АНДРЕЙ КОПОВ, СТРАХОВОЙ ОМБУДСМАН РК: «КОЛИЧЕСТВО СТРАХОВЩИКОВ БУДЕТ СОКРАЩАТЬСЯ» » СТР. 5

WWW.KURSIV.KZ
«Курсивъ» №32 (756)

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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 32 (756), ЧЕТВЕРГ, 16 АВГУСТА 2018 г.

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ: ИСПЫТАНИЕ УГЛЕМ 03

ИНВЕСТИЦИИ: ЭФФЕКТ ДОМИНО 04

ИНВЕСТИЦИИ: МЕЖДУ САНКЦИЯМИ И ТАРИФАМИ 04

КОМПАНИИ И РЫНКИ: УДАВКА ДЛЯ ОТРАСЛИ 07

* Бриф-новости

Экспансия: тихой сапой

Не сумев обеспечить поддержку собственного малого бизнеса, Казахстан открывает двери Узбекистану. На прошлой неделе узбекские СМИ сообщили о том, что Фонд поддержки экспорта субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства Узбекистана планирует открыть свое представительство в Астане и других регионах республики. Это открытие происходит на фоне кризисной ситуации, сложившейся в Туркестанской области из-за наплыва дешевой продукции нашего южного соседа. Что мы делаем не так?

>> 2

Где не страшно на пенсию выходить

Рост базовой пенсии, изменения в пенсионном законодательстве, увеличение пенсионного возраста – сегодня самые обсуждаемые темы в Казнете. Kursiv Research решил выяснить, что представляет собой пенсионная система в разных странах и выделить лидеров и аутсайдеров по условиям для пенсионеров.

>> 6

Без паники: виражи валютного курса

В среднесрочной перспективе тенге может ослабнуть до 378–392 тенге. Уже осенью, при определенных условиях, национальная валюта может упасть ниже 375. Главная причина этого – санкции и давление на российскую экономику со стороны США. Такой прогноз предоставили «Къ» аналитики.

>> 8

Казахстанские страховщики на пороге перемен

В июле президент Казахстана подписал закон, направленный на совершенствование страховой деятельности в стране. В частности, документ вводит вмененную модель страхования. Формально вмененный вид страхования относится к добровольным, но по сути он все равно заставляет клиентов СК в обязательном порядке страховать себя от конкретного риска.

>> 8

Крику много – дела пшик

В начале августа на встрече с руководством Костанайской области директор НКС Corporation Limited Ксю Канг много говорил о возможностях своей компании. Называл сумму возможных инвестиций – от $10 млн до $7 млрд, мощность гипотетического завода – 3 млн телевизоров в год, количество будущих рабочих мест – 500. После этого китайцы заявили, что должны также оценить условия ведения бизнеса в Беларуси, и откланялись.

>> 10

Как цифровизация повысит безопасность на дорогах

Министерство здравоохранения Казахстана нашло решение давней проблемы, связанной с получением водительских удостоверений наркозависимыми лицами и лицами, состоящими на учете в психиатрических диспансерах. По словам вице-министра здравоохранения Олжаса Абишева, его ведомство намерено оцифровать выдачу соответствующих справок в медучреждениях, исключив физический контакт их получателей с врачами.

>> 11

Море раздора

Лишь 22 года спустя главы пяти Прикаспийских государств 12 августа подписали Конвенцию по правовому статусу Каспийского моря. По мнению экспертов, можно кричать «ура», а вот в воздух чепчики бросать еще рановато. Издание «Къ» разбиралась в «подводных течениях» подписанной Конвенции.

Подписанная Конвенция решает вопрос Каспия только в нескольких сегментах и только на уровне фиксирования абстрактных принципов и подходов. Фото: Shutterstock.com/alybaba

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Чтобы понять, что произошло 12 августа 2018 года на самом деле, необходимо для начала обратиться к истории. На протяжении 70 лет более 86 процентов Каспия контролировалось Советским Союзом. Данный факт был закреплен советско-иранскими договорами от 26 марта 1921 года и от 23 февраля 1940 года, которые вместе с тем предусматривали свободу судоходства по всей акватории Каспия, а также свободу рыболовства, запрещая его лишь на установленных десятимильных национальных рыболовных зонах. Кроме того, эти договоры запрещали плавание по Каспийскому морю как торговых, так и военных судов, которые не принадлежали Ирану или СССР. И поскольку это разделение Каспия было признано всеми государствами мира, каких-либо проблем на международном уровне у поделивших между собой самое большое озеро на планете двух стран абсолютно не возникало.

Начало большого передела

Кардинально ситуация изменилась в 1991 году, когда в результате развала Советского Союза на свои доли богатств Каспийского моря, где к тому времени были обнаружены огромные запасы нефти и газа, стали вполне законно претендовать новые независимые государства – Азербайджан, Казахстан и Туркменистан. Вот здесь и стали очевидны разногласия между странами, связанные с разными подходами к разделу ресурсов Каспия. Первыми еще в 1991 году с предложением разделить Каспийское море по-новому выступили Азербайджан и Туркмения. Баку и Ашхабад настаивали на делении морского дна по срединной линии с учетом межреспубликанских границ, очерченных во времена Советского Союза. Правда, в связи с началом активной разработки Азербайджаном группы шельфовых нефтегазоконденсатных месторождений Азери – Чираг – Гюнешли, Туркменистан потребовал корректировки прежних границ с учетом норм международного права. В Ашхабаде уверены, что в частности месторождение «Азери» (в туркменском варианте «Хазар». – **«Къ»**) должно принадлежать туркменской стороне. Прежде всего, потому что оно на 60 километров ближе к восточному берегу Каспия, нежели к Азербайджану, который, кстати, с приобретением независимости вложил уже немало средств в освоение Азери – Гюнешли.

Позиция Казахстана

На первых порах Казахстан соглашался с азербайджано-туркменским вариантом деления ресурсов Каспия. Однако по мере развития разногласий между Баку и Ашхабадом свою позицию изменил, предложив пяти прикаспийским странам придерживаться Конвенции ООН по морскому праву образца 1982 года. И если бы инициатива Астаны нашла понимание в Ашхабаде, Баку, Москве и Тегеране, то на Каспийском море уже в начале 2000-х годов появились бы суверенные территориальные воды и непосредственно примыкающие к ним прилежащие зоны шириной в 12 миль (22, 2 км. – **«Къ»**) каждая. Кроме того, каждая из пяти прикаспийских стран получила свою исключительную экономическую зону шириной в 200 миль (370,4 км. – **«Къ»**) от береговой линии, внутри которой они имели бы суверенные права вести разведку и разработку природных ресурсов, а также создавать искусственные острова и сооружения, защищая их на основе международного права. Например, задерживать суда, вошедшие без разрешения в суверенную экономическую зону, привлекая их капитанов, экипажи и владельцев к ответственности, вплоть до уголовной.

Иранский интерес

Другое дело, что ни Россия, которая стала правопреемницей Советского Союза, ни Иран, с предложениями как Азербайджана и Туркменистана, так и Казахстана соглашаться не спешили. К примеру, после распада СССР Тегеран стал настаивать на том, что Дарьяе Хазар (Хазарское море – гидроним Каспию. – **«Къ»**) является пусть и очень большим, но озером. По этой причине им было предложено поделить море-озеро между прикаспийскими странами на пять равных частей, используя его богатства по принципу кондоминиума. Прими прикаспийские страны предложение Тегерана, Иран увеличил бы свою долю на Каспии с 13,8 процента до 20 процентов. Помимо этого в Иране были категорически против заключения по Каспию двухсторонних договоров, особо подчеркивая, что ошибки при использовании внутреннего водоема могут привести к непоправимым последствиям экономического характера для других прикаспийских стран. Негативно относятся в Тегеране и к идеям прокладки по дну Каспия различных трубопроводов и телекоммуникационных кабелей, считая их угрозой для хрупкой экологии самого большого в мире внутреннего водоема. Причина этого негативного отношения – на поверхности: в отличие от Азербайджана, Туркменистана и Казахстана, Иран делает ставку на развитие в южной части Каспийского моря разведения осетровых рыб и производства особо ценной черной икры. Последний продукт без каких-либо ограничений и оглядок на санкции со стороны стран Запада Иран экспортирует за рубеж общим весом около 70 тонн ежегодно по средней цене в $1500 за килограмм.

Что не устраивало Москву

Интересно, что против прокладки трубопроводов по дну Каспийского моря длительное время выступала и Российская Федерация. Как и в Тегеране, в Москве ссылались на возможность экологической катастрофы, которая может произойти в результате неправильного их использования. Хотя ни для кого не было секретом, что таким образом Россия устраняет конкурентов «Газпрома» в виде перспективных Nabucco и Транскаспийского газопровода, через которые планировалась поставка природного газа из стран Центральной Азии в Восточную Европу. Явно не устраивала Россию и идея применения на Каспии положений Конвенции ООН по морскому праву, особенно в части создания 200-мильных экономических зон, которые перекрыли бы доступ ее самой мощной среди прикаспийских стран флотилии, состоящей из 29 военных кораблей, в южную часть Каспийского моря. Достаточно сказать, что расстояние между портами Баку и Туркменбаши составляет 304 км, тогда как минимальная ширина между западным и восточным берегами Каспия меньше еще на 100 км.

Не удивительно, что в условиях, когда ни одна из прикаспийских стран особо не желала отступать от своих первоначально занятых позиций, начавшаяся еще в 1996 году усилиями специальной группы на уровне заместителей министров иностранных дел работа по разработке Конвенции о правовом статусе Каспия растянулась на долгие 22 года. Соответственно ее подписание 12 августа 2018 года в Актау лидерами Азербайджана, Ирана, Казахстана, России и Туркменистана, которые определили, что Каспий является морем, а не озером, остающимся в общем пользовании сторон, где дно и недра делятся на основе договоров между соседними государствами на участки, эксперты **«Къ»** назвали серьезным прорывом. Правда, с некоторыми оговорками.

Взгляд из Узбекистана

«Учитывая серьезное внешнее давление и желание некоторых стран стать игроками на Каспийском поле, было изначально понятно, что определение правового статуса Каспийского моря будет достаточно долгим процессом, что легко не будет. Несколько раз подходили к тому, что вот-вот подпишем, но всякий раз давали задний ход. Скажу так, пока я не увидел официального документа, плохо верил, что и на этот раз это удастся. Но это удалось!», – заметил в беседе с **«Къ»** руководитель центра исследовательских инициатив «Ma'no» **Бахтиер Эргашев**, который, будучи сотрудником Института стратегических и межрегиональных исследований при президенте Узбекистана, в период 1996-1999 гг. непосредственно анализировал ситуацию вокруг раздела Каспия. По мнению Бахтиера Эргашева, подписанная в Актау Конвенция несомненно является серьезным компромиссом между договаривающимися сторонами. «Главное – документ подписан всеми главами прикаспийских государств. Это прорыв, это очень важно! Важно для всей Центральной Азии!», – подчеркнул аналитик из Узбекистана.

10 >>

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС

Экспансия: тихой сапой

Не сумев обеспечить поддержку собственного малого бизнеса, Казахстан открывает двери Узбекистану

На прошлой неделе узбекские СМИ сообщили о том, что Фонд поддержки экспорта субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства Узбекистана планирует открыть свое представительство в Астане и других регионах республики. Это открытие происходит на фоне кризисной ситуации, сложившейся в Туркестанской области из-за наплыва дешевой продукции нашего южного соседа. Что мы делаем не так?

Причина неконкурентоспособности казахстанских фермеров с соседями кроется в гораздо более выгодном положении узбекистанских предпринимателей.

Фото: Shutterstock.com/ Roman Korotkov

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Новая структура фонда начала работу по организации торгового комплекса в Астане. В комплексе будут созданы все условия для узбекских экспортеров.

Издание UzDaily.uz процитировало исполнительного директора данного фонда **Миразиза Исакова**, по словам которого представительство будет проводить маркетинговые исследования рынков Казахстана, искать партнеров и рекламировать бренды Узбекистана и организовывать участие предпринимателей из Узбекистана в выставках, ярмарках, тендерах и других мероприятиях.

Впрочем, горькую пилюлю подсластили заявлением о том, что представительство фонда также будет оказывать содействие предпринимателям из Казахстана в установлении сотрудничества с бизнес-кругами Узбекистана и привлекать инвестиции в Узбекистан.

Авангард экспансии

Фонд поддержки экспорта субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства был создан при Национальном банке внешнеэкономической деятельности Республики Узбекистан в 2013 году. Таким образом ещё в бытность премьер-министром **Шавкат Мирзиёев** создал задел для экспансии малого бизнеса страны на внешние рынки.

Однако за пять лет, видимо, удалось добиться лишь санации сектора. На тот момент, по данным Госкомстата республики, в стране были зарегистрированы около 300 тыс. субъектов малого бизнеса. А по состоянию на 1 января 2018 года в Республике Узбекистан количество действующих структур малого предпринимательства составило более 229,6 тыс.

Первоначальный размер Фонда составляет 5 млрд сумов (2201 UZS за $1), из которых 2,5 млрд сумов формируются за счет единовременного взноса из средств государственного бюджета, а оставшаяся часть – за счет добровольных взносов учредителей – субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства, Национального банка внешнеэкономической деятельности, Торгово-промышленной палаты Республики Узбекистан, а также других коммерческих банков, финансовых институтов и доноров.

Изначально предполагалось, что источниками средств Фонда станут доходы, получаемые от оказания предприятиям малого бизнеса юридических, финансовых и организационных услуг, связанных с осуществлением внешнеэкономических операций в виде комиссионных отчислений в размерах, общепринятых в международной практике – до 3% от стоимости контракта, а также другие источники, не запрещенные законодательством. В марте 2016 года уставный капитал был увеличен в три раза – с 5,3 млрд сумов (2853 UZS за $1) до 10,3 млрд сумов плюс $2 млн.

В декабре 2016 года фонд открыл представительство в Швейцарии. Также действуют представительства в Южной Корее, России, Испании, Италии и Болгарии.

В мае 2018 года в интервью узбекскому веб-изданию «Народное слово» Миразиз Исаков пояснил: «В организационном плане наше содействие включает в себя широкий спектр услуг, начиная от помощи в поиске иностранного партнера и заканчивая маркетинговыми исследованиями и рекламированием продукции, а в правовом поле мы не ограничиваемся консультациями наших специалистов: привлекаем к этой работе консалтинговые и юридические фирмы. Важным направлением является финансовая поддержка – фонд покрывает расходы по участию предпринимателей в международных тендерных торгах, зарубежных выставках и ярмарках, получении лицензий, разрешений, сертификатов, внедрении на предприятиях систем менеджмента качества, страховании экспортных контрактов. Если говорить о результатах, то в прошлом году содействие было оказано более чем 3,6 тысячи предприятиям, а финансовая помощь превысила 7,2 млрд сумов ($1 = 8068,20 сум)».

1 810,9 млн $ – товарооборот между РК и РУ в 2016 г.

1 549,9 млн $ – товарооборот между РК и РУ в 2017 г.

2811,3 млн $ – товарооборот между РК и РУ в первом полугодии 2018 г.

Также Исаков рассказал о динамике объема экспорта, который в 2015 году составил чуть больше $1 млрд, в 2016 году – $1,3 млрд, в 2017 году – $1,4 млрд. По результатам первого квартала текущего года, узбекские предприятия экспортировали продукции на $277,4 млн. Существенную долю составляет промышленная продукция – 80%, или $222 млн. Доля сельского хозяйства составляет 18,5%, или $51,2 млн, доля услуг – 1,5%, или $4,2 млн. В экспортируемой производственной линейке существенное место занимают пищевая и химическая продукция, текстиль и кожаные изделия, мебель и стройматериалы.

При участии фонда создано 85 агрофирм, которые в прошлом году экспортировали продукции более чем на $46,5 млн.

При этом руководитель фонда подчеркнул: «Особый упор делаем на страны Центральноазиатского региона, экономическое и политическое взаимодействие с которыми вышло на качественно новый уровень развития. Уже в нынешнем году организовали участие более 200 наших предпринимателей в семи зарубежных выставках и ярмарках и выделили на эти цели более 617 млн UZS. По итогам деловых поездок за рубеж отечественные предприниматели заключили экспортные контракты на $50,3 млн и отправили продукции за границу на $556,1 млн».

Полное удвоение

Если перейти от частного, то есть работы фонда поддержки экспорта субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства Узбекистана, к общему, то есть к статистике, то, по данным министерства внешней торговли Узбекистана, Казахстан находится в топ-3 стран по объему товарооборота с южным соседом ($2811,3 млн за первое полугодие 2018 года). Если сравнивать с предыдущими периодами, то прогресс очевиден. По итогам 2016 г. товарооборот составил $1 810,9 млн, в том числе экспорт – $945,0 млн, импорт – $865,9 млн. За январь-сентябрь 2017 г. товарооборот составил $1 549,9 млн, в том числе экспорт – $832,4 млн, импорт – $717,5 млн.

