казахстанцев на путешествие в Китай в первом квартале 2020 года могла быть на уровне \$28,9

млн. Таким образом, оценить потери туристической отрасли можно в \$9,6 млн в месяц.

Туроператоры не берутся прогнозировать, как долго может продлиться внеплановое закрытие туристического сезона в Китае. Пока отмена туров и перенос сроков происходят в

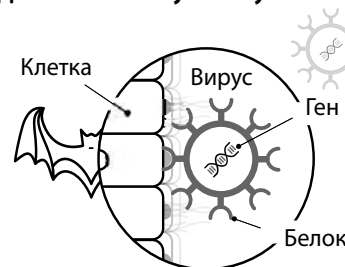
диапазоне полутора месяцев – до 15 марта. Есть вероятность, что данный период будет продлен. Руководитель НИИ вирусологии РАМН Дмитрий Львов в интервью российским СМИ сообщил, что эпидемия коронавируса в КНР может продолжиться до апреля.

КОРОНАВИРУСЫ: ОТ ЖИВОТНЫХ К ЧЕЛОВЕКУ

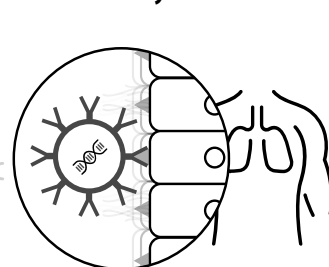
Ученые пока до конца не уверены, как именно произошло первое заражение человека в Китае, однако вирусы, ставшие причиной возникновения атипичной пневмонии (SARS) и ближневосточного респираторного синдрома (MERS), появились из-за летучих мышей, что наталкивает на определенные размышления.

- 1 Белок на внешней оболочке вируса позволяет ему проникать в клетки дыхательных путей хозяина. Формы белков определяются генами вируса.
- 2 Чтобы заразить новых хозяев, гены вируса мутируют, изменяя белок на его поверхности, что позволяет им проникать в клетки новых видов.

Дыхательные пути летучей мыши



Дыхательные пути человека



- 3 В случае с атипичной пневмонией вирус передался от летучей мыши к африканской циветте, а затем получил способность инфицировать людей. В случае с MERS в роли промежуточного хозяина выступили верблюды.



- 4 Коронавирусы могут передаваться человеку напрямую без мутации и не нуждаются в промежуточном носителе.

Источник: Timothy Sheahan, University of North Carolina
Alberto Cervantes and Josh Ulick / THE WALL STREET JOURNAL

Как вернуть деньги за тур в КНР



Светлана РОМАНОВСКАЯ, председатель правления РОО «Национальная лига потребителей Казахстана»:

возврате денег. Дождаться письменного ответа.

2. В случае отказа выплатить всю сумму, внимательно изучить договор. Если в данном документе указаны пункты, согласно которым турагент оставляет за собой право взыскать часть средств при возврате тура в связи с форс-мажорными обстоятельствами (именно со вспышкой инфекции), то вернуть 100% суммы невозможно.

3. В случае, если такого пункта в договоре нет, человек может потребовать возврата всей суммы, подав гражданский иск в суд. При этом можно ссылаться на Гражданский кодекс РК, где

прописано, что такое форс-мажор. Вспышка инфекции в Китае подходил под обстоятельство непреодолимой силы.

При этом необходимо будет заплатить госпошину в размере 1% от суммы материального ущерба и 0,5% от суммы заявленного морального вреда. В случае, если человек подаст иск в суд, обратившись в Общество защиты прав потребителей, то ему не придется платить госпошину. Также в случае удовлетворения иска турист сможет рассчитывать на возмещение судебных издержек, связанных именно с защитой прав потребителя.

1. Обратиться в офис турагента, с которым заключен договор. Написать заявление об отказе от тура в связи с возникновением форс-мажорных обстоятельств и

Как стать глобальным брендом. Пять советов по запуску успешного бизнеса

В ближайшем будущем в Алматы будет построен новый жилой комплекс премиум-класса NefUptown от глобального девелопера Nef. За последние четыре года компания реализовала более 6000 квартир в рамках проектов в крупнейших мегаполисах мира, таких как Нью-Йорк, Лондон и Стамбул. Девелопер не останавливается на достигнутом и помимо будущих проектов в Казахстане в ближайшие пять лет планирует выйти на рынки Германии, ОАЭ и России.

Выстроить крепкие доверительные отношения с партнерами компании, наладить операционные процессы и найти формулу win-win всегда непросто. Не все компании готовы к неожиданному стремительному подъему, в процессе которого важно наблюдать за исправной работой множества задач. Эрден Тимур – президент компании Nef – прошел обучение в Лондонской школе экономики (LSE) и получил бесценный опыт в управлении бизнес-процессами. По возвращении будущий бизнесмен приступил к работе в одной из турецких строительных компаний. Погружаясь в детали данной отрасли, Эрден Тимур нашел свое место в сфере строительства, где можно реализовать множество общественно полезных проектов. У руководителя компании с раннего возраста была мечта заниматься делом, которое принесет пользу обществу. Так, в 2010 году была основана компания Nef. Благодаря упорному труду глава компании получил премию «Предприниматель года» от MESIAD, был удостоен награды в топ-10 номинации «40 до 40 лет»

журнала Fortune. За счет участия в выставке 100 DesignLondon, которая является одной из самых главных выставок в отрасли, девелопер Nef появился на первых страницах популярных изданий Англии, в том числе и журнала Wired.

Полученные знания основателя компании Nef способствовали развитию бренда как глобального девелопера, который изменил общепринятое мнение о секторе недвижимости за счет уникальных решений. Эрден Тимур поделился пятью практическими советами, как построить успешный бизнес в конкурентной среде и занять лидирующие позиции в своей отрасли.

Необходимо ставить большие цели

Со дня основания компании главной целью было зарекомендовать себя как девелопера, который предоставляет своим клиентам недвижимость высшего класса. К примеру, в Турции компания стала лидером по количеству одновременно реализуемых проектов с высоким объемом продаж. Nef, как международная компания, стремится предоставить клиентам услуги премиум-класса с уникальной концепцией. Nef завоевал уважение и признание общества за счет постоянно растущей глобальной стратегии и уникальной бизнес-модели.

Быть в тренде – основополагающая составляющая успеха

Хороший предприниматель должен быть всегда на шаг впереди конкурентов, а для этого необходимо быть на волне последних тенденций в отрасли. Nef уделяет особое внимание совершенству дизайна своих объектов, применяя самые последние технологии и инновации в строительстве. Уметь видеть перспективу, предлагать, что будет в тренде, делать

лучше, чем вчера, – это признак успешного бизнеса.

Предлагать рынку новые, нестандартные идеи – это must have

Строительный бизнес очень консервативен, но даже здесь можно найти множество ниш, которые ждут неординарного подхода и свежего взгляда. Компания получила десятки патентов и зарегистрировала множество идей и решений, стараясь сделать жизнь своих клиентов максимально комфортной.

Именно так появились запатентованные концепции Foldhome и Foldworld, благодаря которым владельцы резиденций могут свободно использовать функциональные зоны за пределами своих квартир в любое время и по всему миру, где представлены эти решения. Foldhome предоставляет жителям дополнительное пространство, которое не предусмотрено в обычной квартире. Например, собственная фитнес-студия, конференц-зал, крытый бассейн, домашний кинотеатр и даже мини-футбольное поле. Foldworld, в свою очередь, дает резидентам будущего NefUptown предварительно забронировать специальные помещения Foldhome во время путешествий или деловых поездок в Нью-Йорк, Лондон и другие мегаполисы.

Доверительные отношения с проверенными партнерами

Успех компании по большей части зависит от работы с партнерами, с которыми необходимо строить крепкие деловые связи. Необходимо вкладывать все доступные ресурсы в развитие бизнеса, учиться у отраслевых профессионалов и заручиться поддержкой опытных партнеров. Nef сотрудничает с мировыми архитектурными компаниями, такими как HOK, SOM,

Foster&Partners, Perkins&Will, а в работе над крупными проектами приняли участие всемирно известные дизайнеры, такие как Дрор Беншетрит, Гарри Аллен, Себастьян Леон Агнессен. Деятельность Nef в регионе поддерживали Европейский банк реконструкции и развития, который является одним из крупнейших и уважаемых институтов в мире, FIBA Group, SIREalEstate и другие.

Также компания Nef является главным спонсором «Галатасарая» и официальным партнером ФК «Барселона» с 2017 по 2019 год.

Все самое лучшее необходимо предлагать своим клиентам

Успех компании Nef – это счастливые клиенты. Эрден Тимур считает, что услуги необходимо оказывать на самом высоком уровне, а если товары продавать, то только самые качественные. Согласно статистике Nef продает 2/3 построенных домов и квартир по рекомендации клиентов, которые ранее уже приобрели недвижимость у нашей компании. Люди больше верят советам друзей и близких, чем рекламе.

Стратегией Nef является не только непрерывное развитие бренда и внедрение новых решений, но и социальная ответственность. В 2015 году был создан фонд NefFoundation, где 50% прибыли идет в помощь малообеспеченным семьям по всему миру.



Коронавирус атакует, инвесторы выжидают

Эпицентр эпидемии – китайский город Ухань – напоминает город-призрак, США готовы эвакуировать своих граждан из Китая, а инвесторы напуганы возможными последствиями для мировой экономики.

Танат КОЖМАНОВ

По последним данным, новым коронавирусом в мире заразились почти 2800 человек. Пока большая часть заболеваний зафиксирована в самом Китае и конкретно в городе Ухань, однако случаи заражения также были отмечены и в ряде других стран, включая США и Канаду. Учитывая, что, вероятнее всего, коронавирус передается воздушно-капельным путем, угроза эпидемии вполне реальна. Какими могут быть ее масштабы и последствия, никто не знает, и это всерьез будоражит рынки по всему миру.

Инвесторы опасаются, что заболевание может перерасти в пандемию, которая неизбежно будет иметь негативные последствия для индустрии пассажирских перевозок, ритейла и экономического роста в целом.

Глобальные сети вроде Starbucks Corp., McDonald's Corp. и Yum China Holdings Inc. уже объявили о том, что временно закрывают свои рестораны в Китае. Многие другие компании, в частности немецкий химический концерн BASF SE, призвали сотрудников работать из дома.