Основные позиции экспорта: природный газ, свежая и переработанная плодоовощная продукция, текстильные изделия, химическая продукция, пластмассы, строительные материалы, транспортные услуги. Импорт: пшеница и мука, черные и цветные металлы, цинковый концентрат, семена подсолнечника, бурый уголь, асбест, пластмассы, химическая продукция, услуги.

При этом только за три месяца прошлого года в экспортную деятельность вовлечены 280 новых предприятий. Освоен экспорт 100 новых видов товаров. Вместе с тем география отгрузок узбекистанской продукции расширена на 44 новых рынка сбыта.

Опять же по данным министерства соседней страны, в настоящее время в РУ функционируют 260 предприятий с участием казахстанского капитала (224 совместных и 36 предприятий со 100% казахстанским капиталом), аккредитованы представительства 10 компаний Казахстана. Основные сферы их деятельности – торговые операции, оказание транспортно-логистических и прочих видов услуг, производство строительных материалов и товаров народного потребления.

Вместе с тем на территории Казахстана создано 105 предприятий (совместные предприятия, торговые дома и филиалы) при участии резидентов Республики Узбекистан с целью организации экспортных поставок на казахстанский рынок.

Стратегия против апатии

Бывший премьер, а теперь президент страны Мирзиёев, видимо, четко понимая принципы общественного устройства родной страны, сделал особую ставку на каждую ячейку общества, то есть на семью. В Узбекистане источником и принципом роста благосостояния страны должна стать каждая отдельная семья, в отличие, к примеру, от Казахстана, где отдельные лица становятся опорой для всей своей большой семьи, дальних родственников и пр. Для этих целей в этом году в Узбекистане была запущена госпрограмма «Каждая семья – предприниматель».

Она направлена на обеспечение оказания всемерной поддержки предпринимательских инициатив населения, желающего заниматься предпринимательством, выделения ему льготных кредитов и предоставления ответственными ведомствами систематической практической помощи на каждом этапе организации и осуществления предпринимательской деятельности. В том числе предполагается обучение населения, не занимавшегося предпринимательством и доходообразующей деятельностью, навыкам предпринимательства.

Предусмотрено также и создание возможностей для населения в зарабатывании дополнительного дохода посредством оказания финансовой поддержки в организации субъектов надомного труда и мелких производителей (микрофирм).

Более того, есть даже вариант наставничества или шефства в виде создания мини-кластеров с закреплением предпринимателей, имеющих бизнес-навыки и достигших положительных результатов в данной отрасли, за семьями, начавшими заниматься новой предпринимательской деятельностью в махаллях, с учетом специализации сельской местности и махаллей.

Льготные кредиты коммерческих банков выдаются в сумме до 150-кратного размера минимальной заработной платы (184 300 UZS, или $23,6; согласно данным Госкомстата Республики Узбекистан, средняя зарплата в Узбекистане за период с января по сентябрь 2017 года составила 1 000 346 сума ($123,6) – для развития семейного предпринимательства на основе рекомендаций руководителей секторов по социально-экономическому развитию территорий и сходов граждан махаллей.

Также предусмотрено выделение льготных кредитов в сумме более чем тысячекратный размер минимальной заработной платы на высокоэффективные проекты субъектов предпринимательства, направленные на создание устойчивых рабочих мест в районах и городах.

С учетом реализации этой программы готовятся и отчеты статистического ведомства. Январский релиз, например, выглядит так: «По состоянию на 1 января 2018 года количество зарегистрированных семейных предприятий, прошедших государственную регистрацию в качестве юридического лица, составило 12184 единицы, из них действующие составили 11679 единиц, или 95,9%. Это показывает, что по сравнению с предыдущим годом рост количества зарегистрированных и действующих семейных предприятий составил 39,9%. Если рассмотреть количество действующих семейных предприятий в разрезе видов экономической деятельности, то основная доля приходится на промышленность – 38,6% или 4512 единиц, 20,2% или 2354 единицы – на услуги по проживанию и питанию, 15,4% или 1803 единицы – на торговлю, 12,0% или 1401 единица – на сельское, лесное и рыбное хозяйство, 1,3% или 149 единиц – на информацию и связь, 1,2% или 143 единицы – на строительство, 1,1% или 133 единицы – на перевозку и хранение».

В 2017 году доля малого бизнеса и частного предпринимательства в ВВП составила 53,3% или 119301 млрд сум (в Японии – 55%, Германии – 54%, США – 52%, Казахстане – 25,6%, России – 20%). В малом бизнесе работает 78,3% занятого населения страны, тогда как в 2000 году данный показатель составлял всего 49,7%.

В 2017 году доля малого бизнеса в производстве промышленной продукции составила 39,6% против 12,9% в 2000 году, сельского хозяйства – 99%, строительстве – 65,1%, розничном товарообороте – 88,4%. Доля малого бизнеса в общем объеме экспорта республики составляет 27%, импорта – 50%, инвестиций – 32%.

В республике для развития малого бизнеса и частного предпринимательства созданы следующие условия: время для регистрации малого бизнеса составляет 30 минут. Для регистрации субъекта в качестве индивидуального предпринимателя требуется подготовить только один документ, а в качестве малого предприятия с юридическим лицом – два документа. Ставка единого налогового платежа, по которому практически облагаются все малые предприятия, составляет 5% от объемов реализованных товаров и услуг. Действующая ставка единого социального платежа, по которому облагаются все виды деятельности субъектов малого бизнеса, составляет 15%.

Вновь созданным производственным предприятиям с иностранными инвестициями предоставляется право применения в течение пяти лет ставок налогов и других обязательных платежей, действовавших на дату их регистрации. Финансовая поддержка субъектов малого предпринимательства осуществляется посредством выдачи банками кредитов с субсидированной ставкой; поручительства Государственного фонда поддержки развития предпринимательской деятельности субъектам бизнеса в размере до 50% от суммы получаемого кредита и представления Фондом компенсации процентных расходов по кредитам коммерческих банков.

Тем временем в Казахстане

Пару недель назад о тревожной ситуации в тепличной отрасли заявили эксперты Региональной палаты предпринимателей (РПП). Согласно их данным, производство овощей в закрытом грунте в Туркестанской области из-за наплыва дешевой узбекистанской продукции становится убыточным делом. Уже несколько тепличных хозяйств изменили свои планы по развитию, сократили объемы экспорта и выпуска продукции.

Причина неконкурентоспособности казахстанских фермеров с соседями кроется в гораздо более выгодном положении узбекистанских предпринимателей. Так, одно из ключевых мест в структуре себестоимости тепличной продукции в Туркестанской области составляют расходы на коммунальные услуги. По представленной РПП информации, разница их стоимости с узбекистанскими в зависимости от видов составляет от 71 до 95%. Так, газ в Шымкенте стоит дороже, чем в разных узбекистанских городах в среднем в 2,5 раза, электроэнергия – в 2,7 раза.

Министерство внешней торговли Республики Узбекистан

Товарооборот Республики Узбекистан по итогам первого полугодия 2018 г.

Прирост объема товарооборота: **146,8%**

Прирост объема экспорта: **131,1 %**

Топ-10 стран по объему товарооборота с Узбекистаном:

Страна	Товарооборот (в млн.долл)	Экспорт (в млн.долл)	Импорт (в млн.долл)	Доля от общего товарооборота
Россия	2 836,0	1 022,4	1 813,5	16,0%
Китай	2 811,3	1 304,6	1 506,7	15,9%
Казахстан	1 436,7	701,4	735,3	8,1%
Турция	940,0	444,6	495,4	5,3%
Корея	762,4	47,5	714,9	4,3%
Афганистан	341,1	340,0	1,0	1,9%
Германия	334,4	20,4	314,0	1,9%
США	256,8	14,7	242,1	1,5%
Латвия	227,8	22,8	205,0	1,3%
Беларусь	208,1	19,2	189,0	1,2%

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

Генеральный директор: Марат КАИРБЕКОВ, m.kairbekov@kursiv.kz
Главный редактор: Динара ШУМАЕВА, d.shumayeva@kursiv.kz
Зам. главного редактора: Игорь КЛЕВЦОВ, i.klevtsov@kursiv.kz
Мадия ТОРЕБАЕВА, m.torebaeva@kursiv.kz

Редакция: Анна КУШНАРЕВА, Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ, Вячеслав ШЕКУНСКИХ, Елена ШТРИТЕР, Жанболат МАМЫШЕВ, Ирина ЛЕДОВСКИХ, Ольга КУДРЯШОВА
Корректорское бюро: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО, Елена ГРИБАНОВСКАЯ, Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел Kursiv Research: Айгуль ИБРАЕВА
Технический редактор: Олеся ТРИТЕНКО
Фотограф: Олег СПИВАК, Аскар АХМЕТУЛЛИН, Офелия ЖАКАЕВА
Дизайнер: Александр ИГИЗБАЕВ

Представительство в Астане: г. Астана, пр. Кунаева, дом 12/1, ВП-80, оф. 203, 2 этаж, БЦ «На Водно-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: Аина ТЕМЕРЖАНОВА Тел. +7 707 333 14 11, a.temerzhanova@kursiv.kz
Руководитель службы по рекламе и PR: Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ Тел. +7 707 950 88 88, s.agabek-zade@kursiv.kz
Служба распространения: Рамазан БАЙРАМОВ

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

Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан.
Свидетельство о постановке на учет № 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.
Отпечатано в типографии РПИК «Дәуір». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17
Тираж 12 500 экз.

Инфляционное таргетирование: итоги трех лет

На первой пресс-конференции после своего назначения на пост главы Национального банка Данияр Акишев заявил, что регулятор сведет к минимуму, а затем откажется от валютных интервенций на рынке, инфляция в стране будет постепенно снижаться, изменится финансовый надзор. Нацбанк начнет проводить политику дедолларизации. В этой статье «Къ» разберет итоги экономической политики НБ.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

В 2015 году экономика Казахстана находилась в сложной ситуации: нефть упала до $37 за баррель, экспорт снижался, правительство сокращало расходы, практически остановился рост производства, зато увеличились трансферты из бюджета, при этом инфляция превысила 10%.

Давление на тенге в режиме фиксированного обменного курса было настолько сильным, что золотовалютные резервы «худели» с невероятной скоростью, а импорт «убивал» отечественных производителей. На этом фоне Национальному банку ничего не оставалось, как начать полномасштабный переход на новый режим денежно-кредитной политики – инфляционное таргетирование.

«Первый год мы наблюдали высокую волатильность, но сегодня можно сказать, что курс тенге является рыночным. На него влияют внешние факторы: цена на нефть и курс валют стран – основных торговых партнеров РК. Мы также видим, что при необходимости на курс может повлиять и поддержка со стороны НБ РК через интервенции, а также возможность абсорбирования ликвидности, в том числе и через ноты, выпускаемые Нацбанком», – высказал свою точку зрения **Павел Логинов**, председатель правления АО «Евразийский банк».

Национальный банк оставил за собой право проводить интервенции, но только для сглаживания дестабилизирующих краткосрочных колебаний обменного курса, не имеющих под собой фундаментальной основы. С 2016 года Нацбанк публикует данные по интервенциям, которые свидетельствуют, что с октября 2017 года участие Нацбанка на валютном рынке равно нулю. Курс тенге действительно находится в свободном плавании.

«Режим свободно плавающего обменного курса тенге позволил достаточно эффективно абсорбировать периодически возникающие внешние шоки, включая колебания цен на энергоресурсы, резкие изменения пары USD/RUB на фоне санкций, предотвращая накопление дисбалансов, в том числе по счету текущих операций. Согласно актуальным данным НБ РК, в первом полугодии 2018 года дефицит текущего счета сократился в 2 раза, до $1,4 млрд ($2,9 – в первом полугодии 2017 года)», – привел данные **Рамазан Досов**, эксперт аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана.

Инфляция и инфляционные ожидания

За 3 года Национальному банку удалось снизить уровень инфляции с двухзначных цифр (с 13,6% по итогам 2015 года до 5,9% в годовом выражении на начало августа 2018 года). «При этом инфляционное таргетирование обусловило относительно низкую волатильность процентных ставок денежного рынка и повысило предсказуемость условий работы на финансовом рынке и ведения бизнеса для банковских клиентов, то есть реального сектора экономики», – поделился мнением представитель АФК.

Позитивные изменения для населения в том числе включают защиту их доходов и сбережений от высокой инфляции, что поддерживает их благосостояние.

«Первый и важнейший показатель – уровень инфляции, который по итогам 2017 года составил 7,1%, что находится в обозначенном коридоре Нацбанка. По данным Национального банка, за первое полугодие 2018 инфляция составила 2,6%, что ниже показателей аналогичного периода прошлого года (3,7%). В итоге после перехода на инфляционное таргетирование улучшился ряд основных показателей, которые отражают экономическое развитие страны. Во-первых, таргетируемая инфляция на уровне 6–8%. Во-вторых, курс тенге регулируется в большей степени рынком, чем интервенциями НБ РК», – отметил глава Евразийского банка.

В этих условиях восстановление роста экономики и увеличение потребительского спроса перестали оказывать инфляционное давление. Несмотря на то что отдельные шоки предложения на внутреннем рынке продовольствия и энергоресурсов замедляли более быстрое снижение темпов инфляции, Национальный банк не реагировал на них ужесточением денежно-кредитной политики.

«В конечном счете нужно понимать, что без низкой инфляции не будет приемлемых долгосрочных процентных ставок, предсказуемости условий ведения бизнеса, которые критически важны для устойчивого темпа экономического роста», – подчеркнул Рамазан Досов.

При принятии решений в области денежно-кредитной политики Национальный банк принимает во внимание ее прогнозные показатели, инфляционные ожидания, а также складывающиеся тенденции на рынках. В надзорном органе говорят, что позитивное влияние на инфляционные ожидания достигается двумя путями. Во-первых, это последовательные и своевременные решения по денежно-кредитной политике, которые способствуют позитивным тенденциям в экономике. Во-вторых, активная и прозрачная коммуникационная политика, направленная на рост доверия населения к действиям регулятора. В результате ожидаемая инфляция, рассчитываемая на основе результатов опроса населения, также постепенно снижается, находясь ниже фактического значения инфляции. В июне 2018 года ее значение снизилось до 6%.

Снижение уровня долларизации и рост кредитования

Экономика Казахстана зависела от доллара очень сильно. Причины этого просты: у США сильная национальная валюта, большинство торговых операций в мире проходят с помощью доллара, Америка занимает лидирующие позиции в мировом производстве. Но страны, попавшие в зависимое положение, по сути, вкладываются в экономику Соединенных Штатов. В январе 2016 года 70% депозитов были долларовыми. В июне этот показатель составил 44%.

Каким образом регулятору удалось этого добиться? «Во-первых, НБ серьезно расширил спред по депозитным ставкам в тенге и иностранной валюте (в настоящее время максимальные ставки по депозитам физических лиц в тенге – 12%, в иностранной валюте – 1%). «На руку национальной валюте играют различные суммы гарантирования вкладов: 10 млн тенге по тенговым депозитам и всего 5 млн в эквиваленте по депозитам в иностранной валюте», – объяснила ситуацию финансовый эксперт **Ангелина Панина**.

Риск-ориентированный надзор

Одним из недостатков банковского надзора до недавнего времени был формальный подход. Поэтому применение риск-ориентированного подхода в финансовом надзоре стало одним из приоритетных направлений работы Данияра Акишева.

С 1 января следующего года в работе регулятора будет применяться риск-ориентированный надзор с возможностью использования института мотивированного суждения. Как полагают эксперты, это позволит НБ РК оперативно вмешиваться в деятельность финансовых организаций для выявления сомнительных операций. «Риск-ориентированный надзор, безусловно, позволит минимизировать потери вкладчиков и кредиторов. Очевидно, что многое будет зависеть от качества принимаемых регулятором решений. В этой связи важным считаем сохранение баланса между разумным подходом к регулированию и возможностью продолжить предпринимательскую деятельность», – высказал свою точку эксперт аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана Рамазан Досов.

Переход на риск-ориентированный надзор позволит принимать превентивные меры по ограничению рисков вплоть до приостановления активных и пассивных операций банка.

Финансовая устойчивость банков – финансовая устойчивость страны

После 2015 года, когда масса предприятий оказались на грани банкротства, в большинстве банков Казахстана вырос портфель токсичных кредитов, снизилась прибыль. Финансовые учреждения столкнулись с нехваткой ликвидности и оттоком средств вкладчиков. В итоге ряд крупных организаций признались, что не могут самостоятельно справиться с проблемами. «Объем проблемных активов в секторе действительно был значительным, связано это с несколькими волнами девальвации предыдущих лет, а также с проблемами в отдельных сферах экономики. Нужно было принимать меры по очистке балансов банков», – напомнил Павел Логинов.