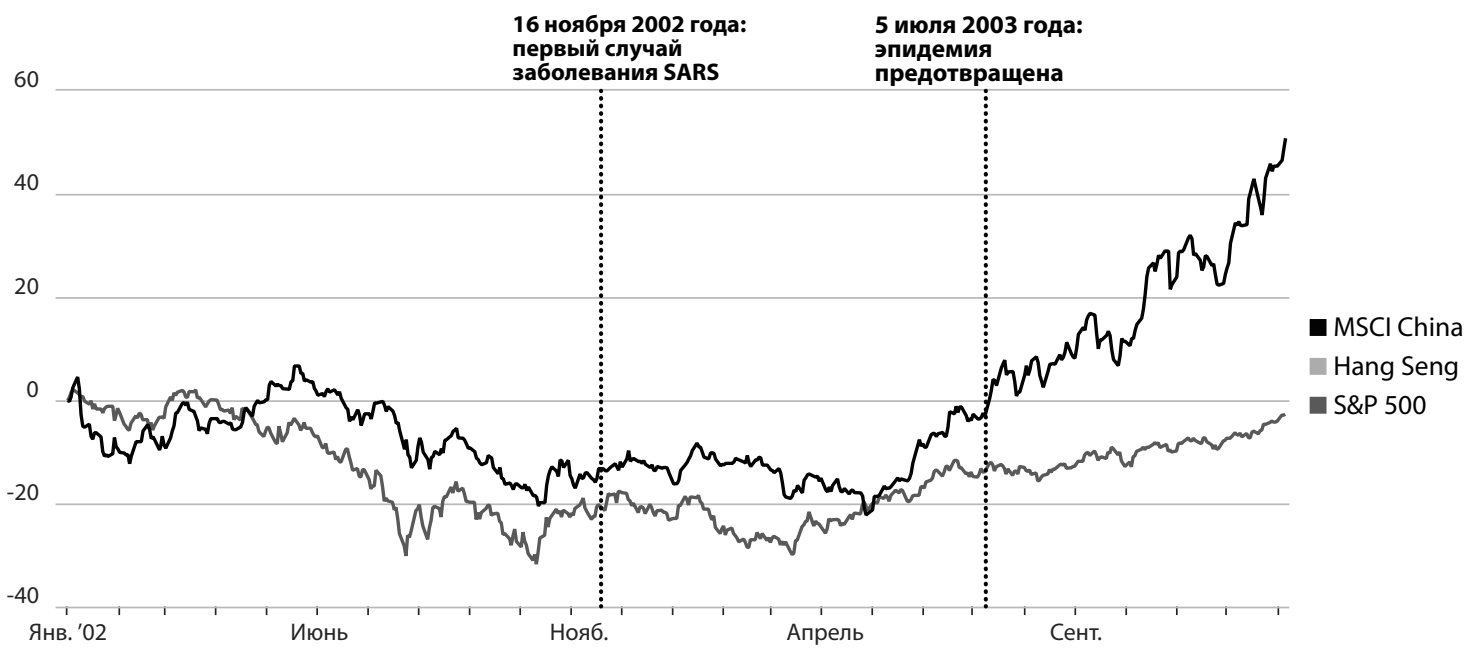
Bloomberg.com пишет, что даже по самым грубым подсчетам из-за опасений трейдеров по поводу спада на Гонконгской бирже мировые фондовые рынки могли потерять до \$1,5 трлн. Сильнее всего пострадали сырьевые товары. Bloomberg Commodity Index, например, упал на 4,5%. На данный момент важнейший биржевой индекс Гонконгской фондовой биржи Hang Seng демонстрирует спад на 2,41%, индекс Shanghai Composite упал на 2,75%.

Поскольку инвесторы остро нуждаются в безопасной гавани, они вкладываются в гособлигации и доллары США. Так, глобальный индекс совокупной доходности казначейских облигаций Bloomberg Barclays вырос на 1,3%, а индекс Bloomberg Dollar Spot укрепился на 0,5%.

Чтобы понять, как ситуация может развиваться дальше, инвесторы пытаются вспомнить события 18-летней давности, когда вспышка вируса атипичной пневмонии (SARS) вызвала настоящую панику, нанеся значительный урон экономике целого ряда стран. Новый вирус способен принести еще больший урон, поскольку вспыхнул в канун китайского Нового года по лунному календарю, когда потребители и бизнес в Китае особенно активны.

Вспышка вируса

Во время вспышки вируса атипичной пневмонии биржевые индексы в Китае, Гонконге и США сначала рухнули, затем восстановились.



Примечание: хронология вспышки SARS приведена в соответствии с данными Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ)

Источник: The Wall Street Journal (FactSet)



Инвесторы опасаются, что коронавирус повлияет на транспортное сообщение, ритейл и нарушит график деловых встреч.

Уже сейчас стоимость акций компаний – производителей премиальных товаров, турфирм и казино падает. Среди тех компаний, чьи бумаги просели в цене наиболее сильно, также оказались крупные гостиничные операторы, включая Marriott International Inc. и Shangri-La Asia Ltd., а также такие авиакомпании, как Delta Air Lines Inc., Cathay Pacific Airways Ltd. и

International Consolidated Airlines Group SA, владеющая компанией British Airways.

Кроме того, серьезные потери ощущают и сосредоточенные в Макао казино, где туристы из материкового Китая составляют ключевую аудиторию клиентов.

Надеясь в этой ситуации на лучшее, инвесторы просчитывают все варианты. «Мы, конечно, не врачи, но ведь существует и

пессимистический сценарий, который может проявиться довольно скоро», – приводит The Wall Street Journal слова Тимоти Мо, главного equity-стратега банка Goldman Sachs в Гонконге.

Впрочем, если взглянуть на аналогичные вспышки заболеваний в прошлом – например, тяжелый острый респираторный синдром (SARS) в 2002–2003 годах, вирусы гриппа

H1N1 в 2009 году и Эбола в 2014 году, то видно, что спады на фондовых рынках носят краткосрочный характер. Впоследствии рынок отыгрывает назад, и некоторые компании могут даже выиграть от этого. Например, на фоне значительного роста спроса на медицинские препараты и маски акции фармацевтических компаний и производителей медицинских

масок вполне способны вырасти в цене.

Разумеется, это вовсе не отменяет того факта, что любые масштабные вспышки серьезных заболеваний наносят экономике ощутимый урон.

Так, по данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), в период с ноября 2002 года по июль 2003 года SARS стал причиной гибели 774 человек. Большая часть этих смертей пришлась на КНР и Гонконг.

Тогда же был отмечен спад темпов развития китайской экономики, а фондовая жемчужина Востока Гонконг впал в рецессию. И прежде чем экономика восстановилась, биржевые индексы продемонстрировали серьезное падение. Примечательно, что рынки Китая, Гонконга и США достигли дна за несколько месяцев до того, как было официально сообщено о победе над атипичной пневмонией.

«Весь регион был охвачен паникой, что привело к снижению доверия и сказалось на экономике», – рассказал The Wall Street Journal Питер Буквар, директор по инвестициям компании Bleakley Advisory Group.

По словам Мо из банка Goldman Sachs, в 2002–2003 годах торги на рынке во многом зависели от количества случаев заболевания, о которых сообщалось ежедневно. Наиболее сильный спад на рынках был зафиксирован тогда, когда число заболевших резко увеличилось. В то же время к моменту, когда ВОЗ объявила о победе над вирусом, рынки полностью восстановились.

В случае с коронавирусом есть надежда, что это произойдет быстрее, чем в 2003 году, поскольку, в отличие от текущей ситуации, в начале 2003 года на рынок влияли и другие факторы. В частности, разыгравшиеся незадолго до этого кризис доткомов и азиатский финансовый кризис значительно ослабили рынки, на которые затем обрушились новости об атипичной пневмонии.

Как и в 2003 году, быстрая реакция рынков на новости из Китая и последующий спад на фондовых рынках наглядно показывают, насколько велико значение Китая для мировой экономики. Об этом говорит и то, что вспышки других заболеваний, таких как птичий и свиной грипп, лихорадка Эбола, респираторный синдром на Ближнем Востоке и вирус Зика, оказали на рынки гораздо меньшее влияние, чем вспышка SARS в Китае в 2002–2003 годах, пишет The Wall Street Journal.

И хотя обеспокоенность по поводу дальнейшего развития событий никуда не исчезла, решительные меры китайских властей по предотвращению эпидемии дают инвесторам повод надеяться, что спад на рынках не затянется слишком долго.

При подготовке использованы материалы The Wall Street Journal и Bloomberg.com

Инвестидея от Freedom Finance

«Норникель»: долгосрочные планы – гарантия стабильной инвестпривлекательности

По мнению аналитиков ИК «Фридом Финанс», недооцененность к аналогам, позитивная дивидендная история и конъюнктура рынка цветных металлов делают акции российской горно-металлургической компании «Норильский никель» (тикер: GMKN) интересными для среднесрочных покупок. Целевая цена акций – 23 670 российских рублей.

Согласно обнародованным в ноябре долгосрочным планам горно-металлургического комбината «Норильский никель», к 2030 году ежегодный выпуск никеля должен увеличиться на 15–30%, до 250–280 тыс. тонн, меди – на 20–40%, до 520–560 тыс. тонн, металлов платиновой группы – на 30–95%, до 160–205 тонн. Аналитики ИК «Фридом Финанс» ожидают, что в рамках реализации этой стратегии в 2020 году произойдет рост добычи никеля на 2%, снижение добычи палладия, платины и меди на 2% относительно результатов прошлого года. В отрасли, по оценкам самого «Норникеля», существует устойчивый дефицит

предложения палладия и никеля. По-прежнему сильны монетарные факторы, поддерживающие спрос на сырье. Консервативные оценки аналитиков учитывают стабильное по отношению к ценам на середину декабря 2019 года цены на медь, палладий, никель и платину до конца 2020 года. При этом безотносительно к производственным показателям у «Норникеля» позитивная дивидендная история, он недооценен по мультипликаторам по сравнению с российскими и мировыми аналогами.

На основании итогов состоявшегося 26 сентября 2019 года внеочередного собрания акционеров «Норникеля», экстрапо-

лируя его результаты на второе полугодие 2019 года с учетом прогнозного уровня чистой прибыли за этот период, аналитики ИК «Фридом Финанс» ожидают снижения дивидендной доходности по обыкновенным акциям компании до 6% годовых относительно котировок на конец декабря 2019-го. Снижение дивидендной доходности в условиях вероятного роста этого показателя для широкого рынка – дополнительный признак сравнительно высокой инвестиционной привлекательности и потенциальной надежности вложений в бумаги этой горно-металлургической компании на среднесрочный период.



Фото: Shutterstock/Alexander Chizhenok

Фондовый масс-маркет

Как стать владельцем акций за 5 минут

В Казахстане появился интернет-магазин ценных бумаг Freedom24.kz; сервис доступен для всех граждан, достигших восемнадцати лет. Этот формат предназначен для начинающих инвесторов, процесс покупки акций максимально прост: стать владельцем Facebook, «Яндекса» или «Казатомпрома» можно буквально за несколько кликов мышкой. Директор проекта Freedom24.kz Вячеслав Ким рассказал, как покупать акции тем, кто никогда этого не делал.

Простая покупка

– Для того чтобы заказать через онлайн-магазин продукты или одежду, нужны доступ к интернету и банковская карта. Что нужно, чтобы купить акции в онлайн-магазине ценных бумаг?

– На самом деле все то же самое. Чтобы купить акции на сайте Freedom24.kz, вам необходимо иметь банковскую карту и доступ в интернет. Дальше все как в обычном интернет-магазине: вы кладете выбранные ценные бумаги в корзину заказа, оплачиваете банковской картой. И единственное, что еще вам после этого нужно сделать, – заполнить анкету для открытия брокерского счета. Документы на следующий рабочий день привезет курьер, проведет идентификацию, после чего вы подписываете необходимые бумаги, и мы открываем вам брокерский счет. После открытия счета вы становитесь полноправным владельцем акций. Ваши ценные бумаги будут храниться в Центральном депозитарии, который, в свою очередь, находится под контролем Национального банка.