Для того чтобы в казахстанской банковской системе из-за краха нескольких крупных игроков не возник эффект домино, НБ РК разработал и начал реализовывать Программу повышения финансовой устойчивости сектора. Осенью прошлого года пять организаций смогли предоставить план действий и доказать регулятору, что при вливании денежных средств смогут очистить баланс, избавиться от токсичных кредитов. Так, баланс Казкоммерцбанка был очищен от проблемного займа БТА.

«Я напомню суть программы: во-первых, средства выделялись на платной и возвратной основе. Во-вторых, деньги предоставлялись только тем банкам, акционеры которых готовы были паритетно вложить в БВУ собственные средства. Например, Евразийский банк получил 150 млрд тенге, а 75 млрд тенге должны вложить наши акционеры. К чему сегодня привела эта программа? Мы видим, что у ряда банков, которые получили средства, у Евразийского, АТФ, БЦК, улучшаются показатели», – констатировал финансист.

Ситуация в системообразующих банках отразилась на всем рынке. Так, по состоянию на 1 июля этого года реальный уровень неработающих займов составил всего 20%. Кроме того, рост покрытия провизиями таких ссуд более чем в 2 раза – с 25% на начало 2017 года до 50% на 1 июля 2018 года. Рост кредитования экономики «здоровыми» банками в настоящее время оценивается более чем в 14% в годовом выражении, что существенно выше показателей роста номинального ВВП.

Инвестиционные плюсы для вкладчиков

Смена денежно-кредитной политики Нацбанка отразилась и на инвестиционной деятельности структуры. В соответствии со стратегией инвестирования пенсионных активов ЕНПФ в целях диверсификации инвестпортфеля пенсионные активы инвестируются в различные виды финансовых инструментов по валютам, странам, секторам и эмитентам. По состоянию на 1 июля 2018 года пенсионные активы ЕНПФ составили 8,45 трлн тенге. При этом 46,7% пенсионных активов инвестированы в государственные ценные бумаги нашей страны, 17,93% – в финансовые инструменты банков второго уровня (облигации – 14,22% и депозиты – 3,71%), 10,22% – в ГЦБ иностранных государств, 8,66% – в облигации квазигосударственного сектора. «Более 70% структуры доходов – это доходы по тенговым ценным бумагам, депозитам и операциям РЕПО. Только 20% дохода – это доходы от переоценки иностранной валюты. С прошлого года Национальный банк в соответствии со стратегией управления пенсионными активами наращивает валютную часть портфеля», – рассказала председатель правления АО «Единый накопительный пенсионный фонд» **Нурбуби Наурызбаева**.

Увеличение валютного портфеля обусловлено делением рисков. Так, в рамках инвестиций, осуществленных в ценные бумаги эмитентов развивающихся стран, были приобретены еврооблигации четырех компаний квазигосударственного сектора Китая, имеющих минимальный кредитный рейтинг на уровне «А+», и еврооблигации одной компании квазигосударственного сектора Индии.

«Основу портфеля ЕНПФ составляют высоколиквидные ценные бумаги эмитентов, являющихся флагманами казахстанской и иностранных экономик. Кроме того, часть портфелей инвестируется в акции с высоким уровнем дивидендной доходности. Эти активы играют роль защитных в период кризиса, показывая лучшую по сравнению с рыночной динамику», – прокомментировала заместитель председателя правления ЕНПФ **Сауле Егеубаева**.

В результате такого подхода доходность с начала 2018 года составила 4,5% при инфляции за аналогичный период 2,6%. Если рассматривать доходность пенсионных активов в годовом выражении, то есть июнь 2017 к июню 2018, то ее показатель составил 9,5% при инфляции за тот же период 5,9%.

Предварительные итоги

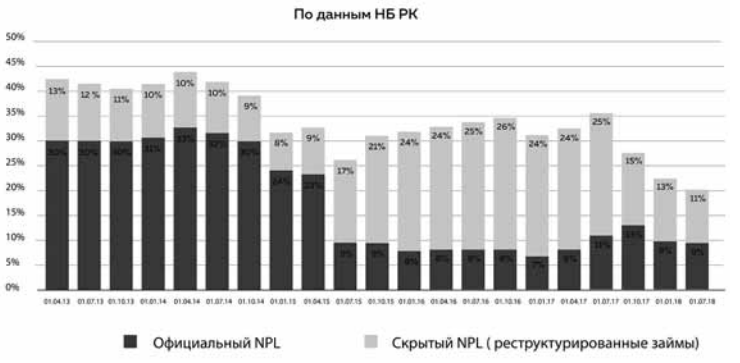
За три года Национальный банк на 180 градусов развернул денежно-кредитный и финансовый рынки Казахстана. Улучшаются макроэкономические показатели, например внешнеторговый платежный баланс, значение которого впервые за последние годы приблизилось к паритетному. Активно снижается базовая ставка (с начала года снижена 4 раза, до 9,0%), что на фоне дальнейшего замедления инфляции оказывает благотворное влияние на увеличение дюрации ликвидности, активизацию кредитования. Все эти факторы привели к росту ВВП, который по итогам первого полугодия текущего года составил 4,1%.

Международные рейтинговые агентства подтвердили рейтинги Казахстана и улучшили прогноз с «негативного» на «стабильный». Экономические исследования показывают, что казахстанцы поверили в экономику и стали меньше откладывать на черный день и больше тратить. Многие граждане нашей страны решились на крупные покупки, которые до этого откладывали в силу различных обстоятельств.

Можно с уверенностью сказать, что казахстанцы понимают, что Национальный банк отслеживает ситуацию, принимает взвешенные и своевременные решения и стремится к максимальной открытости своих действий.

Неработающие займы по банковскому сектору РК (остаток основного долга)

По данным НБ РК



Испытание углем

Министерство по инвестициям и развитию Казахстана, которое в нынешнем августе принимает бразды правления угольной отраслью у Минэнерго, решило не пускать ситуацию с поставками угля населению на самотек. По словам вице-министра нового регулятора угольного рынка Романа Скляра, ситуация с запасами и ценой угля во всех регионах страны во время отопительного сезона 2018/19 года будет постоянно мониториться.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

В Министерстве по инвестициям и развитию Казахстана пообещали на еженедельной основе проводить мониторинг добычи и отгрузки угля с угледобывающих организаций населению.

Фото: Shutterctock.com/ Ade lukmanul hakimm

Напомним, что осенью прошлого года уголь в стране был достаточно ходовым товаром из-за раннего похолодания. Так, в октябре 2017 года в ряде регионов возник дефицит, что привело к скачку цен. При этом угольные разрезы заявляли о росте добычи, а грузоперевозчик – национальная компания «Казахстан темір жолы» – о росте объемов перевезенного в регионы угля: только за первые 10 дней октября прошлого года, когда возник вопрос дефицита, подвижным составом КТЖ было перевезено 2,9 млн тонн угля, что на 6% превышало объемы перевозок первой декады октября 2016 года.

Ответственное год назад за угольный рынок Министерство энергетики начало разбираться в этом парадоксе и пришло к выводу, что ажиотаж искусственный – создан посредниками с целью повышения цены. С этим выводом тогда согласилось и руководство компании «КТЖ-Грузовые перевозки»: директор одного из департаментов **Даулетбек Нигметов** заявил, что общая схема поставок угля от недропользователей до коммунально-бытовых потребителей в Казахстане представляет собой «многоуровневую посредническую структуру», включающую в себя оптовых поставщиков, не имеющих материально-технической базы и осуществляющих перепродажу угля другим оптово-розничным реализаторам в различных регионах республики.

Итогом «угольной проблемы» стало заявление премьер-министра Казахстана **Бакытжана Сагинтаева** на заседании правительства в мае 2018 года. Он потребовал не допустить повторения парадоксов прошлого отопительного сезона, когда угля добывается больше обычного, а у населения его нет. После этого в Казахстане сменился курирующий рынок угля госорган. 29 июня 2018 года вступил в действие Кодекс Республики Казахстан «О недрах и недропользовании» в новой редакции, согласно которому Министерство по инвестициям и развитию определено уполномоченным органом по твердым полезным ископаемым. И теперь все угольные «страдания» во время отопительного сезона отнесены к его компетенции.

Правда, нынешний отопительный сезон считается переходным – в том смысле, что передача угольной отрасли в новые руки потребует времени. В связи с чем старый и новый регуляторы рынка создали совместный штаб по мониторингу подготовки и прохождения отопительного периода 2018/19 года и обеспечению углем электростанций, коммунально-бытового сектора и населения, о чем сообщил вице-министр по инвестициям и развитию Роман Скляр 14 августа на пресс-конференции в правительстве.

«На сегодня Министерством энергетики по заявкам местных исполнительных органов сформирована плановая потребность угольной продукции для коммунально-бытовых нужд населению на текущий период, она составит порядка 15 млн тонн», – озвучил вице-министр первый шаг этого штаба. «Мы еженедельно будем отслеживать и мониторить отгрузку угля с угледобывающих организаций и поставку угля в коммунально-бытовой сектор и населению. Для этого составлен график потребности в разрезе регионов, фактические поставки угля, стоимость угля с указанием конкретных поставщиков», – добавил он.

По его сведениям, за семь месяцев текущего года в стране было добыто 60 млн тонн угля – почти на 4% больше, чем за аналогичный период прошлого года, электростанциям было отгружено 32,5 млн тонн угля, на коммунально-бытовые нужды и населению отгружено 5,5 млн тонн угля и порядка 15 млн тонн составил экспорт. Причем, по сведениям участвовавшего в пресс-конференции исполнительного директора АО «НК «КТЖ» – исполняющего обязанности председателя правления АО «Грузовые перевозки» **Кайрата Саурбаева**, 4,5 млн тонн уже доставлены до точек продажи.

Однако в отдельных районах Восточно-Казахстанской области уже наблюдается дефицит угля, а цена его доходит до 20 тыс. тенге за тонну при среднереспубликанских значениях от 11 тыс. до 16 тыс. тенге за тонну. Как сказал Роман Скляр, это вопрос компетенции местных органов власти.

«Что касается ВКО, то акимат данную ситуацию выявил и сам же ее и исправил – есть рычаги у местных исполнительных органов. Эти рычаги они могут применить для нормализации ситуации. Цена в ВКО будет точно такая же, как и в других регионах, в зависимости от транспортной составляющей и близости угольных разрезов», – заявил он.

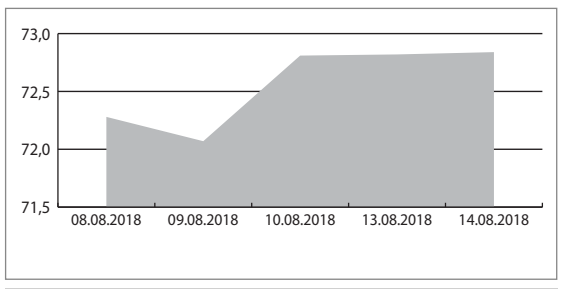
Вопрос ценообразования на уголь, по словам вице-министра по инвестициям и развитию, также будет находиться на контроле акиматов и Комитета по регулированию естественных монополий и защите конкуренции. При этом само министерство на еженедельной основе будет проводить мониторинг добычи и отгрузки угля с угледобывающих организаций и отгрузки угля коммунально-бытовому сектору и населению. Кроме того, МИР РК совместно с КТЖ ежедневно будет проводить мониторинг перевозки угля на электростанции.

«В работе наших штабов мы выработали некую систему: каждая область, каждый регион будет нам отчитываться по конкретному железнодорожному тупику, с которого идет реализация угля, – сказал г-н Скляр. – Понятно, что в первую очередь это ответственность местных исполнительных органов, потому что они находятся на местах. Но мы в ручном режиме будем эту ситуацию мониторить и сразу же исправлять».

Исполнительный директор АО «НК «КТЖ» Кайрат Саурбаев добавил, что для исключения дефицита подвижного состава при сезонных пиковых нагрузках перевозчик закрепил парк вагонов за всеми крупными угольными разрезами страны. Помимо этого КТЖ намерен контролировать их разгрузку на железнодорожных тупиках для того, чтобы за счет эффективности оборота вагонов увеличить возможности имеющегося парка (всего на перевозку угля в этом году отряжено 29 тыс. полувагонов, из них 9 тыс. – для перевозки коммунально-бытового угля). Насколько эти меры эффективны, покажет ситуация на внутреннем рынке уже в сентябре.

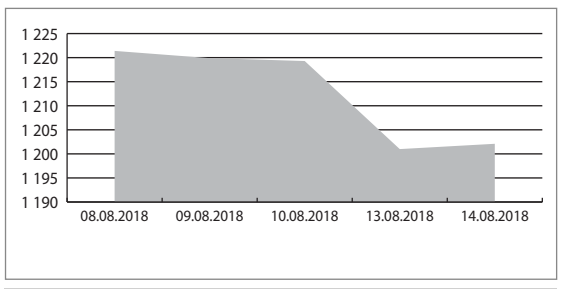
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (08.08 – 14.08)



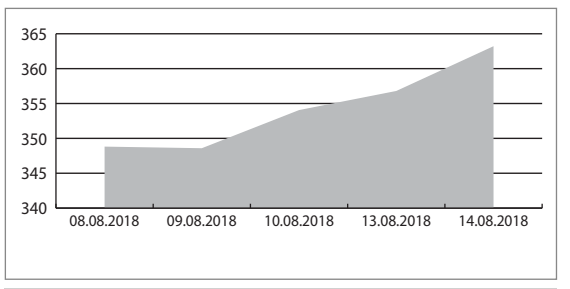
Нефтяной рынок стабилизируется после резкого падения накануне на данных о запасах топлива в США.

GOLD (08.08 – 14.08)



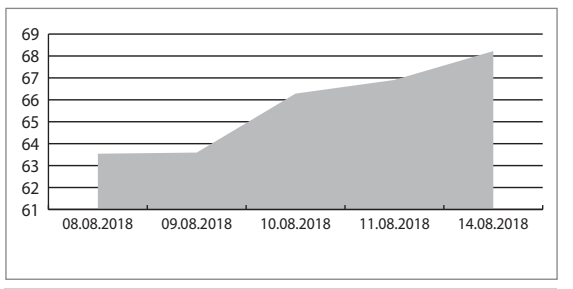
Опасения по поводу кризиса в Турции стимулировали инвесторов скупать доллар, а спрос на желтый металл снизился.

USD/KZT (08.08 – 14.08)



Тенге слабеет на фоне геополитической напряженности, а также протекционистской и санкционной политики США.

USD/Rub (08.08 – 14.08)



Рубль начал активно падать из-за новости о подробностях американского законопроекта о новых санкциях против России.

Валютный обзор

Эффект домино

Анастасия ИГНАТЕНКО, ведущий аналитик ГК «ТелеТрейд»

В последнее время американскому доллару удается лидировать как против популярных валют, таких как евро и фунт стерлингов, так и против валют развивающихся стран, которые так или иначе зависимы от политики Вашингтона. Доллар заработал себе дополнительные очки в этой борьбе, а его индекс DX вырвался на новые максимумы, вернувшись к уровням февраля 2017 года.

Турецкая лира

Одной из наиболее пострадавших за последнее время валют стала турецкая лира, чья стоимость снизилась лишь за несколько сессий на 25%. Своего пикового значения курс USD/TRY достигал 13 августа, в понедельник, показав отметку в 7,2393 лиры. С начала года доллар в паре с турецкой лирой вырос на 72%, что само по себе говорит о колоссальной девальвации лиры и большой уязвимости турецкого рынка.

Однако, по мнению экспертов, те удвоенные импортные пошлины на сталь и алюминий из Турции, о которых президент США Дональд Трамп неожиданно объявил в пятницу, 10 августа, и которые вступили в силу 13 августа, лишь подлили масла в огонь, ведь не только санкции повинны в текущей ситуации. Сыграли свою роль и закредитованность турецких бизнесов в американской валюте, и политическая ситуация в стране.

В условиях резкого обесценивания национальной валюты лишь повышение базовой процентной ставки может оказать поддержку лире и приостановить отток капитала. Возможно, именно этот инструмент пока придерживает в своем арсенале Банк Турции, ожидая публикации рейтинга кредитоспособности страны в эту пятницу. Международное рейтинговое агентство S&P опасалось жесткой посадки Турции еще в мае, когда понизило и без того «мусорный» рейтинг страны до «BB-», так что прогнозы отнюдь неутешительные и пока рано ставить точку в падении этой валюты.

Индийская рупия

Эффект домино распространился на другие развивающиеся страны, поставив подножку также и индийской валюте. В ходе торгов вторника курс USD/INR локально превышал отметку в 70 рупий. Здесь мы также наблюдаем агрессивное превосходство доллара США, которое длится с февраля текущего года, за это время его курс вырос на 9,8%. Резервный банк Индии с июня дважды повысил ставки и потратил около $23 на валютные интервенции, но эксперты полагают, что охлаждение интереса к развивающимся рынкам и предстоящие выборы в стране не смогут остановить падение рупии, хотя темпы ее снижения могут быть и уменьшены.

Российский рубль

Как известно, 8 августа Вашингтон анонсировал введение санкций в связи с «делом Скрипаля» и первый пакет санкций должен быть введен 22 августа.

Конкретизация американских санкций в ближайшие недели может усилить давление на рубль, ведь игроки опасаются запретов на вложения в российский госдолг. На этом фоне большой интерес представляет будущий рейтинг страны, который объявит агентство Fitch в эту пятницу. В последний раз оно сохранило рейтинг РФ на инвестиционном уровне «BBB-».

По не самым оптимистичным прогнозам, пара USD/RUB может подняться до уровня 71–71,50 рубля. Но вероятность такого сценария в ближайшие дни, на мой взгляд, минимальна. Скорее всего, данный прогноз оправдается не раньше сентября.

Китайский юань

Поведение китайского юаня сейчас немного отошло на второй план, однако стоит отметить, что и этой валюте ежедневно приходится отбивать натиск доллара США. К настоящему моменту курс USD/CNY вернулся к уровням 6,88 юаня, что лишь немногим ниже пиковых уровней начала месяца, когда пара поднималась до 6,895.

Выходящая в последнее время статистика Поднебесной наводит на мрачные мысли. Утром во вторник были опубликованы данные по розничным продажам, промышленному производству и инвестициям за июль. Все три показателя снизились в июле, причем темпы увеличения инвестиций в основные активы в Китае замедлились до минимального почти за 10 лет уровня.

Все это говорит о том, что китайская экономика проявляет признаки дальнейшего охлаждения, а в условиях эскалации торгового конфликта с Америкой и роста стоимости корпоративных займов в этом году она может оказаться под угрозой более резкого замедления, чем ожидалось ранее.

А это, в свою очередь, повышает шансы на дальнейшее ослабление позиций китайской валюты и увеличивает вероятность роста пары USD/CNY к максимальным уровням января 2017 года, когда курс поднимался до 6,965 юаня.

Так что стоит продолжать следить за действующим противостоянием двух стран, Америки и Китая, а также ждать новой порции свежих макроэкономических данных.

Обзор сырьевого рынка

Между санкциями и тарифами

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

В августе на рынках, как правило, наступает затишье, но в этом году ничего подобного мы не наблюдаем. Рынки находятся в замешательстве из-за продолжительной эскалации риторики торговой войны между США и Китаем, и инвесторы опасаются, что в будущем это поставит под угрозу рост мировой экономики и спроса.

Одной из недавних проблем, оказавших сильное влияние на рынки, стал острый финансовый кризис в Турции, разразившийся на прошлой неделе, когда турецкая лира на время потеряла более 35% своей стоимости по отношению к доллару. Предупреждение ЕЦБ о потенциальных рисках для европейских банков из-за рушащегося курса лиры привело к падению евро до 14-месячного минимума, придав тем самым еще больше потенциала американскому доллару, который в течение нескольких месяцев сохранял весьма сильные позиции – не в последнюю очередь по отношению к валютам развивающихся рынков.

В течение последнего месяца крепкий доллар и разговоры о торговой войне, ведущей к снижению экономического роста, привели к падению цен на энергоносители (за исключением природного газа), одновременно с этим укрепив положение Китая, в очередной раз инициировавшего крупную программу стимулирования своей экономики.

Это помогло приостановить падение на рынке промышленных металлов, где меди была оказана дополнительная поддержка с точки зрения риска перебоев поставок с крупнейшей в мире шахты в Чили в случае начала там забастовки.

Ввиду ухудшения ситуации с перспективами производства пшеницы в Европе, Австралии и Черноморском регионе мировые цены на эту культуру за последние пару месяцев выросли. Производство пшеницы, кукурузы и рапса в крупных производственных центрах очень пострадало от сильной жары и отсутствия дождей.

Китайские тарифы на импорт сои из США, недавнее ухудшение состояния посевов в Штатах и вышеупомянутые погодные проблемы во всем мире привели к тому, что рынок сегодня отчаянно нуждается в надежной информации для формирования четких рекомендаций относительно ценовой политики. 10 августа Министерство сельского хозяйства США опубликовало ежемесячный отчет «Спрос и предложение в мировом сельском хозяйстве», в котором были представлены рыночные данные по урожаю, производству и запасам трех основных культур.

Будучи первым докладом этого сезона, включающим в себя обследования на местах сельскохозяйственных культур США, августовский отчет обычно имеет тенденцию приводить к сильным колебаниям цен.

Золото продолжает искать поддержку после 12%-ного падения со своего апрельского максимума на уровне $1365 за унцию. На прошлой неделе на рынке опять появились покупатели, поскольку золото продолжило искать поддержку на уровне чуть выше $1200 за унцию, который за последние несколько лет неоднократно обеспечивал поддержку золоту.

Очередная проблема поддержки произошла на фоне дополнительного роста доллара, который последовал за усилившимся снижением турецкой лиры. Тем не менее риск эффекта домино от падения лиры помог сформулировать некоторые предложения по поиску защитных активов, чего так не хватало в последние нескольких месяцев.

В течение этого времени рынок был сосредоточен на очень высокой корреляции между золотом и китайским юанем, при этом оба актива падали.

Сырая нефть все еще зажата между двумя противоположными силами. В течение прошлого месяца опасения торговой войны и увеличение поставок со стороны ОПЕК и России помогли снизить беспокойство рынков относительно надвигающегося кризиса предложения, когда США заявили о дополнительных санкциях против Ирана в ноябре. Цена на нефть марки Brent вернулась к нижней границе своего диапазона между $71 и 81 за баррель.

Впрочем, фактическое влияние возобновления санкций против Ирана еще предстоит увидеть, но снижение по верхней планке ожиданий – свыше 1 млн баррелей в день, несомненно, оставит рынок слишком напряженным и приведет к повышению цены.

Однако в краткосрочной перспективе борьба за уровень поддержки в $71 за баррель будет продолжена. Рассматривая позицию по сырой нефти, которая в настоящее время удерживается фондами, мы видим, что рынок слабо подготовлен к дальнейшему снижению. В то время как брутто длинная позиция (синяя область) была сокращена почти на одну треть с момента рекордного уровня в январе, общая брутто короткая позиция (красная область) в настоящее время находится на самой низкой отметке за последние 6 лет.

При повышении прогноза мирового спроса на 2019 год до 1,5 млн баррелей в день МЭА пока не видит негативного влияния на спрос, вызванного торговой войной. Хотя нельзя исключать долгосрочные риски, мы считаем, что в краткосрочной перспективе фокус будет направлен не только на увеличение рисков из-за проблем с поставками из Ирана, но и на недавние признаки замедления роста производства в США, связанных с продолжающимися ограничениями на строительство трубопроводов.

Лидеры роста и падения (08.08 – 14.08)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
РД КазМунайГаз	15,74%	Банк ВТБ	-4,34%
Bank of America	0,86%	Сбербанк	-3,33%
Банк ЦентрКредит	0,27%	Аэрофлот	-2,56%
KAZ Minerals	0,07%	Казахтелеком	-2,54%
Kcell	0,06%	Банк Астаны	-2,45%
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–

Dow Jones

рост	изм. %	падение	изм. %
Amazon.com	1,81%	Tesla	-6,10%
UnitedHealth	1,29%	Citigroup	-4,52%
Apple	0,85%	Walt Disney	-3,83%
Cisco	0,39%	Boeing	-3,53%
Pfizer	-0,05%	Exxon Mobil	-3,31%
Visa	-0,05%	Bank of America	-3,30%
Walmart	-0,13%	JPMorgan	-3,11%
NVIDIA	-0,32%	Netflix	-2,99%
Verizon	-0,46%	Intel	-2,52%
Alphabet A	-0,57%	Chevron	-2,21%

NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
Ability	103,74%	Aralez Pharma	-75,86%
Carver	43,38%	Broadway Financial	-29,72%
Checkpoint Therapeutics	42,37%	ClearOne	-29,41%
ATA	37,97%	Ayru BioScience	-28,74%
China Bak Battery	33,33%	Clean Diesel	-26,65%
CECO Environmental	25,61%	Cherokee	-24,30%
Airgain	24,59%	Arsanis Inc	-23,75%
Boxlight A	23,89%	Aileron Therapeutics	-22,95%
BioSpecifics	21,10%	Akebia Ther	-22,11%
BIOLASE	20,83%	CHF Solutions	-22,06%

FTSE 100

рост	изм. %	падение	изм. %
Capita	12,91%	Paddy Power	-12,32%
Hargreaves Lansdown	4,43%	Intu Properties	-6,42%
Micro Focus	3,84%	Mediclinic Int	-6,39%
Burberry Group	3,45%	Old Mutual	-5,49%
Admiral Group	3,30%	BT Group	-4,86%
Carnival	3,30%	Rolls-Royce Holdings	-4,29%
InterContinental Hotels	2,56%	Mondi	-3,51%
Provident Financial	2,01%	Rio Tinto PLC	-3,50%
AstraZeneca	1,97%	Coca Cola HBC AG	-3,49%
UJPP	1,94%	GlaxoSmithKline	-3,30%

MCX

рост	изм. %	падение	изм. %
РуссНефть	7,21%	Safmar Fin	-9,78%
Сургутнефтегаз (прив.)	5,21%	Банк ВТБ	-8,12%
МегаФон ОАО	5,00%	Сбербанк (прив.)	-8,10%
Татнефть	3,51%	Аэрофлот	-7,44%
РОС АГРО ПЛС	3,28%	Полюс	-7,03%
Роснефть	2,17%	Мечел	-6,59%
НОВАТЭК	2,04%	Сбербанк	-5,84%
Группа Компаний ПИК	1,92%	РусГидро	-5,40%
Polymetal International	1,68%	НЛК ОВК	-5,38%
Норильский никель	1,62%	Система	-5,35%

Nikkei 225

рост	изм. %	падение	изм. %
Ebara Corp.	10,30%	Mitsui Mining and Smelting Co.	-15,52%
Pioneer Corp.	9,24%	Daiwa House Industry	-15,34%
Yokogawa Electric Corp.	6,82%	Meiji Holdings	-12,82%
Nikon Corp.	5,70%	Tokai Carbon	-12,30%
Pacific Metals	4,42%	SUMCO Corp.	-11,56%
Softbank Corp.	4,08%	The Japan Steel Works	-10,97%
Denrsu Inc.	3,83%	Taiyo Yuden	-10,22%
Chugai Pharmaceutical	3,31%	Shimizu Corp.	-9,06%
Nippon Paper Industries	2,90%	Chiyoda Corp.	-8,97%
Showa Shell Sekiyu K.K.	2,86%	DeNA Co	-8,66%

Euro Stoxx 50

рост	изм. %	падение	изм. %
Adidas	9,89%	Bayer	-13,22%
Inditex	0,83%	BBVA	-9,64%
SAP	0,71%	Deutsche Bank	-7,68%
Deutsche Post	0,42%	Intesa	-7,38%
Vivendi	-0,28%	Santander	-6,32%
Safran	-0,37%	ING Groep	-6,31%
Sanofi	-0,64%	Fresenius SE	-6,15%
Iberdrola	-0,73%	BNP Paribas	-4,64%
Danone	-0,79%	SocGen	-4,45%
Airbus Group	-0,83%	E.ON	-4,20%

S&P 500

рост	изм. %	падение	изм. %
CenturyLink	17,44%	Cory Inc	-12,85%
Nielsen Holdings	13,05%	Perrigo	-11,34%
Michael Kors	8,86%	Cimarex Energy	-11,14%
Flowserve	8,69%	Booking	-10,77%
Express Scripts	6,42%	Microchip	-10,52%
CVS Health Corp	6,19%	News Corp A	-10,30%
Sysco	4,59%	News Corp	-8,82%
Under Armour A	4,58%	Brighthouse Financial	-8,64%
Kohl's	4,53%	Scana	-7,27%
Viacom B	4,45%	CBRE A	-7,12%

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Adidas	9,89%	Bayer	-13,22%
Vonovia	1,52%	Deutsche Bank	-7,68%
SAP	0,71%	Fresenius SE	-6,15%
Deutsche Post	0,42%	Commerzbank	-5,94%
Deutsche Borse	0,26%	ThyssenKrupp	-5,84%
Continental	-0,37%	E.ON	-4,20%
Lufthansa	-0,69%	Linde 1	-3,33%
BMW	-0,90%	Heidelbergcement	-2,86%
Allianz	-1,02%	Daimler	-2,82%
Fresenius Medical	-1,41%	Covestro	-2,51%

SSEC

рост	изм. %	падение	изм. %
China National Software	21,68%	Hainan HNA	-19,00%
BurOne Info	19,61%	Angel Yeast	-11,22%
China Oilfield A	14,65%	Hunan Baili	-9,57%
Aurobio Diagnostics	13,47%	Huadian Power A	-8,18%
Guangdong Songfa Ceramics	11,30%	First Tractor	-8,06%
Anyuan Coal Industry	11,27%	Grandblue Environment	-7,61%
China Grand Auto	11,22%	HeBei Jinniu Chemical	-6,86%
Jiangsu Hengrui	11,10%	Anzheng Fashion	-6,82%
Inspur Software	10,65%	Hubei Sanxia	-6,65%
China Jialing Industrial	10,30%	Ganso Co Ltd	-6,55%

BVSP

рост	изм. %	падение	изм. %
Suzano Papel Celulose	10,77%	VIAVAREJO UNT N2	-13,06%
CIELO ON NM	8,06%	BRF-Brasil Foods SA	-11,56%
FIBRIA ON NM	3,03%	GOL PN N2	-11,29%
Parana Sanepar Unit	2,60%	B2W VAREJO ON NM	-11,15%
ENGIE BRASILON NM	1,63%	Lojas Americanas SA	-9,46%
RAIADROGASIL ON NM	1,38%	ESTACIO PART ON NM	-8,65%
Smiles Fidelidade	0,54%	Irausa	-8,20%
TAESA UNT N2	-0,15%	Acucar	-8,13%
AMBEV S/A ON	-0,16%	COSAN ON NM	-7,85%
Meralurgica Gerdau SA	-0,26%	ULTRAPAR ON NM	-7,46%

HSI

рост	изм. %	падение	изм. %
Swire Pacific	1,42%	Sunny Optical Tech	-27,23%
China Mobile	1,03%	AAC Technologies	-11,39%
CITIC Pacific	0,36%	Bank of E Asia	-7,02%
CLP	0,30%	MTR	-7,01%
Aia Group	0,10%	Wharf Real Estate	-5,57%
Power Assets	-0,16%	Want Want China	-4,72%
CK Hurchison	-0,38%	Geely Auromobile	-4,59%
HK & China Gas	-0,43%	Hengan	-4,50%
Link Reit	-0,45%	Sands China	-4,30%
WH Group Ltd	-0,49%	China Shenhua Energy H	-4,21%

Биржевые индексы

	изм.%
KASE	-0,60%
Dow Jones	-1,72%
FTSE 100	-0,99%
NASDAQ	-0,81%
Nikkei 225	-1,81%
S&P 500	-1,28%
Euro Stoxx 50	-2,59%
Hang Seng	-1,93%
MCX	-1,15%
IBOVESPA	-3,55%

Сырье

	изм.%
Light	0,40%
Natural Gas	-0,03%
Алюминий	0,24%
Медь	-0,09%
Никель	-0,04%
Олово	0,00%
Палладий	0,26%
Платина	0,09%
Серебро	0,35%
Цинк	0,00%

Forex

	изм.%
Eur/Chf	0,12%
Eur/Jpy	0,13%
Eur/Kzt	-0,07%
Eur/Rub	-0,21%
Eur/Usd	0,04%
Usd/Chf	0,11%
Usd/Jpy	0,10%
Usd/Kzt	-0,19%
Usd/Rub	-0,35%

Инвестидея

M&A выведут Worldpay в лидеры индустрии цифровых транзакций

Аналитики инвестиционной компании «Фридом Финанс» рекомендуют покупать акции Worldpay (тикер – WP). Компания была создана в 1989 году как система для обработки электронных платежей под названием Streamline. Сейчас это отдельная компания стоимостью $26 млрд, которая является связующим звеном между продавцами, клиентами и банками. Текущая цена на 14 августа составляла $92,05, целевая цена – $114,16, прибыльность – 24%.

– Расскажите, пожалуйста, как выглядит бизнес компании.

– Бизнес Worldpay развивается в двух направлениях – Merchant Services и Financial Institution Services. Merchant получает выручку от продавцов, на которую приходится 85% совокупных доходов Worldpay. Financial Institution формирует остальные 15% выручки, которая поступает от корпоративных клиентов из финансового сектора с активами до $15 млрд. Основная стратегия компании направлена на улучшение технологий анализа данных, их защиту от мошенничества, обработку транзакций, однако это постепенно уходит на второй план, поскольку разрыв между клиентскими наработками и технологиями WP сокращается.