– Все-таки есть дополнительный элемент при покупке по сравнению с обычным интернет-магазином...

– Да, нельзя покупать ценные бумаги, не имея брокерского счета. Перед нами стояла задача сделать покупку акций не только простой, но и легитимной, дать возможность казахстанцам покупать не только казахстанские ценные бумаги, но и зарубежные, и владеть ими не где-то за рубежом, а здесь, в Казахстане. При покупке акций в интернет-магазине Freedom24.kz клиент получает гарантии, что при необходимости может вывести бумаги или перевести их другому брокеру.

– Это первый подобный проект в Казахстане?

– Это первый подобный проект и в Казахстане, и в Центральной Азии. В России есть Freedom24.ru. Идеология у наших проектов похожа: это продукт для масс-маркета. Передо мной тоже стояла задача упростить покупку акций для людей, которые не разбираются в нюансах фондового рынка. Но наш казахстанский проект автономный, у нас свои разработки. Мы сами рисовали дизайн платформы сайта, выстраивали процессы с учетом казахстанских требований и современных инструментов.

Если говорить о мировых масштабах, то в этой нише не так много проектов. В США есть проект Robinhood, созданный парой студентов из Стэнфорда – я был сильно ими вдохновлен. В США каждый второй знаком с фондовым рынком и инвестирует. Но там высокая конкуренция среди брокеров, высокие комиссии, и не каждый может позволить себе покупать акции. Молодые ребята сделали мобильное приложение Robinhood, в котором доступно огромное количество акций, также для принятия решений и оценки компании есть новости, экспертиза, аналитика. И при этом совсем нет комиссий. Только на предподписке проект собрал около миллиона клиентов за первый год. К сожалению или к счастью, сервис доступен только американцам.

– А у Freedom24.kz какие будут комиссии?

– Для всех пользователей интернет-магазина покупка акций с витрины и оплата картой первые три месяца без комиссий. В последующем для новых клиентов брокерская комиссия составит 0,04% согласно тарифному плану Professional, а также комиссия банка-эквайера – 2,5% при покупке с витрины. Для действующих клиентов комиссии будут согласно действующему тарифному плану клиента.

Свое решение

– С чего началась разработка проекта в Казахстане, если российскими наработками вы не пользовались?

– Действительно, технические проекты отличаются почти полностью. Российский Freedom24.kz – это отдельный проект, который изначально был построен на отдельно стоящей платформе. Кроме того, нужно учесть, что в России



Фото: Олег Спивак

нет проблем с ассортиментом ценных бумаг – на Московской и Санкт-Петербургской биржах доступны бумаги внушительного количества зарубежных компаний-эмитентов.

Freedom24.kz – это проект АО «Фридом Финанс», который работает на платформе Tradernet.

Перед нами стояла задача упростить и оцифровать вход и работу на фондовом рынке, мы изучали и исследовали наш рынок и приняли решение использовать российский формат, который идеально подходил для нашего рынка, – интернет-магазин. Электронная коммерция в Казахстане растет с каждым годом. Например, прирост за последний год составил порядка 23%, а объем рынка – около 300 млрд тенге. Изучив российский продукт, у меня было представление, какие ключевые преимущества и функционал мы должны предоставить нашим клиентам. Но, к сожалению, просто перенести российский продукт в Казахстан было невозможно, учитывая разное законодательство и требования. В результате в течение года мы строили процессы, испытывали гипотезы и находили решения. Почти все сделано с нуля, с учетом казахстанских требований и современных инструментов; решили все это упаковать в привычный формат пользователя – интернет-магазин.

– Какой этап при создании Freedom24.kz оказался самым сложным?

– Создание стартапа само по себе – непростой процесс. Это всегда неопределенность и отсутствие готовых решений – их приходится искать в моменте. Как я уже говорил, было много вопросов без ответов. Мы искали и находили ответы, но потом оказывалось, что эти решения не подходят – по казахстанским требованиям или по техническим причинам. Например, мы привязаны к платформе Tradernet, следовательно, зависим от нее и не контролируем многие внешние факторы. Получается, ты работаешь, создаешь решения, но при этом не знаешь, что будет дальше. И все, что тобой движет, – это вера в большую идею.

Не надо быть миллионером

– Имея какую сумму, можно начинать делать покупки в онлайн-магазине ценных бумаг?

– Начать можно с трех тысяч тенге.

– Что можно купить на три тысячи тенге на фондовом рынке?

– Сегодня одна акция ВТБ Банка стоит 0,2 тенге. Акция Халык Банка – около 120 тенге. Акция Ford стоит чуть выше трех тысяч тенге. Любой человек может почувствовать себя полноправным акционером, купив акции, например, за три тысячи тенге, и это отличный повод попробовать и познакомиться с фондовым рынком. Например, известный инвестор Уоррен Баффетт начал инвестировать с 228 долларов в 11 лет, а сейчас его состояние составляет порядка 90 млрд долларов.

– Покупки в интернет-магазине ценных бумаг – это долгосрочные инвестиции, своего рода альтернатива депозитам, или же это полноценная биржевая торговля, которая может стать источником постоянного дохода?

– Это однозначно долгосрочные инвестиции. Так, мои горизонты – 6–8 месяцев и даже год. Freedom24.kz сделан для того, чтобы человек получил возможность эффективно управлять своими средствами и увеличивать их, но, скажем так, в последовательном режиме. Для успешной спекулятивной торговли человек должен провести много времени на фондовом рынке, чтобы не просто понимать, как это работает, но и набраться опыта. Цены на акции двигаются каждую секунду, и предугадать их направление не так просто.

– Какие акции будут доступны клиентам казахстанского онлайн-сервиса?

– На Freedom24.kz доступны акции 33 эмитентов – там есть казахстанские компании, российские и американские. Все эти компании являются голубыми фишками локальных фондовых рынков. Это Tesla, Starbucks, Facebook, Apple, Microsoft, Халык Банк, «Яндекс», «КазТрансОйл» и другие. Акции всех этих компаний подошли под наши основные требования: ликвидность на рынке, выплачивают дивиденды и известны широкой аудитории.

– Что показывает витрина интернет-магазина акций, кроме стоимости бумаг?

– В каталоге акций указана не только цена, но и потенциал роста этой бумаги, доступны основные данные по каждой компании: финансовые показатели, инвестиционные идеи и новости. Вам не нужно уходить на другие ресурсы, сайты, чтобы найти эту информацию. Экспертная аналитика готовится каждый день, мы даем достаточный объем данных для принятия решения, но при этом не даем лишней информации. У нас все достаточно просто: мы убрали дополнительные опции, которые могут запутать начинающего инвестора.

– И если позвонить с вопросом «я хочу купить эти акции, но у меня есть сомнения»...

– То, конечно, с вами поговорят, помогут, объяснят. Служба поддержки работает с 10 утра до 8 вечера. Скорее всего, человек, зайдя на Freedom24.kz в первый раз, купит на небольшую сумму акции компании, которая ему нравится. И мы будем надеяться, что пользователь ознакомится с инвестиционными идеями и экспертной аналитикой на сайте, дабы не допустить ошибок. Дальше мы поможем с формированием портфеля. Инвестор должен понимать свои риски и желания в доходе.

Выбирай тех, кому веришь

– С чего бы вы посоветовали начать тем пользователям магазина, кто не имеет опыта биржевой торговли?

– Мой совет – покупайте акции тех компаний, в которые вы верите.

Например, мы все зарегистрированы в Facebook, пользуемся техникой Apple и пьем кофе Starbucks. И, допустим, их акции упали в моменте, но мы верим в эти компании и продолжаем ими пользоваться, не переходя на другие бренды. Это правильное решение, ведь данное падение может никак не отразиться в перспективе. В целом движение цен на акции – это естественный процесс, его не нужно пугаться.

Facebook, кстати, с 2012 года вырос больше чем на 564%. Условно говоря, если бы вы тогда купили акции на \$1 тыс., то заработали к текущему моменту более \$5,6 тыс.

Конечно, не нужно вкладывать все деньги в акции только одной компании. Собирайте портфель из акций разных компаний и секторов. Условно 20–30% портфеля могут составлять устойчивые компании зрелого роста, которые долгое время существуют на рынке, выплачивают дивиденды. Например, компании Coca-Cola, Starbucks, «КазТрансОйл». 30–40% могут составлять акции быстрорастущих технологических компаний, которые будут обеспечивать основную доходность портфеля. Это Facebook, Microsoft. И остальное – это акции компаний, циклических отраслей, которые растут на новостях сейчас, например, Intel, Tesla, Pfizer.

– Freedom24.kz работает круглосуточно. Как происходит процесс покупки, если клиент хочет приобрести акции в то время, когда биржа не работает?

– Freedom24.kz принимает заказы 24/7. Сделка исполняется в рабочее время.

– Насколько безопасны покупки акций на Freedom24.kz с точки зрения защиты от кибермошенников? Могут ли они похитить акции пользователя?

– Особое внимание мы уделили информационной безопасности. Каждый клиент Freedom24.kz может не беспокоиться о своих данных, так как все данные шифруются, поэтому мы купили самые мощные серверы (смеется). Безопасность обмена данных с сервисом F24 обеспечивается шифрованием веб-соединений стойкими алгоритмами шифрования. Благодаря чему вся информация передаваемых между клиентскими устройствами и нашими сервисами сохраняется конфиденциально.

Защита самого сервиса от современных атак надежно обеспечивается передовым технологическим решением класса Web Application Firewall, что сводит к минимуму риски компрометации данных через сайт.

Что же касается общей авторизации, то мы используем двухфакторную аутентификацию: связку логин+пароль и второй фактор в качестве динамической идентификации – это смс-пароль. Дополнительно сама платформа Tradernet поддерживает виртуальный и физический криптоключи, разра-

ботанные нашими программистами специально для пользователей, плюс электронно-цифровая подпись.

– Акции хранятся в электронном виде. А как быть тем, кто хочет документальное свидетельство, что он, например, держатель акций Apple?

– Специально для людей, которым важно ощутить покупку вживую, мы разработали физический сертификат о владении акциями, который пользователь может получить по запросу. Это бесплатно.

– Какие налоги предусмотрены для тех, кто совершает сделки через интернет-магазин акций?

– Согласно ст. 156 Налогового кодекса РК доходы, полученные при осуществлении операций с ценными бумагами, которые включены в официальный список KASE и продаются/покупаются с помощью открытых торгов, полностью освобождены от налогообложения. Облагаться налогами могут дивиденды российских и американских эмитентов, но их клиент получит сразу за вычетом налогов.

– Возможна ли на Freedom24.kz торговля валютными позициями?

– Нет, валютных позиций у нас не предусмотрено.

– Freedom24.kz создан для того, чтобы привлечь на фондовый рынок людей, которые не имеют опыта биржевой торговли. Но нужно ли это людям вообще?