С отставанием компания борется путем проведения сделок слияния и поглощения.

В 2017 году Vantiv сделала самую крупную покупку в своей истории – приобрела Worldpay за $9,1 млрд. Это позволило покупателю закрепиться в Европе, поскольку на тот момент Worldpay была лидером в Великобритании по обработке транзакций. Ранее в 2017 году компания купила Paymetrics, которая обслуживает денежный поток организаций, использующих корпоративные системы от SAP, Oracle, Hybris и Salesforce. Помимо поглощений развиваться компании помогает налаживание партнерства, в частности в игорной индустрии. Онлайн-казино, а также букмекерские конторы используют WP для обработки платежей. После легализации ставок на спорт в США выручка компании в этом регионе присутствия увеличится.

– Каковы финансовые показатели компании?

– Финансовые результаты Worldpay показывают позитивную динамику. Последние 5 лет ее доходы увеличиваются в среднем на 16,66%. В этом году рост замедлится из-за сделки по слиянию с Vantiv, так как компания сосредоточит усилия на технологическом объединении. Позитивный для выручки эффект от этого проявится уже в следующем году, вырастет и маржинальность компании. Ожидается повышение маржи чистой прибыли до 30% к концу года благодаря снижению затрат.

Маржа по EBITDA с учетом объединения с Vantiv составляет 48,6% в 2018-м, по итогам следующего года ожидается ее рост до 51%. Это один из лучших показателей в индустрии: больше он только у Visa и MasterCard. Будущий P/E компании оценен на уровне 23,55, что близко к среднему значению по индустрии, равному 22,97. Это говорит об отсутствии признаков перекупленности в акциях WP. Отношение долга к активам составляет 65%, то есть долговая нагрузка компании достаточно высока, однако после объединения с Vantiv она снизится до вполне комфортных 33% благодаря росту размера активов.

ROE в 2017 году составил 58,1%, но этот коэффициент скорректируется до среднего значения по индустрии, находящегося около 19%.

Фото: www.ft.com

– Какие могут быть риски?

– Риски у компании практически отсутствуют, не считая операционных, в частности возможных проблем с IT-инфраструктурой. Самый серьезный вызов заключается в большом количестве конкурентов, среди которых Visa, MasterCard, Paypal, Western Union, Square, First Data Corp., Fleetcor Technology и другие. Стоит сразу отметить, что гиганты отрасли Visa и MasterCard не прямые конкуренты WP, но в будущем они могут выйти на этот рынок, поглотив его мелких участников.

Андрей Копов, страховой омбудсман Казахстана: Такого глобального изменения законов о страховании еще не было

На рынке страхования четко прослеживается тенденция к укрупнению рынка, а новые поправки в законы о страховой деятельности коснутся всех профессиональных участников рынка. Страховой омбудсман Казахстана Андрей Копов подробно рассказал «Къ», как страховой рынок будет работать по новым правилам.

Ольга КУДРЯШОВА

Теперь любое физическое или юридическое лицо, относящееся к малому бизнесу, имеет возможность обратиться к страховому омбудсману.

Фото: Олег СПИВАК

– В новом законе довольно большое количество поправок и дополнений, насколько сильно он затронет участников рынка?

– Закон вступил в силу 15 июля текущего года, таким образом большая часть норм Закона уже будет действовать в текущем году. Какие-то нормы начнут работать с 1 января 2019 года, какие-то и в более поздний период.

На самом деле это был очень большой законопроект, который включал важный блок вопросов. Были внесены изменения и дополнения в три кодекса Республики Казахстан: гражданский в общей и особенной части, административный и налоговый. Принятый законопроект коснулся всех профессиональных участников страхового рынка. Ранее в законы о страховании вносились небольшие изменения, но такого глобального не рассматривалось в течение многих лет.

Изначально, когда законопроект был только презентован в парламенте, в него входило 2 кодекса и 18 законов, в которые предполагалось внести изменения и дополнения. На выходе, когда уже он окончательно был подписан Президентом, там было 3 кодекса и 29 законов.

– А если говорить более детально, то что изменилось на страховом рынке?

– В первую очередь с 15 июля расширились полномочия страхового омбудсмана. Если ранее в течение 10 лет страховой омбудсман специализировался только на законе о гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств (ГПО ВТС), где рассматривались споры между страховыми организациями и потерпевшими, страхователями и застрахованными, то теперь изменились и полномочия, и процедуры. В основополагающий Закон «О страховой деятельности», который регулирует деятельность профессиональных участников страхового рынка, была включена глава, которая посвящена страховому омбудсману, его статусу, принципам деятельности. Теперь полномочия деятельности страхового омбудсмана распространяются на все виды и классы страхования, которые есть в Казахстане. Таким образом любое физическое или юридическое лицо, относящееся к малому бизнесу, имеет возможность обратиться к страховому омбудсману по спорам, возникающим из договоров страхования, как к альтернативе разрешения спора в суде.

– Закон не изменил вопросы оплаты услуг омбудсмана?

– Как и прежде деятельность страхового омбудсмана осуществляется на безвозмездной основе, то есть платить какие-то пошлины или сборы за рассмотрение спора не нужно и рассматривать вопросы мы стараемся в достаточно короткий срок. Сейчас предусмотрено 2 месяца на рассмотрение, но мы стараемся гораздо быстрее это делать. Кроме этого, чтобы упростить процедуру подачи заявления страховому омбудсману, для клиентов страховых организаций, которые находятся в других регионах Казахстана, в законе предусмотрено, что выгодоприобретатель может подавать заявления через страховую организацию. Почему? Потому что страховые организации имеют филиалы и представительства во всех регионах, соответственно споры начинаются там. Когда филиал рассмотрел заявление клиента страховая компания обязана в течение 3 рабочих дней отправить документы омбудсману. В настоящее время я не могу рассматривать споры среднего и крупного бизнеса, поскольку они имеют ресурсы для разрешения споров через суд. Именно поэтому я рассматриваю споры более уязвимых категорий, а именно, как упоминалось ранее, – физических лиц и малого бизнеса.

– А как финансируется деятельность омбудсмана?

– Финансирование института страхового омбудсмана происходит как и раньше: раз в год совместно со страховыми компаниями утверждается бюджет офиса страхового омбудсмана. В бюджете отражаются расходы, которые мы закладываем на текущий год, после чего он распределяется между страховыми организациями. Эти суммы не разглашаются, поскольку являются конфиденциальной информацией. Отчитывается омбудсман совету представителей, но только в плане финансов, а не по рассматриваемым делам.

– Все страховые компании должны делать взносы?

– Ранее это были только те компании, которые имели лицензию по ГПО ВТС. Согласно принятому Закону, теперь уже все страховые организации, включая компании по страхованию жизни, должны стать членами совета представителей, в свою очередь они также будут нести бремя содержания офиса страхового омбудсмана.

– А могут ли эти изменения поспособствовать дальнейшему расширению деятельности омбудсмана, и есть ли вообще в этом необходимость?

– Стоит начать с того, что количество обращений с момента, когда я пришел на эту должность три года назад, значительно увеличилось. Так, если в 2015 году было рассмотрено 230 обращений, на текущий момент уже более 505 обращений. Сейчас в офисе работают 5 сотрудников. Мы пока справляемся, но с каждым годом все сложнее. С приходом новых компаний (сейчас проводятся процедуры по входу компаний по страхованию жизни) по всей видимости необходимо будет привлечь еще одного специалиста, потому что специфика споров у компаний по страхованию жизни и компаний общего страхованиям отличается, поэтому и нужен будет специалист, который в этом хорошо разбирается.

Все страховые организации, включая компании по страхованию жизни, будут нести бремя содержания офиса страхового омбудсмана

– С основными изменениями в вашей деятельности понятно, теперь хотелось бы также подробнее узнать об остальных участниках рынка, которых коснулись изменения. Итак, актуарии…

– Да, изменения в том числе коснулись и деятельности актуариев. Законом определен порядок лицензирования деятельности актуария, предусмотрено их членство в саморегулируемой организации и также введено понятие «независимый актуарий». Этот институт также развивался достаточно долго. Он получил старт в 2001 году, когда приезжали актуарии из Канады, из Америки, которые читали здесь лекции, своих актуариев тогда не было. До этого с 1993 или 1996 года расчет тарифов производили сами компании, то есть стоимость тарифа тогда мог рассчитывать любой сотрудник, который более-менее владел математикой, конечно, в соответствии с методикой, которая применялась на тот момент. Но в 2001 были организованы первые курсы для того, чтобы актуарии получили лицензии. Затем стало обязательным требование, чтобы в страховой компании был действующий актуарий. Теперь каждую компанию, в которой работает актуарий, должен проверить независимый актуарий. Помимо этого они как СРО должны определить правила, по которым актуарии будут работать, так как СРО несет ответственность за деятельность своих членов. По данным Национального банка на 1 июня 2018 года в Казахстане работают 57 актуариев.

Предполагается, что с 2019 года покупка страхового полиса будет дешевле, и страховые организации смогут предоставлять скидку тем, кто покупает страховой полис через интернет

– Изменения в страховании туристов…

– Концептуальные изменения. До этого было страхование ответственности турагентов и туроператоров, сейчас речь о страховании туристов, которое связано именно с этими рисками. Изменилась концепция в плане того, что страхуется турист от определенных рисков, перечень которых определен в законе. Раньше было очень сложно разобраться – наступила ли на самом деле ответственность туроператора или турагента. Помимо этого несколько лет назад были банкротства туроператоров, возникала масса конфликтов, и на фоне этого страховые компании понесли громадные убытки. Ведь сами страховые компании не были застрахованы от мошеннических действий некоторых участников туристического рынка. После этого в течение примерно двух лет были попытки разрешить цивилизованно вопрос по защите туристов. В результате со стороны туроператоров была создана ассоциация с фондом, который обеспечивает возврат туристов в Казахстан в случае возникновения непредвиденной ситуации. А страховые компании обеспечивают защиту туристов от мошеннических рисков. Теперь риски, связанные с поездкой туриста, страхуются страховщиком, мошеннические действия при этом фактически исключены. Главный вопрос в том, что теперь туроператор обязаны включить эту страховку в турпакет, то есть он не должен предоставлять свою услугу без страхового полиса.

– В прошлом году также обсуждалось, что будут пересмотрены тарифы по ГПО ВТС?

– Тарифы не пересматривались. Но надо отметить, что лимиты ответственности увеличились в законах об обязательном страховании. У нас по обязательным видам страхования – лимиты ответственности, то есть предельный объем ответственности страховой компании привязан к месячному расчетному показателю. Из года в год он увеличивается, что в денежном выражении корректирует как размер выплат, так и премий. Если, например, в Законе ОГПО ВТС до 15 июля лимит ответственности за причинение вреда жизни и здоровью, повлекшее смерть, составлял 1000 МРП, что в деньгах составляло 2 млн 405 тысяч, то по договорам, заключенным с 15 июля, лимит ответственности уже составляет 2000 МРП, или в денежном выражении 4 млн 810 тысяч тенге.

– Рынок достаточно долго и много говорил об электронном полисе. Какие особенности следует учесть здесь?

– С января следующего года будет возможность не покупать обязательную страховку в бумажном варианте. Речь именно о том, что зайдя на сайт страховой компании и заполнив необходимые документы, мы получаем подтверждение в электронном виде о том, что мы застраховались, и данная информация ложится в Единую страховую базу данных (ЕСБД) и уже оттуда интегрируется в базу МВД. Не будет необходимости предоставлять сотрудникам административной полиции страховой полис, так как эта информация будет оперативно отражаться на планшетах полицейских. Но я хочу напомнить, что эксплуатация автомобиля без заключения обязательного страхования гражданско-правовой ответственности запрещена.

Что касается ЕСБД, то сейчас она формируется только из обязательных видов страхования. В дальнейшем все данные по всем видам страхования будут заноситься в ЕСБД, страховые компании должны будут передавать всю информацию по обязательным и добровольным видам в эту базу. Это делается для того, чтобы, во-первых, формировать страховую историю, во-вторых, для актуариев, которые должны производить расчеты, также на каких-то исторических данных. Сроки для этого установлены и прописаны законом. До 2022 года страховые организации должны передать договоры о предоставлении информации и получении страховых отчетов.

Преимущества электронного полиса в том, что нет необходимости посещать офис страховой компании или ехать к агенту, достаточно зайти на интернет-ресурс заполнить данные, там должен быть достаточно простой интерфейс. В свою очередь страховая компания должна рассмотреть и предоставить информацию о страховании, то есть выставить какой-то счет человеку. Оплата и будет являться подтверждением того, что договор заключен. Также потребителю, заключившему договор, в обязательном порядке должно прийти подтверждение о заключении с ним договора. Был продуман механизм защиты потребителей от мошеннических действий. Безопасности интернет-ресурсов был посвящен отдельный вопрос, обсуждалось, кто будет за этим следить, каким образом, чтобы избежать создания клонов сайтов. Несколько лет назад были такие ситуации, когда вы ищите страховую компанию, заходите на очень похожий сайт, который оказывался клоном.

До 2019 года этот вопрос будет прорабатываться, однако как это будет выглядеть в конечном результате, пока точно неизвестно. Предполагается, что покупка страхового полиса будет дешевле, и страховые организации смогут предоставлять скидку тем, кто покупает страховой полис через интернет.

– Это нововведение повлечет за собой сокращения?

– Это может привести к сокращению штата сотрудников страховых компаний, поскольку процесс будет автоматизирован. Вероятно, сотрудников будут переориентировать на сервис, например, сопровождение или выплаты. Может увеличиться штат в IT-департаментах. В данном случае открывается дополнительный вход на страховую компанию, где не требуют человеческие ресурсы.

– К теме о сокращениях. Как принятые изменения трансформируют агентский рынок? Законодательно были введены ограничения на участие агентов в конкурсах и тендерах.

– Например, если идет конкурс, и это государственная или квазигосударственная структура, которая через конкурс тендера закупает услуги по страхованию, то теперь закон предусматривает запрет на выплату агентских вознаграждений, что устраняет коррупционную составляющую. По моему мнению, это большой шаг в улучшении финансового состояния всего страхового рынка, поскольку на агентские уходили достаточно большие ресурсы. По обязательным видам официально разрешено 15%, но раньше эта цифра составляла гораздо больше. Теперь эти средства будут направлены в страховую компанию, на развитие и улучшение финансового положения самих страховых компаний.

– А насколько сократится рынок?

– Говорилось, что от нескольких миллиардов, которые останутся в страховых компаниях, если убрать агентский рынок, ну или хотя бы сократить его до разумного и нормального. В законе также есть изменение, которое запрещает агентам работать сразу в нескольких страховых компаниях, что было разрешено раньше. Теперь агент должен работать на одну страховую компанию. Кроме этого теперь рынок будет более прозрачным, поскольку будет прописано, что именно входит в агентское вознаграждение.

В некоторых странах агентский рынок хорошо развит, но там их деятельность лицензируется, проходит обучение агентов. В западных странах это едва ли не семейный бизнес, передаваемый от отца к сыну. Но здесь нужно понимать, что там на очень хорошем уровне находится страхование жизни. То есть долгосрочное страхование, когда человек заключает договор на 20-30 лет и платит достаточно большие премии.

– Вопрос по ГПО ВТС. В этот вид страхования было внесено изменение, которое продлевает действие договора по данному классу на год после первого страхового случая. Как это будет работать?

– Раньше было так, происходило ДТП, причинялся вред, дальше запускался механизм сбора документов, суд, постановления или приговор, снова сбор документов, определение ущерба. Далее документы поступали в страховую компанию и она осуществляла страховую выплату. Но до этого периода зачастую не могли определить, какая сторона является виновной. В это время ни одна из сторон не была покрыта. То есть кроме первого страхового случая в этот же период могли происходить еще несколько происшествий. В страховую компанию по ним также приходили документы. Однако согласно Закону, действующего до 15 июля, договор страхования действовал до первого страхового случая, и выплата осуществлялась только по нему. В текущей редакции норма о прекращении действия договора по первому страховому случаю исключена, и только при осуществлении страховой выплаты страховая организация обязана информировать страховщика и ЕСБД о прекращении действия договора страхования. Что подразумевает, что в течение всего периода, когда идет сбор документов для подачи в страховую компанию, до самого осуществления страховой выплаты договор страхования действует. И в интересах страховой компании как можно быстрее осуществить страховую выплату, потому что если в период с момента первого ДТП клиент компании снова попадет в аварию, каждый раз страховщик будет выплачивать сумму в размере объема ответственности. А владелец транспортного средства обязан заключить договор обязательного страхования на новый период.