– Целевая аудитория нашего проекта – это люди, которые активно пользуются интернетом; онлайн-покупки для них – привычное дело. Они уже научились зарабатывать деньги, теперь им нужно научиться их сохранять и увеличивать, причем делать это правильно, чтобы эти деньги не лежали мертвым грузом в сейфе, а работали. Нам хотелось дать казахстанцам простой инструмент долгосрочных инвестиций, чтобы качество жизни росло. Мы верим, что важно растить сообщество от финансовой грамотности к культуре накоплений и инвестиций.

– Какое количество клиентов онлайн-магазина акций планирует привлечь за первый год работы?

– Мы видим большой потенциал развития сервиса для казахстанцев, который способен охватить более 100 000 человек. Планы на год скромнее, хотя мы можем привлечь больше пользователей, чем все брокерские компании Казахстана. Для меня лично важно проверить гипотезу о том, что казахстанцы готовы инвестировать, если получат простую и удобную точку входа на фондовый рынок. Если гипотеза верна, то будем дальше развивать проект, и тогда речь будет идти о совсем других показателях.

ЭКСПЕРТИЗА

Сомнения мирового масштаба

PwC презентовала опрос руководителей крупнейших компаний мира

Топы бизнеса во всем мире не слишком верят в глобальный экономический рост и отмечают кадровый дефицит.

Аскар ИБРАЕВ

На старте нового десятилетия пессимистический настрой руководителей компаний в мировой экономике достигает рекордного уровня: 53% прогнозируют снижение темпов экономического роста в 2020 году. Таковы результаты опроса руководителей крупнейших компаний мира от компании PwC. Для сравнения: в 2019 году было 29% скептиков, а в 2018 году – всего лишь 5%. Аналитики PwC отмечают, что это наивысший уровень пессимизма с тех пор, как данный вопрос был включен в опросник в 2012 году. Число руководителей, прогнозирующих повышение темпов экономического роста, сократилось с 42% в 2019 году до 22% в 2020 году.

Пессимистический настрой руководителей в отношении глобального экономического роста имеет особое значение в Северной Америке, Западной Европе и на Ближнем Востоке, поскольку 63%, 59% и 57% руководителей из этих регионов прогнозируют более низкий рост мировой экономики в будущем году. Снижение показателей уверенности в экономическом росте вполне понятно на фоне затянувшейся неопределенности в отношении торговой напряженности, геополитических проблем и отсутствия соглашения по борьбе с изменением климата, но трансформация масштаба общих настроений стала неожиданной, отметил президент международной сети фирм PwC Боб Мориц.



В то же время Мориц заявил: «Несмотря на рекордный уровень пессимистического настроения среди лидеров бизнеса, существуют реальные возможности для решения сложных вопросов. Благодаря гибкой стратегии, четкому вниманию к меняющимся ожиданиям заинтересованных сторон и опыту, накопленному большинством за последние десять лет в сложных условиях, лидеры бизнеса способны выдержать экономический спад и продолжают преуспевать».

Рост выручки под сомнением

Изменение настроений руководителей в ответах на вопрос о перспективах роста выручки их компаний оказалось отличным прогностическим параметром роста мировой экономики, констатируют аналитики PwC. Анализ прогнозов, сделанных руководителями компаний начиная с 2008 года, свидетельствует о тес-

ной корреляции между уверенностью руководителей компаний в росте выручки в предстоящие 12 месяцев и фактическим ростом мировой экономики.

Несмотря на то, что уровень уверенности в целом снижается по всему миру, в разных странах наблюдаются значительные колебания этого показателя: Китай и Индия демонстрируют самые высокие уровни уверенности среди основных экономик (45% и 40% соответственно), США – 36%, Канада – 27%, Великобритания – 26%, Германия – 20%, Франция – 18%. Наименее оптимистичны представители Японии – там всего 11% руководителей достаточно уверены в перспективе роста доходов своих компаний в 2020 году.

Китайский бизнес не надеется на рынок США

Топ-менеджеры США рассчитывают на 30%-ный рост в течение следующих 12 месяцев,

опережая Китай (29%) на один процент. Однако продолжающиеся торговые конфликты и политическая напряженность серьезно подорвали привлекательность США для китайских руководителей. Если в 2018 году 59% руководителей китайских компаний назвали США в качестве одного из трех приоритетных рынков для роста своих компаний, то в 2020 году таких респондентов всего лишь 11%. От потери привлекательности рынка США выиграла Австралия: 45% руководителей китайских компаний теперь рассматривают Австралию в числе основных рынков для роста бизнеса; два года назад таких руководителей было только 9%.

Другие страны в пятерке лидеров по росту остались прежними по сравнению с прошлым годом – это Германия (13%), Индия (9%) и Великобритания (9%). Показатель Великобритании оказался высоким, учитывая неопреде-

ленность, обусловленную Brexit. Сразу за ними следует Австралия, чье резкое улучшение позиции в рейтинге, как уже было сказано, связано с возросшей привлекательностью австралийского рынка для руководителей китайских компаний.

Риск неопределенности

В 2019 году неопределенность в отношении перспектив экономического роста не вошла в десятку основных угроз для перспектив роста бизнеса, заняв 12 место в рейтинге. В 2020 году, отмечают аналитики PwC, эта угроза оказалась сразу на третьем месте. Она уступает только торговым конфликтам (еще один риск, которому руководители компаний стали уделять повышенное внимание) и чрезмерному регулированию, которое неизменно лидирует в рейтинге угроз для руководителей компаний. Респонденты также высказывают растущее беспокойство в связи

с киберугрозами, изменением климата и ущербом, который наносится окружающей среде.

Сетевой контроль

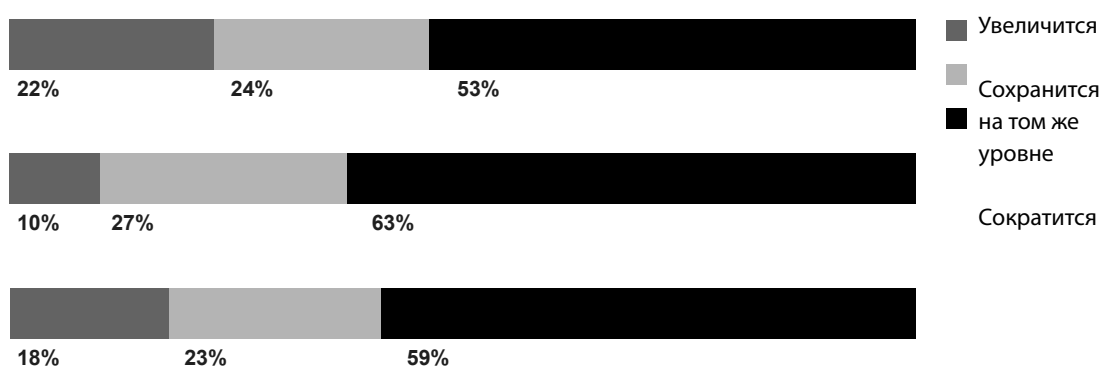
Руководители по всему миру прогнозируют ужесточение регулирования в технологическом секторе. Более двух третей руководителей считают, что правительства введут новое законодательство, регулирующее контент в интернете и социальных сетях в целях разделения доминирующих технологических компаний. Большинство руководителей (51%) также прогнозируют, что правительства будут все чаще принуждать частный сектор выплачивать финансовую компенсацию физическим лицам за сбор персональных данных.

Квалифицированные кадры – в дефиците

Руководители компаний считают, что переподготовка и повышение квалификации являются лучшим способом устранения разрыва в профессиональных навыках, но в то же время не видят ощутимого прогресса в решении проблемы. Только 18% из них заявляют о достигнутом «существенном прогрессе» в создании программы повышения квалификации.

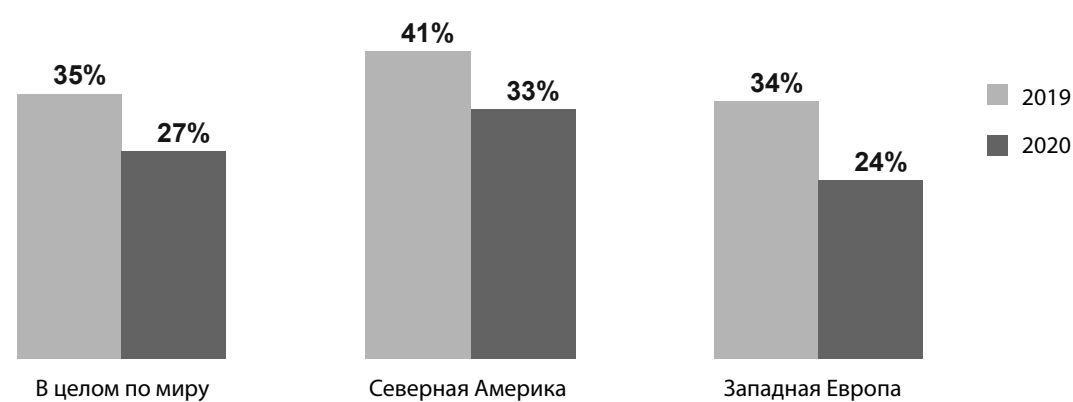
Таковы некоторые из ключевых выводов 23-го опроса PwC, в котором приняли участие почти 1600 руководителей из 83 стран мира. Интервью с CEO проходили с сентября по октябрь 2019 года. 46% компаний, чьи руководители были опрошены, имеют выручку от \$1 млрд и более; 35% компаний показали выручку от \$100 млн до \$1 млрд; 15% компаний имели доход до \$100 млн; 55% компаний находятся в частной собственности.

Как вы считаете, темп глобального экономического роста увеличится, останется на том же уровне или сократится в течение следующих 12 месяцев?

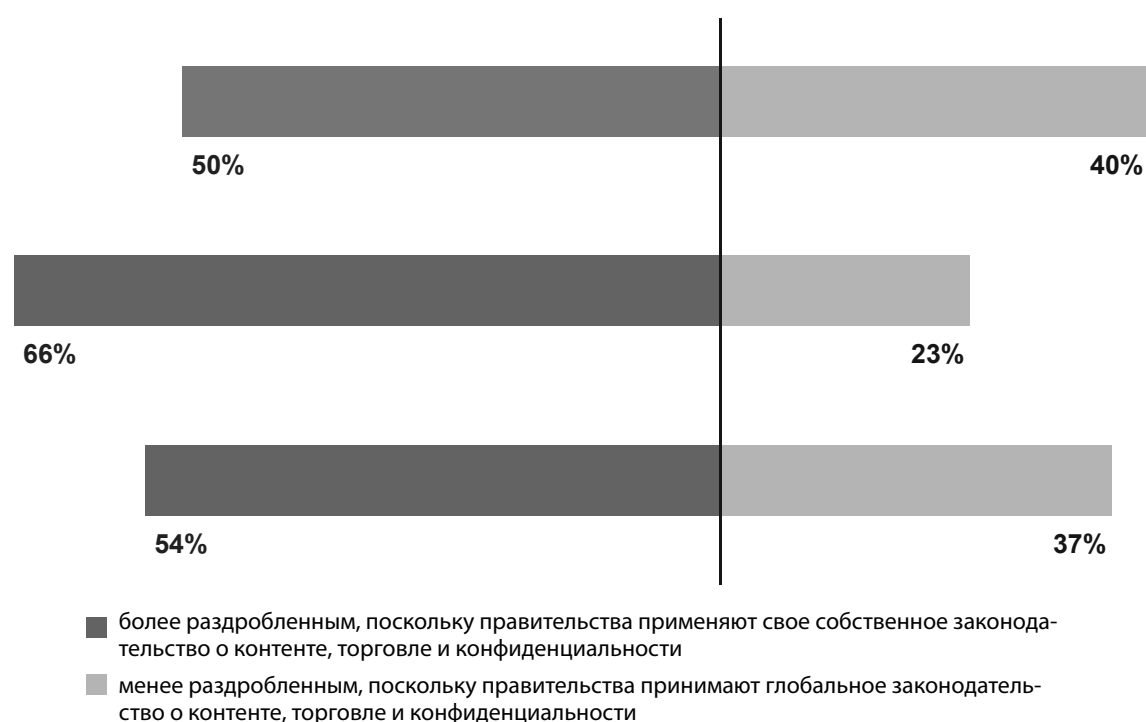


Насколько вы уверены в перспективах роста прибыли вашей организации в течение следующих 12 месяцев?