– Если в целом посмотреть на текущую ситуацию на страховом рынке, то имеется ли тенденция к его сокращению?

– Эта тенденция определенно есть, и мы ее наблюдаем. У нас сейчас происходит объединение компаний Казкоммерцбанка и Халык банка, рынок действительно укрупняется. С другой стороны это связано с ужесточением к исполнению пруденциальных нормативов, с капитализацией компаний, не каждый акционер готов докапитализировать организацию.

У страховых компаний приостанавливают действие лицензии. Это связано с тем, что Национальным банком были проведены проверки деятельности страховых организаций. Были выявлены какие-то несоответствия требованиям, и в связи с этим регулятор приостанавливает лицензии до устранения компаниями замечаний, которые были выявлены уполномоченным органом. Но чем раньше они будут устранены, тем раньше начнет снова действовать лицензия.

Как я уже упоминал, предрасположенность к уменьшению компаний есть, и она четко отслеживается. Но банкротство, инициированное уполномоченным органом, сейчас не предвидится ни в одной компании. По поводу того, что компания прекращает свою деятельность, ликвидируется или происходит слияние, это все же решение акционеров.

Андрей КОПОВ,

Страховой омбудсман Казахстана

Март 2013 – Октябрь 2015 – АО «Страховая компания «Альянс Полис», первый заместитель Председателя Правления – член Правления.

Март 2011 – Февраль 2013 – АО «Дочерняя компания БТА Банк «БТА Страхование», заместитель Председателя Правления – член Правления.

Апрель 2009 – Март 2011 – АО «Страховая компания «Amanat Insurance», первый заместитель Председателя Правления – член Правления.

Март 2009 – Апрель 2009 – АО «Страховая компания «Коммеск-Өмір», директор департамента корпоративных продаж.

Июль 2007 – Декабрь 2008 – ТОО «A&A Commerce», г. Алматы, Республика Казахстан, генеральный директор.

Июнь 2003 – мая 2007 – АО «Страховая компания «Евразия», юрист, главный специалист по страхованию и перестрахованию, исполнительный директор.

Январь 1999 – Июнь 2003 – АО «Страховая Компания «Казкоммерц Полис», юрисконсульт, начальник отдела имущественного и личного страхования.

Январь 1998 – Январь 1999 – РГП «Государственный Реабилитационный банк Республики Казахстан», ведущий специалист, главный специалист, директор юридического департамента банка.

Май 1997 – Январь 1998 – ТОО «Юридическая компания по интеллектуальной собственности «RATIO», юрист.

Образование:
Академия юриспруденции ВШП «Адилет»
1993–1997 гг., г. Алматы, Республика Казахстан.

ТЕНДЕНЦИИ

Где не страшно на пенсию выходить?

Обзор пенсионных систем стран мира

Рост базовой пенсии, изменения в пенсионном законодательстве, увеличение пенсионного возраста – сегодня самые обсуждаемые темы в Казнэте. Kursiv Research решил выяснить, что представляет собой пенсионная система в разных странах и выделить лидеров и аутсайдеров по условиям для пенсионеров.

Айгуль ИБРАЕВА

Согласно докладу ВЭФ к 2050 году число пенсионеров достигнет уже 2,1 трлн, а количество работающих на одного пенсионера сократится с 8 до 4 человек.. Фото: Shutterstock.com/ Fahkamram

Размер пенсий

Размер пенсии в разных странах зависит от пенсионной системы, работодателя либо от размера личных сбережений. Достаточно ли ваших пенсионных накоплений для выхода на заслуженный отдых? Таким вопросом задаются не только у нас, и ответ на него не так прост, как кажется на первый взгляд. Эксперты Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) проанализировали ситуацию с пенсионными выплатами в странах – членах организации и определили, где пенсионеры лучше обеспечены в финансовом плане.

Так, самая большая пенсия зафиксирована в Исландии. Здесь среднемесячная зарплата по стране составляет $6 238, верхний уровень пенсии, по данным ОЭСР, равен 75,7% от доходов рабочих. Таким образом, пенсионеры в Исландии получают около $4 700. Естественно, чтобы получать такую сумму, исландцам приходится трудиться долго и усердно, ведь размер пенсии здесь напрямую зависит от стажа.

Уровень цен в Исландии также довольно высокий. При пересчете доходов населения с использованием паритета покупательной способности (ППС – соотношение валют разных стран, устанавливаемое по их покупательной способности применительно к определенному набору товаров и услуг) пенсия исландцев оценивается уже в $3 785.

Второе место по величине пенсий в долларовом эквиваленте и первое место с использованием курса на основе ППС оказалось у голландцев. В среднем работники в Нидерландах зарабатывают по рыночному курсу $4 459 в месяц, что в пересчете по курсу ППС равно $5 268. Что интересно, доходы пенсионеров в Нидерландах даже немного больше, чем доходы работающих – 100,6% от средней зарплаты, что эквивалентно $4 488 по рыночному курсу или $5 302 по курсу ППС. Исследовательский центр Mercer, ежегодно составляющий рейтинг пенсионных систем мира (Global Pension Index), в 2017 году также отдал второе место Нидерландам. Голландская пенсионная система состоит из следующих уровней: социальной базовой пенсии нулевого уровня, обеспечивающей около половины выплат, обязательных частных корпоративных пенсионных планов второго уровня, что дает около третьей части пенсии, и добровольных индивидуальных планов третьего уровня.

На третьем месте по величине пенсии обосновался Люксембург. Здесь пенсионеры получают порядка 88,4% от средней зарплаты, которая составляет $4 928, то есть доход пенсионеров здесь равен $4 356. В десятку стран по размерам пенсий в переводе на доллар США по рыночному курсу вошли только государства Западной Европы, в том числе Дания, Австрия, Швейцария, Бельгия, Норвегия, Италия и Финляндия, где средняя пенсия чуть меньше $2 500. При переводе зарплат по курсу ППС в список стран с лучшими пенсиями вошли также Саудовская Аравия и Франция.

Средний размер пенсии по старости в России, по данным Росстата, на 1 января 2018 года составил 14 151,6 рублей, что соответствует $245,69. По данным Министерства труда и социальной защиты РК, средняя пенсия в Казахстане в мае 2018 года равнялась 70 756 тенге. В пересчете на доллар США по соответствующему курсу – $215,63.

Пенсия больше, чем зарплата?

Самые щедрые пенсии относительно средних зарплат населения зафиксированы в Хорватии – 129,2%, то есть, выйдя на пенсию, здесь можно претендовать на сумму, которая на треть превышает доходы работающих граждан. В Турции и Нидерландах пенсионеры также получают больше, чем работающие – 102,1% и 100,6% от зарплат соответственно.

Сумму чуть меньше средней зарплаты по стране получают пенсионеры в Индии (99,3%), Португалии (94,9%) и Италии (93,2%). В Австрии и Аргентине размер пенсии соответствует 91,8% и 91% от доходов работников. Десятку стран с самыми либеральными пенсиями замыкают Венгрия с долей от зарплат 89,6% и Болгария, где пенсии равны 88,9% от средних доходов работающего населения. В Китае, где проживает более 1,4 млрд человек, данный показатель составил 83%, в США – 49%.

Средний показатель стран ОЭСР составляет 63%, для стран – членов ЕС средний уровень пенсий относительно заработных плат равен 71%. В конце данного списка оказалась ЮАР, после выхода на заслуженный отдых пенсионеры страны могут претендовать лишь на 17,1% от той суммы, что они получали на работе. Низкие пенсии относительно зарплат в Великобритании (29%) и в Мексике (29,6%).

В Казахстане при средней зарплате в I квартале 2018 года 152 442 тенге средняя пенсия составила 70 756 тенге. То есть, доходы казахстанцев при выходе на пенсию падают примерно в два раза, пенсии в среднем достигают 46% от доходов работников.

Пенсионный возраст

Согласно данным Всемирного банка, продолжительность жизни населения в развитых странах за последние полвека выросла в среднем на 11 лет, в Японии же – на все 16 лет. В Казахстане продолжительность жизни с 1965 по 2015 год выросла с 60,4 лет до 72.

Не за горами всемирный пенсионный кризис – мы живем намного дольше, чем было рассчитано по параметрам действующих пенсионных систем. Согласно докладу Всемирного экономического форума «Мы будем жить до 100 лет – как мы можем себе это позволить?», численность населения земли старше 65 лет на сегодня составляет 600 млн человек, однако к 2050 году число пенсионеров достигнет уже 2,1 трлн. При этом количество работающих на одного пенсионера сократится с 8 до 4 человек.

В то же время в развитых странах на пенсию стали выходить намного позже. К примеру, несмотря на то, что жители Исландии сами решают, во сколько уходить на заслуженный отдых, средний возраст выхода на пенсию в стране составляет 67 лет, что характерно для многих европейских стран.

В увеличении пенсионного возраста заинтересованы и госорганы. К примеру, голландское правительство планирует постепенно увеличить пенсионный возраст с 65 до 67 лет и трех месяцев к 2021 году. Официальный пенсионный возраст увеличили и в США – граждане страны, рожденные до 1938 года, могут получить максимальную пенсию с 65 лет, пенсионный возраст постепенно увеличивается до 67 для тех, кто родился после 1959 года. В среднем, американцы предпочитают уходить на покой в 63 года. В России активно идет обсуждение законопроекта о повышении пенсионного возраста для мужчин с 60 до 65 лет, для женщин – с 55 до 63 лет, который был принят в первом чтении Госдумы РФ.

Согласно данным Всемирного банка, пенсионеры в шести государствах с самыми высокими пенсионными выплатами живут на 8–11 лет дольше своих коллег из других стран.

По данным Aperion Care, в Австралии люди, рожденные в 40-х и 50-х годах, так называемое «молчаливое» поколение, в среднем на пенсии прожили 20 лет, тогда как миллениалы или Поколение «Y» (родившиеся после 1981 года) потратят на пенсию в среднем 31 год. Люди старше 65 лет – самая быстрорастущая возрастная группа в стране. В то же время увеличение продолжительности жизни влияет на решение об уходе на пенсию. Нынешние австралийские пенсионеры уходили на заслуженный отдых в 55 лет, тогда как работающее население планирует выйти на пенсию в 65, что соответствует официальному пенсионному возрасту по стране, который также будет увеличен до 67 для рожденных после 1957 года.

Позднее всех в мире на пенсию уходят в Норвегии – в среднем в 67,75 лет, несмотря на то, что с 2011 года в стране ввели «гибкий график выхода на пенсию» с 62 до 72 лет при достаточности накоплений. На государственную пенсию здесь можно претендовать с 67 лет. В Израиле мужчины официально выходят на пенсию в 67 лет, поздно уходят на покой и в Италии – мужчины с 66 лет и 7 месяцев, женщины с 65 лет и 7 месяцев.

Самые молодые пенсионеры в Йемене – официальный пенсионный возраст для мужчин здесь 60 лет, для женщин – всего 46. В Шри-Ланке граждане выходят на пенсию в 55 лет. В Китае средний пенсионный возраст равен 56,25 годам – мужчины имеют право уйти на отдых в 60, женщины в 50–55 лет.

Размер обязательных пенсионных взносов работников по странам

	Государственные фонды		Частные фонды		В общем
	Работник	Работодатель	Работник	Работодатель	
Италия	9,2%	23,8%			33,0%
Венгрия	10,0%	20,8%			30,8%
Франция	7,3%	10,4%	3,1%	4,7%	25,4%
Финляндия	7,2%	18,0%			25,2%
Израиль	3,8%	3,8%	5,5%	12,0%	25,0%
Швеция	7,0%	11,4%		4,5%	22,9%
Казахстан	10,0%				10,0%
Канада	5,0%	5,0%			9,9%
Австралия		9,5%			9,5%
Корея	4,5%	4,5%			9,0%
Мексика			1,1%	5,2%	6,3%

Источник: данные ОЭСР за 2016 год

Обязательные пенсионные взносы

Самый высокий процент от дохода работника, который идет на оплату обязательных пенсионных взносов (ОПВ), зафиксирован в Италии – 33%, из них 23,8% берет на себя работодатель. Остальные 9,2% отчисляются в государственный пенсионный фонд из оклада работника. Это самая высокая нагрузка для работодателей среди стран ОЭСР. Итальянская пенсионная система состоит из социальной базовой пенсии, обязательного государственного плана первого уровня и добровольных корпоративных и индивидуальных планов третьего уровня. По данным ОЭСР, Италия занимает первое место по доле госрасходов на пенсию – 16,3% от ВВП страны и 31,9% от общих расходов государства. При этом расходы бюджета на пенсионную систему продолжают увеличиваться.

На втором месте по уровню пенсионных взносов среди ОЭСР оказалась Венгрия, здесь ОПВ в сумме дает 30,8% от дохода работника, 10% из которых удерживается из зарплаты, а 20,8% оплачивает работодатель. И здесь ОПВ уплачивается только в государственный фонд.

Высокая нагрузка по ОПВ во Франции – 25,4%. При этом обязательный уровень пенсионных выплат есть как в государственных, так и в частных пенсионных фондах. Работник здесь отчисляет 7,3% от зарплаты в госфонд и 3,1% – в частный, работодатель отчисляет в общем 15,1%, из них 10,4% в государственный и 4,7% – в частный фонд. В пятерку стран с самым высоким уровнем вошли также Финляндия и Израиль, ОПВ в данных странах достигают 25,2% и 25% от оклада.

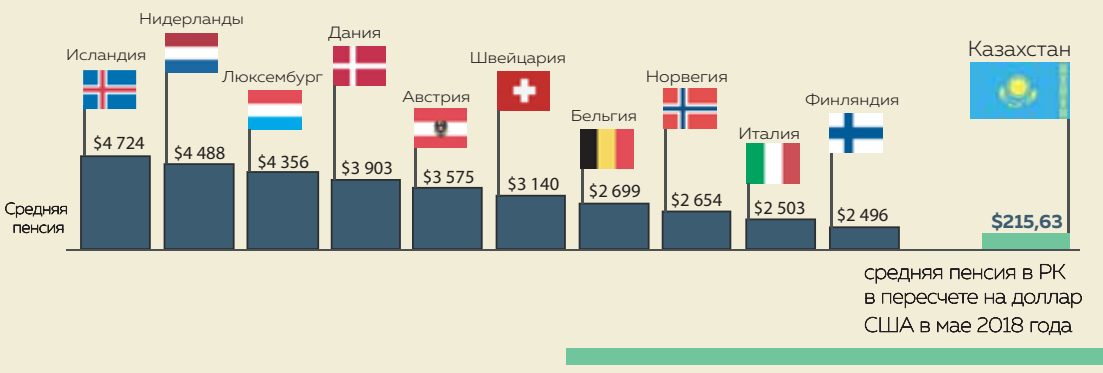
В Нидерландах самая высокая нагрузка по ОПВ на работника – 20,9% от зарплаты, из которых 4,9% перечисляются в государственный пенсионный фонд, 16% – в частный, работодатель не обязан платить за работника пенсионные выплаты.

Самый низкий уровень ОПВ в Мексике – всего 6,3%, из них 1,1% удерживается от зарплаты работника, остальные 5,2% платит работодатель. Сравнительно низкие ОПВ в Корее (9%), Австралии (9,5%) и Канаде (9,9%). При этом в Австралии вся нагрузка ложится на работодателя.

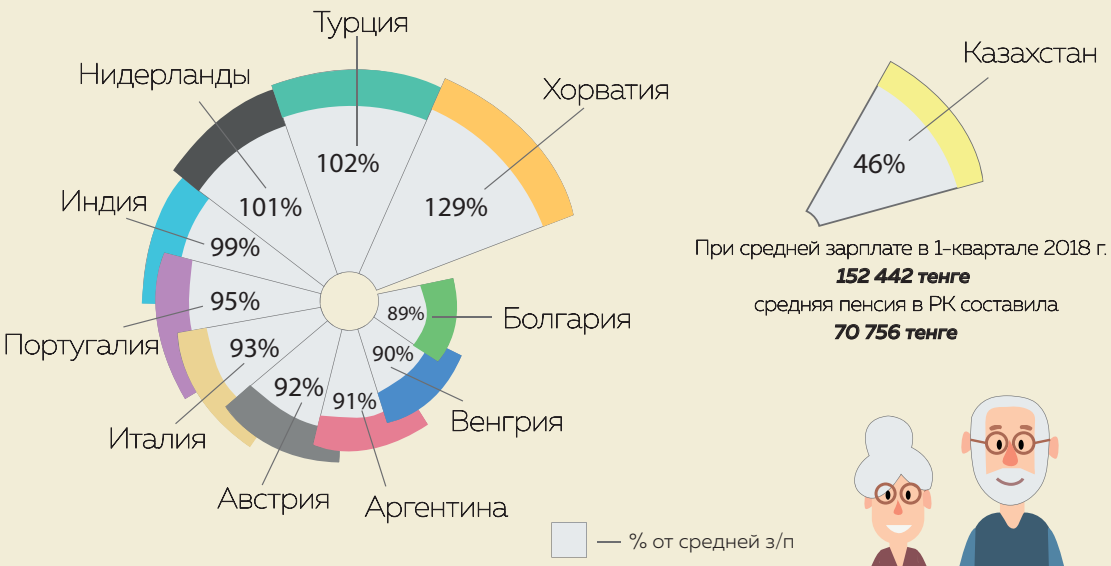
В Казахстане обязательные пенсионные взносы удерживаются с зарплаты работника в размере 10%, работодатели не участвуют в пенсионной системе. Больше с оклада работника удерживается лишь в Нидерландах, Чили и Франции.