(на графике только ответ «очень уверен»)

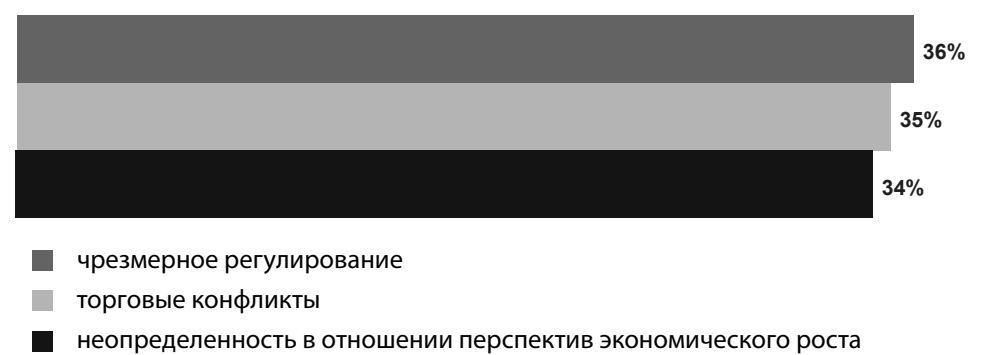


Выберите наиболее, по вашему мнению, вероятное утверждение для будущего (2022 год и далее). «Интернет, включая социальные сети, будет становиться...»

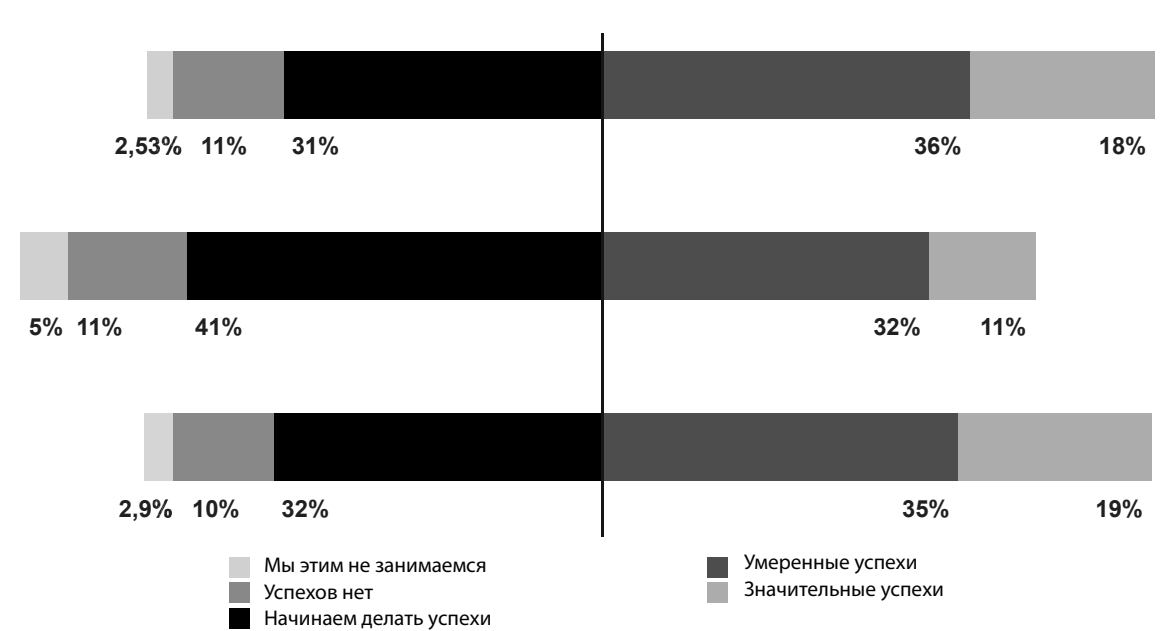


Какие из потенциальных угроз для роста бизнеса вас больше всего беспокоят?

(на графике только ответ «крайне обеспокоен»)

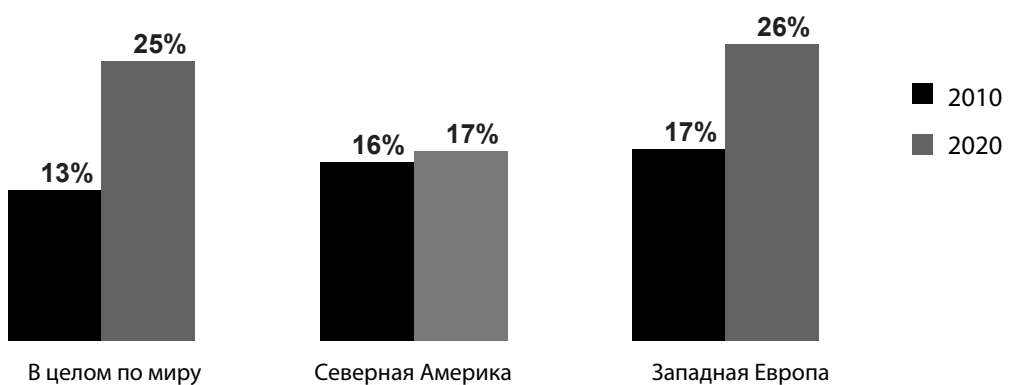


Какого успеха достигла ваша организация в создании программы повышения квалификации, которая развивает сочетание надпрофессиональных, технических и цифровых навыков?



Насколько вы согласны с утверждением «инициативы в области изменения климата приведут к значительным возможностям для новых продуктов и услуг для моей организации?»

(на графике только ответ «полностью согласен»)



ПРАКТИКА БИЗНЕСА

Огонь, вода и полиэтиленовые трубы

Сверхпрочным кабельным трубам казахстанского производства не страшны время, климат, тяжелая строительная техника и челюсти белого медведя. Репортаж с алматинского завода, чья продукция полностью уходит на экспорт.

Георгий КОВАЛЕВ

«Модный» – вот слово, которое первым приходит в голову при посещении завода по выпуску высокопрочных кабельных труб. Бухты готовых к отправке полиэтиленовых труб взрывают серое пространство цеха всеми цветами радуги. «Фиолетовые поедут в Омск, оранжевые – в Нигерию, а там дальше цветные «посылки» в Польшу, Великобританию, Украину», – перечисляет генеральный директор завода Максим Югай.

Эти трубы веселой расцветки рассчитаны на самые суровые условия эксплуатации. Они способны выдерживать давление 250 килограммов на квадратный сантиметр. Это подтвердили испытания зимой на Ямале при температуре минус 60 градусов, где по случаю прочность труб оценили еще и челюсти белого медведя. Английская дорожная компания перед заключением контракта пыталась раздавить трубы строительной техникой. Удивительно, но в числе партнеров завода пока нет ни одной казахстанской компании – предприятие работает только на экспорт.

Казахстанский завод с иностранными инвестициями

Завод высокопрочных кабельных труб выпускает продукцию уже год, он был открыт в феврале 2019 года в Алматы, на территории индустриально-логистического центра Damu Logistics.



Гражданин Великобритании Максим Югай развернул высокотехнологичный бизнес в Казахстане.

Инвестиции составили \$4 млн, основные акционеры – казахстанец Максим Барышев, британский подданный Максим Югай и гражданин Канады Рустам Бийсембаев.

Есть миноритарный акционер – южнокорейский предприниматель Ли Кёнг Ро. Именно его изобретения лежат в основе производства. Мистер Ли заработал капитал на производстве кабеля, много времени посвятил разработке систем кабельной защиты. Изобретенные Ли продукты и способы производства запатен-

тованы в 192 странах мира, в семи из них запущены заводы.

Сырьем для производства труб служит полиэтилен низкого давления (ПНД) – продукт переработки газа. Пока алматинское производство покупает ПНД на казанском заводе «Оргсинтез», но ожидается запуск подобного производства в Атырау.

Дополнительный стресс-фактор как основа технологии

Переработка полиэтиленовой крошки не представляет особой

сложности. Особенность технологии Ли Кёнг Ро заключается в создании стресс-факторов, пройдя через которые полиэтилен приобретает исключительную твердость: для этого на расплавленный полиэтилен специальным образом воздействуют водой и воздухом. Способность выдерживать большие нагрузки усиливает особая форма трубы – внешние ребра сформированы в виде спирали, и благодаря этому любое давление распределяется по всей длине.

На первый взгляд, процесс производства прост. Полиэтиленовая крошка из бункера подается в специальные формовочные агрегаты, где плавится при температуре до 220 градусов и формируется в трубы нужного диаметра. В ходе этого процесса добавляется краситель того цвета, который выбрал заказчик. Далее водяная ванна для охлаждения и затем – вторая часть. Теперь нужное количество разноцветных труб (от трех до семи) пропущается через процесс формирования внешней трубы. На

выходе получается многокомпонентный защитный модуль длиной до 800 метров.

При монтаже и соединении стыков сети специально разработанные аксессуары обеспечивают высокий уровень изоляции кабеля. Это оптимизирует затраты на прокладку сетей – требуется траншея неглубокого залегания, в некоторых случаях возможна открытая установка. Завод гарантирует – их трубы будут защищать коммуникации как минимум 50 лет.

Экспортный путь

Максим Югай признается, что переоценил потребности казахстанского рынка в инновационных материалах. За минувший год не подписано ни одного договора поставки для местных заказчиков. Такой вариант развития событий стал неприятным сюрпризом – Югай лично отстаивал перед разработчиком технологии идею запуска производства именно в Алматы. Планировалось, что завод станет эксклюзивным поставщиком сверхпрочных труб на рынок ЕАЭС и в страны Центральной Азии. Но на практике основные заказчики сейчас из европейских и африканских стран.

Отсутствие интереса отечественного телеком-рынка не помешало заводу высокопрочных кабельных труб завершить первый год работы с показателями, которые в два раза превышают самые оптимистичные ожидания. Благодаря заказам из Европы и Африки завод выпускает около тысячи километров трубы ежемесячно. В денежном выражении годовой объем продаж составил \$1,5 млн. Цена продукта во всем мире регулируется офисом изобретателя технологии и предусматривает маржинальность такого бизнеса в диапазоне 12,5–20%.

Выживает креативный

На чем зарабатывают независимые театры в Казахстане

Афиши частных театров по числу спектаклей в месяц ничем не уступают государственным – в Алматы только на этой неделе независимые театры покажут больше десятка спектаклей. «Курсив» узнал, как наладить театральный бизнес.

Константин КОЗЛОВ

«Даже если твой театр – это коробка, и там помещаются пять стульев, ты можешь сделать этот театр окупаемым», – говорит актриса и директор театра «ART иШОК» Анастасия Тарасова. – Просто ты должен рассчитать свои затраты на постановку и прибыль с продажи билетов, чтобы артисты получили хоть минимальные гонорары, и придерживаться правила – не использовать ничей труд бесплатно». У Тарасовой есть полное право делать подобные утверждения – «ARTиШОК» существует уже почти 20 лет, тогда как несколько попыток сделать аналогичные проекты в южной столице оказались провальными.

Не творчеством единым

Независимый театр, по определению Тарасовой, – тот, который не зависит финансово от одного спонсора или партнера. «Мы в принципе ни от кого не зависим – только от самих себя. И поэтому не важно, дадут нам денег или нет – театр от этого не закроется. Он может закрыться по десятку других причин, но точно не из-за финансов», – уверена директор «ARTиШОКа». Весомую роль в успешном обретении театром финансовой независимости сыграло коммерческое направление – оно было разработано основателями еще в самом начале истории «ARTиШОКа». Это направление позволяет коллективу получать доход не только за счет постановок и подразумевает участие артистов в самых разных

частных мероприятиях, предоставление профессиональных услуг режиссера, проведение ивентов. Определенный процент с коммерческих гонораров отдается в фонд театра на его развитие.

Зарплата артистов, участвующих в постановках, – от 7 до 10 тыс. тенге за спектакль. «Это не большие деньги для артистов, но у нас есть свои преимущества: это и полноценная творческая реализация, и возможность дополнительного заработка – например, преподавание на актерско-режиссерских курсах, которые сейчас действуют при театре», – объясняет директор театра.

Работа со спонсором

Полноценная творческая реализация – преимущество не только для актеров, но и для театра как структуры, которой важно наладить правильные отношения со спонсорами и



Фото: Офелия Жакаева



Фото: Офелия Жакаева

меценатами. Последние хотя бы видят новые творческие идеи коллектива и зрительскую заинтересованность – только при таком раскладе есть шанс на спонсорскую поддержку проектов. Репутация, которую «ARTиШОК» заработал за почти два десятка

лет деятельности, позволила ему привлечь средства на строительство «Большой сцены». В 2017 году театру стало совсем тесно в подвальном помещении на ул. Кунаева, и он начал поиск новой площадки. Здание бывшего клуба Da freak в Парке

28 панфиловцев было признано подходящим, и «ARTиШОК» приступил к строительству большой независимой театральной площадки. Из 20 млн тенге необходимого бюджета у театра были 5, остальное собирали в процессе – через краудфандинг и привлекая спонсоров.

1,7 млн тенге собрали сами зрители, еще 2 млн выделила компания CINEMAX. Оставшуюся часть собрали за счет компаний, у которых уже были истории вкладов в арт-проекты – им делали спецпредложение. «Мы искали формы, где можно было бы применить в театре продакт-плейсмент этих компаний», – поясняет Тарасова. В процессе работ, как это обычно бывает в строительстве, смета возросла до 28 млн тенге, но театр все равно завершил проект.

Привлечь зрителя

Сейчас в Алматы около 30 театров, из них 10 – государственных. Точно подсчитать количество независимых труд-

но – далеко не все из них ведут активную творческую деятельность. Например, театр «Оркен» имеет собственное здание, но не имеет постоянной труппы и живет в основном за счет сдачи в аренду своего помещения для представлений других организаций. А театральный коллектив известного антрепренера и продюсера Разиы Хасановой, напротив, юридически существует в форме разных ИП и ТОО, но не имеет своей площадки, в основном арендует сцену и репетиционные залы. Поскольку аренда помещения – дело крайне затратное, далеко не все из театров выдерживают испытание малоденежьем. Поэтому несколько лет назад закрылись театры DiWel, BT, театр-студия «Образ» и некоторые другие.

А, например, театр «Жас Сахна» – по сути личный меценатский проект Жанны Омаровой, который она основала в память о своем отце – народном артисте Казахстана Байтене Омарове – наоборот, набирает обороты.

Театр в ее собственности и располагается в здании, где находится также принадлежащие бизнес-вмен мебельный салон, кофейня и ресторан. В отличие от других частных театров, артистам «Жас Сахны» платят фиксированную зарплату.

Независимому экспериментальному театру «Арт-убежище Bunker» пришлось немало потрудиться, чтобы привести в порядок свое помещение, расположившееся в старом бомбоубежище. «Наш театр существует уже шесть лет и приходится очень «крутиться», чтобы мы не исчезли, как десятки театров, которые открываются, а через год-два закрываются», – рассказывает основательница театра Ксения Кутелева. По ее словам, на аренду сцены уходит 400 тыс. тенге в месяц, на постановку нового спектакля – 300 тыс. тенге. Билеты покрывают лишь 80 тыс. тенге – в среднем столько денег собирается за месяц с продаж. Дополнительный доход приносит образовательные курсы – 30 тыс. тенге стоит программа для учеников первой ступени, 45 тыс. тенге – для второй. По примеру успешных коллег коллектив «Бункера» участвует в ивентах и предоставляет площадку субарендаторам на условиях выплаты процента от сборов.

Средняя стоимость билетов в алматинские частные театры – 3–5 тыс. тенге. Дешевле нельзя, тогда предприятие станет убыточным, дороже – тоже, поскольку покупательская способность населения сегодня более дорогой билет просто не потянет.

В других городах республики и даже в столице независимых театров как таковых фактически нет. Там прижился другой формат: театральные студии и независимые площадки в большинстве своем так или иначе находятся под крылышком государственных театров, хотя их отношения с «опекающей стороной» строятся чаще на неформальных устных договоренностях.



Фото: Depositphotos/bashta

Что происходит на рынке сжиженного нефтяного газа

Казахстан с 2021 года должен полностью перейти на рыночное образование цен на сжиженный нефтяной газ (СНГ). Сейчас через биржу, то есть на рыночных условиях, продается 20% объема внутренних поставок. Опасаясь колебаний рыночной цены, власти Мангистауской области добились установления предельных цен на газ даже на электронных торгах. Но правило действует только для этого региона.

Дулат ТАСЫМОВ,
Ольга ЗОЛОТЫХ,
АКТАУ

«Если сейчас у нас есть гарантированный объем поставляемого газа, то после стопроцентного перехода на торговлю через электронные торговые площадки (ЭТП) этого объема не будет. Я теряю выгоду, смысл мне заниматься этим бизнесом?» – говорит владелец автогазозаправочной станции (АГЗС) в Актау Даригул Нурсултанов. На гарантированный объем СНГ по гарантированной цене при продаже газа через электронную торговую площадку действительно рассчитывать не приходится – чем больше спрос, тем выше там поднимется цена. При этом Нурсултанову необходимо сохранять стоимость газа на своей АЗС в пределах 55 тенге – такой меморандум владельцы заправок подписали с властями Мангистауской области.

Причины для рынка

Казахстан начал поступательный переход к торговле СНГ на рыночных условиях год назад. Тогда на бирже продавалось только 5% от общего объема поставок СНГ на внутренний рынок, до конца 2019 года этот объем достиг 15%, а в физическом выражении – 19,6 тыс. т в месяц. Полный переход на торговлю СНГ через биржу произойдет еще через год – 1 января 2021 года. Переход на рыночное образование цен на сжиженный нефтяной газ обусловлен двумя основными факторами. Первый – это формирование общего рынка газа ЕАЭС в 2024 году. Покупка и продажа этого продукта будет осуществляться на конкурсной основе внутри ЕАЭС, и это значит, что к тому времени цена СНГ на внутреннем казахстанском рынке должна достигнуть паритета с ценами на рынках России, Беларуси и т. д.

«В противном случае мы получим существенный отток казахстанского сжиженного нефтяного газа и, как следствие, дефицит для внутреннего потребителя. К примеру, в России цена на СНГ превышает 135 тыс. тенге за тонну, что для нас должно являться в определенной степени верхним порогом», – говорит директор департамента по развитию нефтегазовой и энергетической отраслей Ассоциации KAZENERGY Яромир Рабай.

На рыночных условиях, как уже упоминалось, пока продается только пятая часть потребляемого Казахстаном сжиженного нефтяного газа. «Остальной требуемый объем СНГ реализуется в рамках ежемесячного плана поставок по предельным оптовым

ценам для каждого производителя, которые должны реализовать утвержденный объем в тот или иной регион», – объясняет Яромир Рабай. Государство регулирует цену на остальной объем, производитель должен продавать СНГ примерно за 38,7 тыс. тенге за 1 т. И для многих заводов это автоматически означает работу в убыток, себестоимость газа в РК в зависимости от завода-производителя варьируется в пределах от 44 до 80 тыс. тенге за 1 т. Например, в ТОО «КазГПЗ» (Мангистауская область) себестоимость тонны сжиженного нефтяного газа составляет около 40 тыс. тенге. При этом 80%, или около 11,5 тыс. т производимого газа, предприятие продает по установленной Минэнерго цене, а через биржу – 3 тыс. т. «В течение 10 лет мы копим убытки, сколько конкретно, я сказать не могу, так как это коммерческая тайна», – сетует генеральный директор ТОО «КазГПЗ» Накберген Тулепов. КазГПЗ и другие производители обратились в Минэнерго с просьбой поднять предельную цену на газ.

Сейчас стартовая цена на СНГ на бирже – около 43,4 тыс. тенге. Дальше – торговые сессии, своего рода аукцион, где участники сами назначают цену. «Это нужно, чтобы завод функционировал стабильно, мы о модернизации даже не говорим, хотя бы удержаться в точке безубыточности», – говорит руководитель КазГПЗ и добавляет, что производители торговых площадках должна составлять от 45 тыс. до 70 тыс. тенге за 1 т. Это и есть вторая причина либерализации цен на СНГ – рыночный подход должен поддержать производителей и повысить инвестиционную привлекательность отрасли.