Пенсионные системы в разных странах мира

ТОП-10 стран по средней величине пенсий (в долл. США)

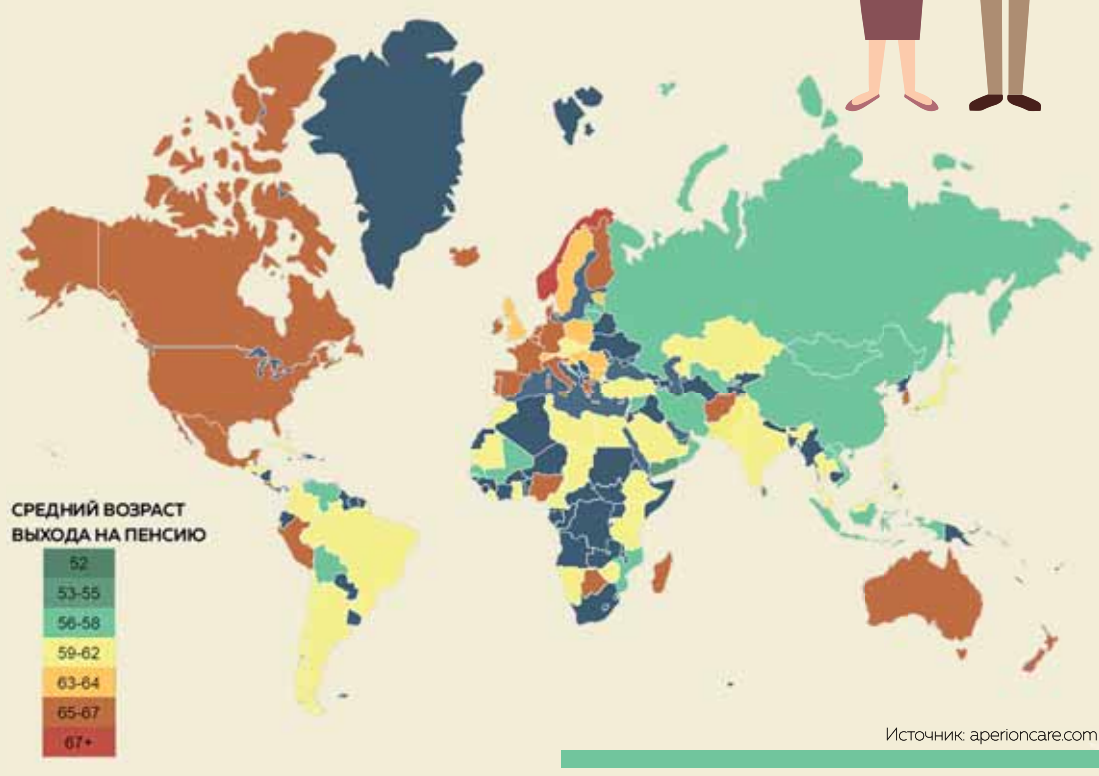


ТОП-10 стран с самой высокой пенсией относительно доходов населения



Источник: Расчеты Kursiv Research по данным ОЭСР

Пенсионный возраст в странах мира



Источник: aperioncare.com

KURSIV RESEARCH

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

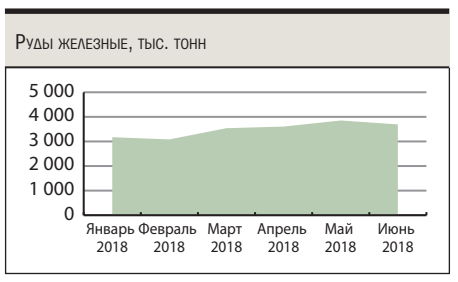
№ 32 (756), ЧЕТВЕРГ, 16 АВГУСТА 2018 г.

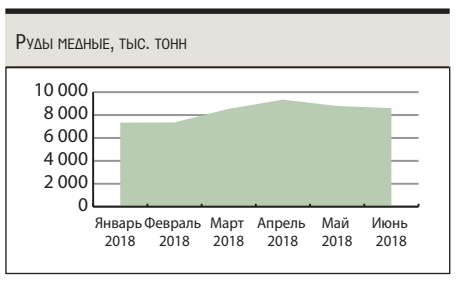
БАНКИ И ФИНАНСЫ: НАЦБАНК ДЕЛИТ РИСКИ 08

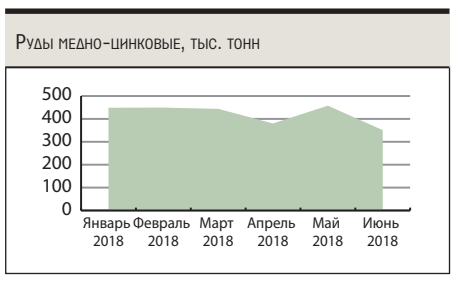
РЕГИОНЫ: РАБОТАЮТ ПЛОХО. ПОКА 10

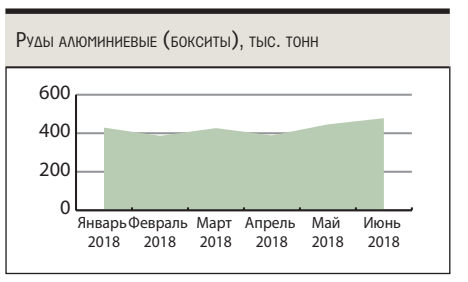
HI-TECH: ПОЛЕ ДЛЯ ПРИЛОЖЕНИЙ 11

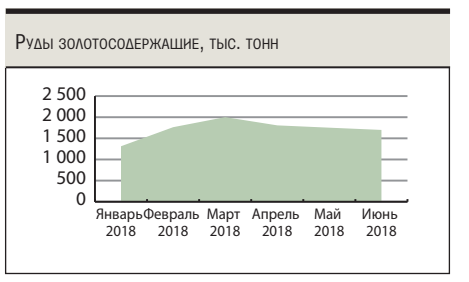
КУЛЬТУРА И СТИЛЬ: СВЕЖИЙ ВЕТЕР ИЗ ПОДНЕБЕСНОЙ 12











Удавка для отрасли

Фермерам развивать отрасль требующую долгосрочных вложений невыгодно. Фото автора

Кызылординские каракулеводы четвертый год занимаются селекцией овец серо-голубого окраса. В хозяйствах Жанакорганского района получили уже второе потомство животных редких окрасов. Но возрождение некогда прибыльной отрасли может закончиться, не успев начаться.

Мира ЖАКИБАЕВА,
Кызылорда

Еще 30 лет назад поголовье каракульских пород овец в Казахстане измерялось сотнями тысяч. Целые районы специализировались именно на их выращивании, казахстанские каракульские смушки поставлялись во многие республики бывшего Союза и в Европу, где использовались для изготовления шапок, шуб и воротников. С распадом Союза развалилось и каракулеводство. Поэтому голубой и серый окрас сейчас встречаются в единичных экземплярах, а коричневый и черный каракуль производят в мизерных количествах.

«У нас в каждом районе было по нескольку специализированных каракулеводческих совхозов, – говорит руководитель управления сельского хозяйства Кызылординской области **Бахыт Жаханов**. – Каракуль и каракульча из наших краев за валюту уходили с торгов Ленинградского пушного международного аукциона. Во время перестройки и распада СССР эта вертикаль превратилась в цепочку перекупщиков каракуля и каракульчи. Она и стала удавкой для отрасли. Специализированные каракулеводческие хозяйства перестали существовать. Сейчас идет возрождение, но, к сожалению, небольшими шагами».

В 2014 году в нескольких хозяйствах области начался пятилетний эксперимент, итогом которого должен был стать экспорт каракулевых шкурок серого и голубого окрасов до 66 тыс. штук в год. Областная комиссия тогда одобрила проект на сумму 8,7 млн тенге на производство каракуля редких окрасов в хозяйствах «Ынтымак», «Бахытжан», «Таубай», «Аксенгер» Жанакорганского района. Деньги пошли на закуп в России баранов-производителей. Планировалось организовать поставки каракуля для пошива формы военнослужащих армии РК, а в дальнейшем, с увеличением объемов производства, отправлять каракуль на экспорт. Сейчас выясняется, что фермерам заниматься дальнейшим развитием отрасли просто нерентабельно.

«В моем хозяйстве из 8 тыс. овец каракульской породы 2 тыс. имеют серый окрас, – говорит директор ТОО «Бахытжан» **Алибек Налибаев**. – В мае появились на свет 400 ягнят, которых уже можно пустить на шкуры, но нет покупателей. В прошлом году приезжали несколько коммерсантов и предлагали смешную цену, а в этом вообще нет никаких предложений».

По его словам, ставить на поток производство смушек редких окрасов нет смысла из-за отсутствия оборудования. Его планировали установить в 2017 году, но разговоры о субсидиях так и остались разговорами, а пока нет субсидий на производство каракуля, производить его невыгодно.

В области сейчас 18 овцеводческих хозяйств, из них семь вошли в республиканскую палату каракулеводства, которую возглавил инициатор проекта возрождения каракулеводства в области, президент Международной ассоциации разведения каракульских овец, академик Национальной академии наук Казахстана **Хисметолла Укибаев**.

«Уверен на 100 процентов, что возрождение каракулеводства в области будет удачным, – говорит Хисметолла Укибаев. – В хозяйствах, где идет эксперимент, есть условия для развития каракулеводства. Но чтобы добиться качественного материала, нужны годы, и я согласен с фермерами, что им сейчас невыгодно этим заниматься. Однако, не увеличив поголовья, не продашь шкур. Ведь по 50–60 штук никто брать не будет, кроме мелких перекупщиков. Крупным фабрикантам нужен объем», – говорит академик.

По сути, только благодаря его энтузиазму фермеры продолжают эксперимент: Хисметолла Укибаев убеждает их потерпеть, рисуя светлое будущее, когда серо-голубая продукция кызылординских каракулеводов будет уходить на международных аукционах минимум по $250. А по факту казахстанских производителей каракуля давно вытеснили с мирового рынка, и чтобы вернуть свои прежние позиции, надо предложить рынку продукцию очень высокого качества. Для этого нужны в большом количестве крупные племенные хозяйства, более активная совместная работа животноводов и ученых. Для того, чтобы сохранять имеющийся генофонд и преумножать поголовье каракульских овец, необходима государственная материальная поддержка на содержание и разведение маточного поголовья, до того момента, пока фермеры не начнут производить объемы каракуля, способные заинтересовать не только мелких перекупщиков.

BI Group: Будущее цифровой стройиндустрии начинается сегодня

Стройиндустрия является одной из самых перспективных отраслей с точки зрения применения новых цифровых технологий, при этом комплексное внедрение и использование в ней инноваций применяется не слишком широко. И те компании, которые сумеют первыми внедрить этот комплексный подход, станут лидерами рынка. Таково мнение одной из самых успешных женщин-предпринимательниц из стран Юго-Восточной Азии 2018 года по версии журнала Forbes, бакалавра экономики Гарвардского университета, PhD по информационным системам и инновациям Айеши Ханны.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Свое видение будущего строительной индустрии Айеша Ханна изложила в Астане на семинаре-тренинге, организованном компанией BI Group для своих сотрудников. Как пояснил председатель совета директоров компании BI Group **Айдын Рахимбаев**, приглашение видного специалиста в столицу Казахстана преследовало несколько целей, главные из которых – ознакомить штат одного из лидеров стройотрасли страны с возможностями современных технологий и дать толчок к тому, чтобы он не только использовал эти технологии на строительных площадках компании, но и вносил свои предложения по оптимизации и совершенствованию ежедневной деятельности BI Group.

«Представленные на семинаре технологии – это близкое будущее, разворачивающееся уже сейчас: буквально год назад мы о многих инновациях читали, что они возможны в каком-то отдаленном будущем, но теперь видим, что они уже становятся реальностью», – говорит Айдын Рахимбаев. «Какой посыл хотелось бы сегодня дать? Нам хотелось бы, чтобы инновации шли не сверху вниз, а снизу вверх – тогда мы будем сильны. Всем, что у нас уже есть, нужно пользоваться, то, чего нет, надо искать и применять», – добавляет он.

По его словам, в последнее время в компании сделано очень многое для того, чтобы технологическое обновление всех процессов осуществлялось на регулярной основе, но почивать на лаврах BI Group не собирается. Тем более что, судя по выступлению **Айеши Ханны**, стройиндустрия слишком долго находилась в стороне от качественного технологического рывка. И именно сейчас этот рывок, оставаться в стороне от которого – значит, проиграть конкурентам, в отрасли назрел.

«По сути своей строительство – это гигантская отрасль, $10 трлн тратится глобально в год, что эквивалентно 13% мирового ВВП, это одна из важнейших индустрий мира, и это один из крупнейших секторов, в котором работает 7% всего трудоспособного населения мира», – констатирует г-жа Ханна. «Однако специалисты говорят о том, что практики в строительстве во многом остаются такими же, какими они были и 40, и 50 лет назад. При этом есть острая нехватка жилья, потому что ежедневно 200 тыс. человек прибывают в города по всему миру, и им необходимо доступное жилье. Это еще один вызов: как снизить цены? И все это на фоне стареющего населения. Это может быть не слишком актуально для Казахстана, но в Европе и даже в Сингапуре есть проблема возрастного давления, что 50% населения сегодня слишком старо, чтобы выполнять необходимую в строительстве работу», – добавляет она.

Помимо этого в отрасли в глобальном мировом масштабе существует потребность в строительстве инфраструктурных объектов стоимостью в $1 трлн, и спрос на них сдвигается в сторону растущих экономик: 65% роста следующего десятилетия будет происходить в растущих экономиках Азии, Латинской Америки и Африки. Ну и наконец, строительный сектор обладает очень низкой производительностью: согласно исследованиям западных аналитиков, работающие в нем компании могли бы получить $1,6 трлн дополнительной добавленной стоимости, если бы повысили свою производительность. Все эти проблемы, по утверждению эксперта, вполне решаемы, если привлечь современные, в том числе и цифровые, технологии. Вопрос только в том, что внедрять их надо не на одном отдельно взятом участке или объекте, а комплексно.

«Главные новые тренды строительной индустрии – это предварительное производство и модульное строительство, использование виртуальной реальности, автономное строительство», – говорит бакалавр экономики Гарвардского университета. «Когда мы говорим об использовании цифровых технологий, то мы подразумеваем принятие всех практик цифровизации: необходимо делать все модулями и дополнять чем-то своим на уровне каждого отдельного индивидуума. Это ключевая перемена, и она требует изменения культуры работы в компании. И компании, которые добились в этом успеха, – это те, кто не только разработал технологии, но и сумел их принять на вооружение именно в комплексе», – утверждает она.

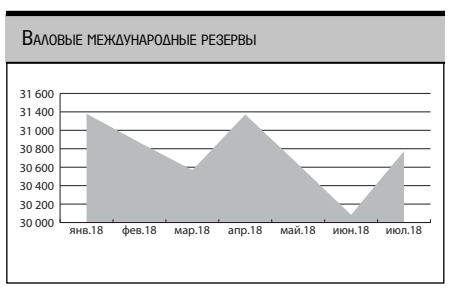
При этом в некоторых странах правительства, уставшие от консерватизма строительных компаний, начали насаждать инновации волевым решением, сверху. Так, в Сингапуре, где 80% населения проживают в многоэтажках и проблема старения рабочей силы стоит достаточно остро, власти просто обязали компании вести строительство модульным способом, то есть собирая цельные блоки будущих зданий на производстве, сводя их монтировку на объекте к минимуму. Без гарантии ведения строительства таким способом, который помогает добиться экономии в 40% по стоимости объекта, и гарантии по времени его возведения в 30–40% компаниям там просто не будет выделен земельный участок под строительство.