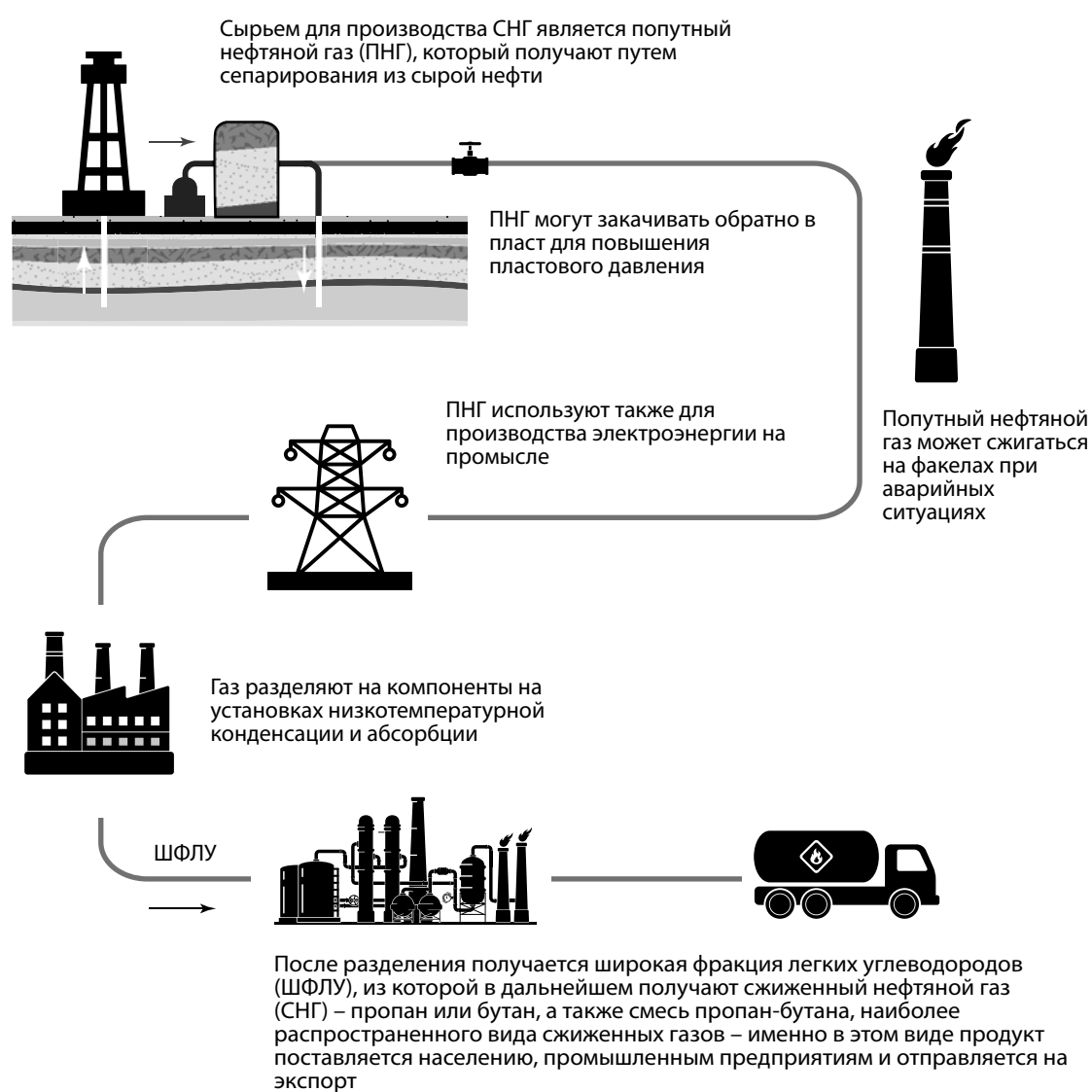
Формат торговли – электронный

Сейчас торговля СНГ ведется на трех торговых площадках. Продавать и покупать могут собственники и производители газа, газосетевые организации (ГСО), которые занимаются оптовой и розничной реализацией газа, промышленные потребители, закупающие газ для использования в качестве топлива или сырья в производстве, и даже владельцы АГЗС, если они имеют предусмотренную законом инфраструктуру для хранения сжиженного газа.

Производителей и собственников СНГ в республике 13 – это три нефтеперерабатывающих завода, нефтяные компании «Тенгизшевройл», «СНПС-Актобемунгайгаз», «КазГермунай», «Казахойл-Актобе» и другие. Покупателей, включая ГСО и АГЗС, несколько сотен. Иностранные компании к покупке СНГ пока не допускают.

В АО «Товарная биржа «Евразийская Торговая Система» (ЕТС) сообщили, что вступительный членский взнос (единовременный сбор) для участников торгов составляет 450 тыс. тенге. Биржевой сбор за регистрацию сделок, заключенных в режиме двойного встречного аукциона: 0,0625% от суммы сделки. По данным на 20 января 2020 года, в торгах на ЕТС участвует 36 продавцов и 94 покупателя. С момента введения рынка СНГ, то есть с 5 февраля 2019 года по 1 января 2020 года, на товарной бирже ЕТС было совершено более 1,1 тыс. сделок

ТЕХНОЛОГИЯ ПРОИЗВОДСТВА СЖИЖЕННОГО НЕФТЯНОГО ГАЗА



Depositphotos/Shad

на сумму свыше 4,6 млрд тенге и реализовано более 74,5 тыс. т сжиженного нефтяного газа. Для сравнения: общий объем производства СНГ в стране в прошлом году – 3,2 млн т, объем внутреннего потребления – более 1,3 млн т. По оценке представителя Ассоциации KAZENERGY, внутреннее потребление СНГ ежегодно растет, в большей степени благодаря увеличению количества автомобилей на газовом топливе. Но наращивать объемы производителям СНГ при фиксированной цене на газ просто невыгодно.

Практическое применение

Сегодня республика ежемесячно использует на внутреннем

рынке 110 тыс. т СНГ. Самый большой объем потребления приходится на Мангистаускую область – 19 тыс. т. Расположенный там КазГПЗ может производить за месяц только 14,5 тыс. т, остальной объем завозится из соседней Актыбинской области. Средняя цена на заправках области – 55–60 тенге за 1 л газа. В начале января АГЗС в Жанаозене подняли цену на газ до 80 тенге за 1 л. Власти региона позвали владельцев заправок за стол переговоров и убедили их подписать меморандум о снижении цены до 55 тенге. Главным аргументом была закупочная цена – по мнению властей, она составляет 29 тенге за литр.

Директор газосетевой компании SK LTD KZ Бауржан Утаров

рассказывает, что его предприятие продает газ автозаправкам по 50 тыс. тенге за 1 т – в пересчете на литры это 28 тенге за 1 л топлива, что в целом подтверждает расчеты региональных властей. Утаров, правда, отмечает, что в начале января поучаствовал в торгах на ЭТП и убедился, что стоимость газа на бирже может подниматься бесконечно. Компании удалось купить всего 200 т, поскольку цены подскочили до 92–94 тыс. тенге за тонну.

«На первых порах на ЭТП цена за тонну газа доходила до 90 тыс. тенге, поэтому мы договорились с Министерством энергетики, учитывая огромную зависимость области от газа, установить порог цены на торгах», – объясняет первый

заместитель акима Мангистауской области Алихан Краубаев. В результате на ЭТП теперь тоже есть предельная цена за тонну, она составляет 69,8 тыс. тенге. Правда, действует этот порог только для мангистауских покупателей, поскольку сжиженный нефтяной газ в регионе – своего рода социальный продукт. В Мангистау почти 80% автомашин ездят на газе, в остальных областях доля таких машин составляет 10–30%.

В торговле сжиженным нефтяным газом на ЭТП есть нововведения, которые коснулись всех – рост цены запроса от производителя теперь должен быть не более 10% во время одной торговой сессии. А чтобы исключить ситуацию, когда весь газ выкупает один клиент, введено правило «один участник вправе приобретать не более 10% от общего объема».

Рынок сам решит?

«Если газосетевая организация будет покупать газ на ЭТП дороже, то и мы будем приобретать его дороже», – говорит владелец автозаправки Даригул Нурсултанов, чьи сомнения в целесообразности продолжения бизнеса озвучены в начале текста. Нурсултанов посчитал, что любое повышение закупочной цены газа приведет его к убыткам. Сейчас он ежемесячно тратит 3 млн тенге на покупку 60 т СНГ (50 тыс. тенге за 1 т, 28 тенге за 1 л). Выручка от розничной продажи газа по цене в 55 тенге за литр составляет 5,6 млн тенге (1 т = 1700 л СНГ), а расходы, включая транспорт, зарплатный фонд и прочее – 4,7 млн тенге. После уплаты налогов прибыль составляет чуть более 700 тыс. тенге. И у актауского владельца газовой автозаправки есть все основания сомневаться, пока розничная цена газа в 55 тенге за литр закреплена меморандумом заправок с властями, а оптовую рыночную цену диктует рынок, пусть пока и «подрегулированный».

Поскольку рынок СНГ в Казахстане только формируется, экономист и директор ТОО «OilGasProject» Жарас Ахметов не исключает, что будут случаться разовые скачки или, наоборот, падения цен. Собеседник «Курсива» напоминает, что в республике, согласно законодательству о газе и газоснабжении, о недрах и недропользовании, есть ограничения на сжигание попутного газа. Это значит, что производитель нефти обязан заниматься переработкой попутного газа, а потом его реализацией. Но государственное регулирование цен на рынке стимулирует переработку. «Компаниям легче будет дать взятку и получить квоту на сжигание, чем тратить на переработку газа, а потом продавать его дешево. То есть в конечном счете это все влияет и на объемы добычи нефти», – отмечает эксперт. Ахметов добавляет, что рыночные спрос и предложение сами сформируют справедливую цену на СНГ: «В идеале весь объем сжиженного газа на внутреннем рынке должен продаваться через торговые площадки. А установление любых пороговых цен, будь то нижние или верхние, ведет к спекуляции или к исчезновению продукта. Продукт исчезнет, потребитель пострадает еще больше».

Первый по экспорту

Сколько нефти потребляет мир, и кто на этом зарабатывает

Спрос на нефть в 2020 году продолжит расти, прогнозируют эксперты ОПЕК. «Курсив» рассказывает, какие страны больше всего экспортируют черное золото, какие – обладают наибольшими запасами, и кто какие доходы от этого получает.

Дулат ТАСЫМОВ

В 2020 году мировой объем потребления нефти увеличится еще на 1,2 млн баррелей в сутки и достигнет 101 млн баррелей в сутки по итогам года. Такие прогнозы озвучили эксперты Организации стран – экспортеров нефти (ОПЕК). В этом же документе подведены итоги прошлого года – несмотря на небольшое снижение потребления в первом полугодии 2019 года, во втором мировой спрос на нефть не только восстановился, но и вырос, составив в среднегодовом исчислении 99,8 млн баррелей в сутки, что на 930 тыс. баррелей больше, чем было в 2018-м.

Китай и Индия

Прогноз об увеличении спроса на нефть строится на прогнозах о росте мировой экономики в 2020 году – он должен составить 3,1%. По оценке ОПЕК, в основном экономический рост будет обусловлен улучшением торговых отношений между США и Китаем, а также увеличением производства в других государствах. При этом рост потребления нефти в странах, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) – а это как раз экономически развитые страны – составит всего 0,09 млн баррелей в сутки. В государствах, не входящих в ОЭСР, потребление вырастет на 1,13 млн, и произойдет это в основном за счет Китая и Индии, где ожидаемые темпы роста экономики – 5,9 и 6,4% соответственно.

2019 год закончился подорожанием базовой корзины ОПЕК более чем на \$3 за баррель, до \$66,48 за баррель. Это произошло в декабре. Цены на фьючерсы на сырую нефть марки Brent выросли на 3,9%, до \$65,17 за баррель.

По данным Международного энергетического агентства (МЭА), мировой спрос на нефть в декабре вырос на 955 тыс. баррелей в сутки, в годовом исчислении – до 101,1 млн баррелей в сутки, а в IV квартале он увеличился на 1,9 млн баррелей в сутки по сравнению с уровнем аналогичного периода 2018 года. Эксперты МЭА также отмечают сохраняющуюся высокую динамику спроса в странах, не входящих в ОЭСР. В Китае и Индии в ноябре потребление выросло на 0,8 млн и 0,5 млн баррелей в сутки соответственно.

ОПЕК сделала прогноз и о поставках казахстанской нефти на мировой рынок в 2020 году – они должны увеличиться незначительно, с 1,81 млн до 1,84 млн баррелей в сутки.

Три кита не подвели

90,4 млн т нефти было добыто в Казахстане в 2019 году, по предварительным данным Министерства энергетики РК. Это почти столько же, сколько и в 2018 году, тогда объем добычи составил 90,36 млн т. «Сохранить такой уровень добычи для отрасли стало хорошим достижением, с учетом того, что этот год был важным в плане проведения капитальных ремонтов на Тенгизе, Карачаганаке и первого капитального ремонта на Кашагане», – так в декабре на брифинге в Службе центральных коммуникаций в Нур-Султане оценил результаты 2019 года вице-министр энергетики Асет Магауов.

Только через систему Каспийского трубопроводного консорциума (КТК) в прошедшем году было экспортировано свыше 55,8 млн т казахстанской нефти. По данным консорциума, наибольшие объемы нефти поступили с месторождений Тенгиз, Карачаганак и Кашаган – 29,9 млн т, 10 млн т и 14,1 млн т соответственно. Для сравнения: по итогам предыдущего года из РК через

КТК было отправлено за рубеж 54,3 млн т нефти. Тогда с Тенгиза было транспортировано 28,7 млн т сырья, с Карачаганак – 10,3 млн т, а с Кашаган – 13,2 млн т.

В Минэнерго считают, что рекорд по добыче может быть побит уже по итогам 2020 года – ведомство прогнозирует рост объема производства нефти в республике до 91 млн т.

В целом, учитывая завершение реализации проекта будущего расширения на Тенгизе, уже в 2023-м годовой уровень добычи в Казахстане планируется увеличить до 100 млн т, а к 2025 году – по итогам завершения первого этапа освоения месторождения Кашаган – довести до 105 млн т.

В общем мировом экспорте нефти составила 16,1%, а выручка – около \$182,5 млрд. У идущей на втором месте России – 11,4% мирового экспорта нефти. Наш северный сосед заработал на поставках углеводородного сырья \$129 млрд. В тройку самых крупных экспортеров нефти вошел также Ирак (8,7% мирового экспорта) – республика заработала на черном золоте \$91,7 млрд. Далее идет Канада, имеющая почти 10% мировых запасов нефти и 6% всех поставок на мировые рынки, заработавшая на этом \$66,9 млрд. Замыкают пятерку крупнейших поставщиков нефти в мире Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ). Их доля в об-

стоит отметить стремительный рост производства нефти в США – в 2014 году Штаты вышли на первое место, доведя объем годовой добычи, по данным British Petroleum (BP), до 11,4 млн баррелей в сутки. Это случилось впервые за последние 39 лет и произошло благодаря увеличению объема выпуска сланцевой нефти. Однако тогда рост предложения нефти на рынке привел к резкому снижению цен – с почти \$100 за баррель в 2014-м до \$50 в 2015 году, а позднее, в начале 2016 года, до \$26 за баррель. И только после того, как США из-за большой себестоимости добычи снизили объем производства сланцевой нефти, к концу 2016 года цены

Гайаны, южноамериканской республики, где компания ExxonMobil обнаружила большие залежи углеводородного сырья. Месторождения в Гайане обладают совокупными извлекаемыми ресурсами в размере около 1,8 млрд баррелей нефти. В целом 2019 год стал позитивным в плане обнаружения новых нефтегазовых залежей. По оценкам Rystad Energy, в прошедшем году исследователи обнаружили ряд месторождений с общими запасами 12,2 млрд баррелей нефтяного эквивалента. К примеру, BP открыла в Мавритании месторождение Ogsa, чьи извлекаемые запасы оцениваются в 1,3 млрд баррелей, а российский «Газпром»

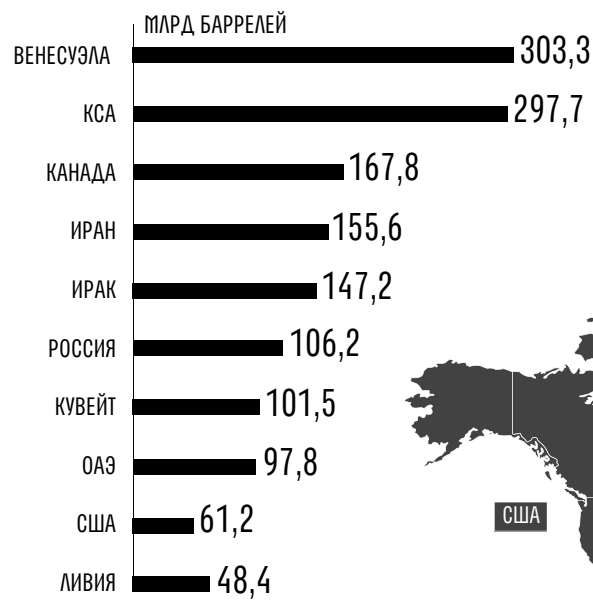
млрд баррелей нефти – Саудовская Аравия. Замыкает тройку лидеров Канада – у нее 167,8 млрд баррелей углеводородного сырья.

В десятку нефтяных держав входят также Иран, Ирак, Россия, Кувейт, ОАЭ, США и Ливия. Их общие запасы оцениваются в 717,7 млрд баррелей нефти. Казахстан с общим запасом, по оценке BP, в 30 млрд баррелей нефти занимает 12-е место в списке обладателей крупных углеводородных залежей.

Суммарные запасы стран, входящих в ОПЕК, составляют свыше 1,2 трлн баррелей, а не входящих – 487,5 млрд. Государства – участники ОЭСР располагают 254 млрд баррелей нефти,



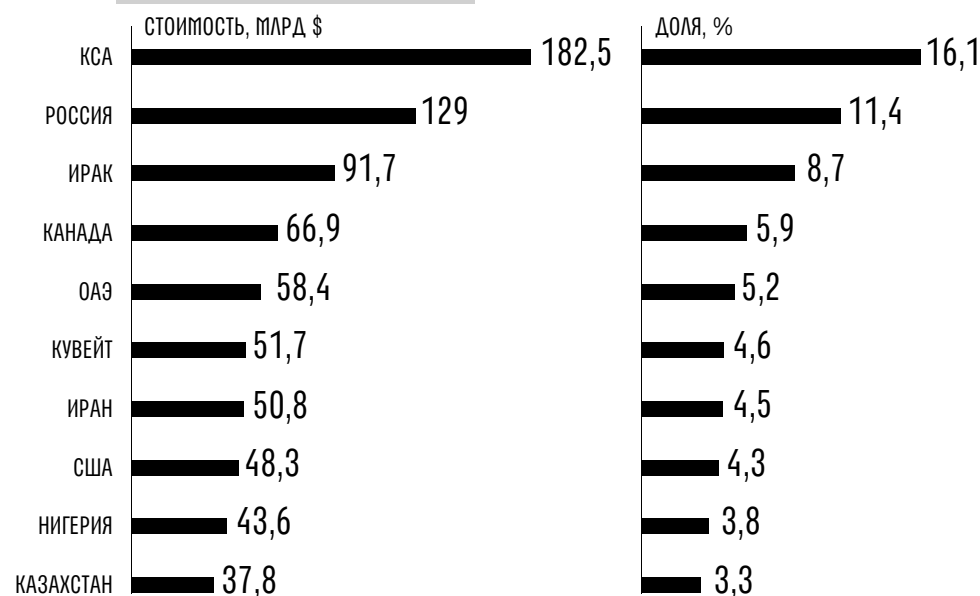
ТОП-10 СТРАН ПО ЗАПАСАМ НЕФТИ В МИРЕ В 2019 ГОДУ



ТОП-10 СТРАН ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НЕФТИ В МИРЕ В 2019 ГОДУ, млн баррелей в сутки



ТОП-10 СТРАН ЭКСПОРТЕРОВ НЕФТИ В МИРЕ В 2018 ГОДУ



ТОП-10 СТРАН ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НЕФТИ В МИРЕ В 2019 ГОДУ



Сколько выручили

Нефть остается продуктом номер один в мире по стоимости экспорта. По данным финансового портала Investopedia, в 2018 году доля данного товара от стоимости всей экспортируемой в мире продукции достигла 5,9%. Объем поставок сырой нефти в совокупности превысил \$1,1 трлн.

Больше всех в 2018 году на продаже нефти заработало Королевство Саудовская Аравия (КСА). Доля этого ближневосточного государства в

мировом экспорте углеводородного сырья составила 5,2%, а поступления от продажи нефти превысили \$58 млрд.

В топ-10 экспортеров нефти в мире вошли Кувейт, Иран, США, Нигерия и Казахстан. В совокупности эти пять стран, на которые пришлось 1/5 часть всей продаваемой на мировом рынке нефти, заработали на ее продаже свыше \$232 млрд. На долю первой десятки стран – нефтяных экспортеров пришлось 2/3 всех поставок нефти в мире на общую сумму \$760,7 млрд.

выросли до \$42 за баррель, а в 2017-м – до \$53. По итогам 2019 года США снова стали лидером по производству нефти, но на этот раз резкого падения цен не произошло, в январе 2020 года они держатся на уровне \$60–65 за баррель.

Тем не менее эксперты не исключают, что рост объема добычи в США и других нефтедобывающих государствах может привести к очередному падению цен на нефть. В частности, речь идет о резком увеличении добычи на месторождениях

объявил об открытии двух месторождений в Карском море: им. Динкова и Нярмейском, которые в совокупности, по оценке Rystad Energy, обладают извлекаемыми запасами около 1,5 млрд баррелей нефтяного эквивалента.

Запас карман не тянет

На сегодняшний день самым крупным запасом нефти, согласно статистическому отчету BP за 2019 год, обладает Венесуэла – 300,3 млрд баррелей. На втором месте с запасами в 297,7

а неучастники – более 1,4 трлн баррелей.

В 2018 году доказанные мировые запасы нефти составили свыше 1,73 трлн баррелей.

Самым крупным нефтяным месторождением в мире считается Гавар, расположенное в бассейне Персидского залива и принадлежащее КСА. Геологические запасы Гавара оцениваются в 12 млрд т. Для сравнения: самым крупным месторождением Казахстана является Кашаган, запасы которого составляют 6 млрд т.