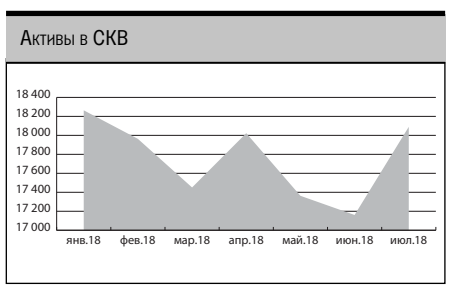
Проблему старения работников современным компаниям позволяет решить и применение роботов и дронов. Причем речь идет не только о роботизации за счет использования датчиков на автомобилях и агрегатах, но и о полноценных роботах, выполняющих автономную работу. В США на некоторых объектах каменную кладку уже осуществляет автоматизированная система, прозванная «каменщиком Сэмом», кладку также способны осуществлять дроны – беспилотные летательные аппараты, что при проведении высотных работ снижает уровень смертности и травматизма. Более того, механизированные каменщики увеличивают производительность труда в четыре раза, причем рынок робототехники растет за счет не только стройиндустрии, но и горнорудного сектора. То есть стоимость единицы робототехники также снижается за счет увеличения спроса на нее.

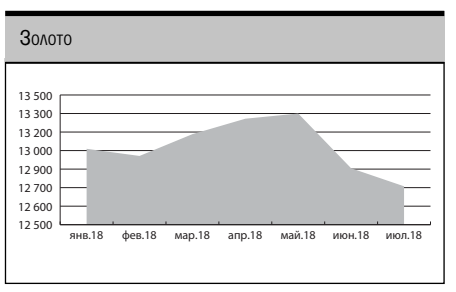
Еще один способ сэкономить при строительстве – создать для заказчика с помощью специального оборудования некое виртуальное пространство, представляющее будущий объект в 3D-формате. Заказчик, надев специальные очки, сможет «прогуляться» по объекту и сразу внести коррективы в проект. Таким образом, по словам эксперта, было сэкономлено порядка $250 тыс. при строительстве только одной муниципальной больницы в Штатах. В тех же Штатах и в Китае сейчас создаются пилотные проекты так называемых солнечных шоссе, где специальные батареи будут аккумулировать солнечную энергию, а курсирующие по этим трассам электромобили смогут постоянно подзаряжаться от самой трассы. Сейчас, по словам г-жи Ханны, такое солнечное шоссе может казаться дорогостоящей игрушкой, но по мере того, как стоимость солнечных панелей станет снижаться, а спрос на электромобили расти, цена строительства таких дорог начнет падать, а выручка от них повышаться. И рано или поздно это станет достаточно распространенным способом строительства автодорог.

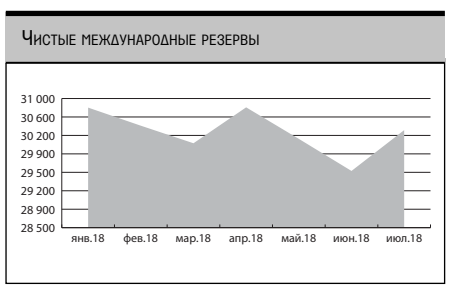
«Все это должно происходить и у нас, – говорит Айдын Рахимбаев. – Все самое интересное должно происходить на объектах, ведь именно там у нас создаются продукты, именно там у нас наибольшая статья расходов, которую нам нужно оптимизировать. Мир меняется быстро, мы празднуем День строителя, но, к сожалению, многие строительные компании, громыхавшие на рынках 5–10 лет назад, сегодня его не празднуют. Многих строительных гигантов сегодня нет. А мы на рынке еще и потому, что каждый год делали что-то новое: улучшали систему управления, систему менеджмента, инновации внедряли, совершенствовали работу с поставщиками, с партнерами. Сегодня пришло время то, что нам показала Айеша Ханна, применить у себя. Именно мы должны строить эти дороги с покрытием, заряжающим автомобили, мосты, начиненные искусственным интеллектом, умные дома, которые будут возводиться очень быстро. И в этом случае мы будем продолжать праздновать День строителя каждый год, каждое десятилетие и строить не только дома, но и нашу компанию», – заключает он.

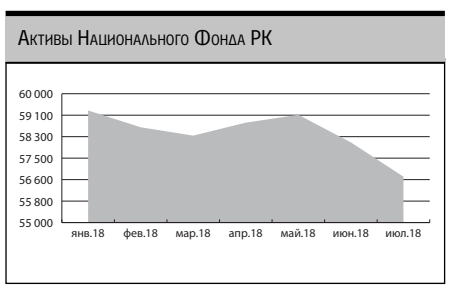
БАНКИ И ФИНАНСЫ











Без паники: виражи валютного курса

В среднесрочной перспективе тенге может ослабнуть до 378–392 тенге. Уже осенью, при определенных условиях, национальная валюта может упасть ниже 375. Главная причина этого – санкции и давление на российскую экономику со стороны США. Такой прогноз предоставили «Къ» аналитики.

Ольга КУДРЯШОВА

На дневной сессии KASE 9 августа доллар преодолел отметку в 355 тенге, а 15 августа утренняя сессия закрылась на уровне – 361,95 тенге за доллар. Кроме этого ранее большой ажиотаж вызвала новость о возможном падении казахстанской валюты до 400 тенге за доллар. По мнению экспертов, при определенных условиях тенге действительно может достигнуть близких к этому уровню значений.

Давление на Россию отразится на тенге?

По словам руководителя центра аналитической информации ГК TeleTrade **Сергея Лысакова**, давление на российскую экономику сохранится в ближайшие несколько месяцев, что будет отражаться на тенге.

Несмотря на поддержку от цен на нефть, панические настроения и осторожность инвесторов в отношении развивающихся рынков могут привести к тому, что иностранные держатели казахстанских бумаг могут начать и далее избавляться от активов в стране.

«Тенге может ослабнуть до уровней 378–392 тенге за доллар в среднесрочной перспективе. В случае определенной нормализации ситуации курс национальной валюты может возвратиться к отметкам 350 тенге за доллар», – предполагает спикер.

Ведущий аналитик Forex Optimum **Иван Капустянский** добавил, что пара доллар/тенге фактически идет в унисон с доллар/рубль, но с меньшей волатильностью. «Фундаментальные причины понятны. Экономики Казахстана и России связаны. Соответственно, давление на Россию напрямую отражается на Казахстане и на тенге. Технически цель по паре доллар/тенге – диапазон 379,2–392. Но, скорее всего, до этих уровней пока не дойдет. Сегодня ЦБ Казахстана заявил, что в случае дальнейшего снижения национальной валюты он будет вмешиваться в ситуацию и пытаться стабилизировать курс», – пояснил аналитик.

Эксперты финрынка ожидают, что курс может скорректироваться до уровня 350 тенге за доллар США.

Фото: Олег СПИВАК

Выходит, что не все так мрачно. Директор общественного фонда Financial Freedom **Расул Рысмамбетов** считает, что падение тенге до 400 за доллар США маловероятно. «У нас сильно импортозависимая экономика. Поэтому падение до 400 тенге за один доллар будет антисоциальным, и поэтому Нацбанк сможет вытащить валюту из этого падения», – считает он.

Г-н Лысаков добавил, что Нацбанк Казахстана четко дал понять, что готов вмешаться и поддержать тенге интервенциями на рынке. Вероятно, в краткосрочной перспективе это поможет тенге. В зависимости от масштаба таких интервенций возможна определенная стабилизация курса национальной валюты. Однако есть и другая точка зрения, более негативная.

Цепь локальных факторов

Как отмечает главный аналитик ООО «ЦАФТ» **Антон Быков**, с начала этого года казахстанская валюта по отношению к американскому доллару потеряла 7%, снизившись с 332,00 до 355,83 тенге за доллар. «Это стало совершенно логичным следствием действующих глобальных и локальных факторов», – считает он.

Аналитик полагает, что, учитывая общий негативный тренд для валют развивающихся рынков и высокую корреляцию рубля и тенге, опасения относительно возможного падения казахстанской валюты по отношению к американскому доллару до отметки 400 вполне оправданны. В том числе и под давлением дальнейшего повышения ставок Федеральной резервной системы США. На этом фоне рубль остается очень уязвимым для новых санкций, вероятность введения которых осенью будет лишь усиливаться из-за предвыборной гонки в США.

«Учитывая, что курс казахстанской валюты к доллару США преодолел важный рубеж в 340,00–350,00 тенге, вероятность падения к более низким уровням под давлением указанных факторов значительно выросла. Следующая цель снижения – 375,00–385,00, а более вероятный срок ее достижения – осень этого года», – резюмировал г-н Быков.

И все же в текущий момент говорить о масштабном снижении курса тенге слишком рано. К слову, основная причина паники – это санкции США в отношении России, а точнее их финальный сценарий.

«Санкционный законопроект американских сенаторов пока даже не рассматривался. Не исключено, что особо резкие положения в отношении российских банков могут в итоге не войти в финальный документ. Тем не менее шансы на дальнейшее давление на Россию с помощью санкций высоки», – пояснил г-н Лысаков.

Если второй пакет санкций будет принят, то это, безусловно, ударит по экономике РФ. «Подобный пример мы уже видели с «Русалом». На этом фоне российский рубль и фондовые площадки обвалились», – добавил аналитик Иван Капустянский. Он заключил, что на данный момент волатильность на валютном рынке РФ будет сохраняться. При этом, пока будет продолжаться «обмусоливание» санкций, рубль будет находиться под давлением.

Прогноз: 350 тенге за доллар

Между тем, согласно прогнозам 16 профессиональных участников финансового рынка, участвовавших в ежемесячном опросе аналитического центра АФК, к концу августа курс USD/KZT может скорректироваться до уровня 350 тенге за доллар США.

Относительно текущих значений к концу августа респонденты ожидают укрепления курса тенге (-3,6%), укрепления рубля относительно доллара США (-5,0%) и некоторого восстановления цен на нефть (+0,8%) выше уровня $73 за баррель. При этом ожидается, что тенге несколько ослабеет к российскому рублю (+1,7%) относительно текущих уровней.

Впрочем, опрос проводился до недавнего ослабления тенге. Следовательно, эксперты могли не учитывать в своих оценках резкое снижение стоимости рубля, произошедшее на фоне политических и экономических факторов. Тем не менее к концу года эксперты ожидают инфляцию на уровне 6,5%, то есть ближе к верхней границе таргетируемого на текущий год НБ РК коридора в 5–7%.

По поводу изменения базовой ставки в сентябре текущего года (будет объявлено 3 сентября 2018 года) участники опроса настроены по-прежнему консервативно. Большинство экспертов не ожидают изменения базовой ставки (тек. 9,0%), что в том числе связано с текущей конъюнктурой рынка углеводородов и ситуацией на развивающихся рынках, в том числе в России. Однако к концу 2018 года прогнозируется дальнейшее снижение базовой ставки в среднем на 25 базисных пунктов относительно текущего уровня (до уровня 8,75%).

Таблица 1. Результаты прогнозного раунда в августе 2018 года

Кол-во респондентов	16	Brent, USD	USD/ RUB	USD/ RUB	USD/ KZT	Инфля-ция, %**	Базовая ставка, %
Тек. знач. (13.08.18)		72,9	67,9	363,4	5,4	0,1; 5,9	9,0
Знач. на 01.08.18		74,3	62,5	347,9	5,4	0,1; 5,9	9,0
Прогноз на 31.08.18*	Макс.	76,0	68,0	360,0	5,6	1,3	10,00
	Мин.	70,0	63,0	345,0	5,3	0,1	6,00
	Сред.	73,4	64,5	350,3	5,5	0,4	8,88
	Мед.	73,8	64,2	350,0	5,5	0,3	9,00
	Ст. откл.	1,6	1,4	4,0	0,1	0,3	0,81
% откл. тек. от средн.		0,8%	-5,0%	-3,6%	1,7%	0,2	-0,1
Прогноз на 31.12.18	Макс.	80,0	70,5	380,0	5,8	7,8	9,50
	Мин.	69,0	60,0	335,0	5,2	5,7	7,0
	Сред.	72,9	65,3	351,0	5,4	6,5	8,75
	Мед.	72,0	64,7	347,0	5,4	6,5	8,75
	Ст. откл.	3,5	3,0	11,4	0,1	0,6	0,52
% откл. тек. от средн.		0,1%	-3,8%	-3,4%	1,3%	0,3	-0,3

* – прогноз по базовой ставке по результатам ближайшего заседания НБ РК
** – инфляция по итогам месяца – значение месяц к месяцу; по итогам года – к соответствующему месяцу предыдущего года

Нацбанк делит риски

Регулятор подыскивает внешних управляющих для средств ЕНПФ и Нацфонда

Согласно официальным данным, международные резервы страны в целом, включая активы Национального фонда в иностранной валюте ($58,1 млрд), составили на конец июня $88,7 млрд. При этом инвестиционный доход НФ за I квартал 2018 года составил 67 млрд тенге. Результат, учитывая нынешний курс тенге, скромный. Возможно, поэтому НБ РК ищет международные управляющие компании сразу на два мандата – «Государственные облигации развивающихся стран (в твердой валюте)» и «Глобальные корпоративные облигации инвестиционного уровня».

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Общий объем активов Нацфонда, который сегодня готов передать под управление регулятор, составляет $600 млн. Валюты развивающихся стран склонны к волатильности, поэтому одно из условий Нацбанка – вложения в твердую валюту, то есть в ценные бумаги, номинированные в долларах США.

«За рубежом достаточно широко распространена практика внешнего управления активами государственных фондов. В качестве примера можно привести норвежский государственный нефтяной фонд, один из крупнейших национальных фондов мира (рыночная капитализация – более $1 трлн). Фонд успешно применяет стратегию аутсорсинга и привлекает внешние управляющие компании. На территории Норвегии, Европы и США инвестициями занимается Norges Bank Investment Management, входящая в структуру Национального банка Норвегии», – рассказал в эксклюзивном интервью **«Къ» Артем Валюженич**, аналитик АО «Цесна Капитал».

В условиях первого тендера сказано, что эталонным портфелем для мандата «Государственные облигации развивающихся стран (в твердой валюте)» является индекс The ICE Bank of America Merrill Lynch Custom Index на основе индекса ICE BOFAML EMERGING MARKETS EXTERNAL SOVEREIGN INDEX (Блумберг тикер: DGOV). Приблизительный объем мандата составляет более $300 млн.

С прошлого года пенсионные активы инвестируются в различные виды финансовых инструментов по валютам, странам, секторам и эмитентам.

Фото: Олег СПИВАК

«Активное управление с максимальным уровнем ex-ante tracking error на уровне 3–4% годовых. Крайний срок сдачи заявок по тендеру – 17 августа 2018 года», – говорится в условиях тендера.

Одно из требований к потенциальным компаниям – это минимум 10 лет опыта работы по управлению облигациями. «Внешний управляющий должен иметь под управлением совокупные активы клиентов, в том числе находящиеся на консультационном обслуживании, не менее $25 млрд или эквивалентный объем в других валютах», – написано в документе НБ РК.

«Требования к внешним управляющим соответствующие. Например, достаточный опыт управления активами с подобным мандатом и достаточный объем активов под управлением. Объявления подобного рода время от времени появляются на сайте Нацбанка в связи с истечением срока действия предыдущего мандата либо его досрочным отзывом у прежнего внешнего управляющего», – сказал **«Къ»** председатель правления АО «Сентрас Секьюритиз» **Талгат Камаров**.

Эталонным портфелем для мандата «Глобальные корпоративные облигации инвестиционного уровня» является индекс The ICE Bank of America Merrill Lynch Custom Index на основе индекса ICE BOFAML GLOBAL CORPORATE INDEX (Блумберг тикер: G0BC).

«Приблизительный объем мандата составляет более $300 млн. Активное управление с максимальным уровнем ex-ante tracking error на уровне 3–4% годовых», – сообщается в условиях второго тендера.

«Внешние управляющие компании привлекаются для локальных инвестиций на других рынках, в основном развивающихся стран, где особенно важно понимание местной рыночной специфики», – объяснил аналитик АО «Цесна Капитал».

Деньги будущих пенсионеров

Еще весной Национальный банк изменил стратегическое распределение валютного портфеля ЕНПФ. Согласно этому документу средства вкладчиков могут инвестироваться в различные индексные фонды. Тогда же было объявлено о передаче Aviva Investors Global Services Limited $220 млн внешнего портфеля ЕНПФ.

Aviva Investors Global Services Limited предоставляет свои услуги корпорациям, пенсионным фондам, благотворительным организациям и правительствам ряда стран. В настоящее время под управлением структуры находится свыше $250 млрд.

Чуть позже НБ РК объявил второй тендер на управление внешними активами. Итоги его пока не подведены. Но перераспределение и увеличение валютного портфеля уже положительно отразилось на доходности. Доходность с начала 2018 года составила 4,5%, инфляция за аналогичный период – 2,6%. При этом данные показатели за год составили 9,5 и 5,9% соответственно.

Так, по состоянию на 1 июля 2018 года объем портфеля пенсионных активов ЕНПФ составил 8450,4 млрд тенге, в том числе денежные средства и финансовые инструменты, номинированные в тенге, составили 5737,1 млрд тенге, или 67,9%, номинированные в иностранной валюте – 2713,3 млрд тенге, или 32,1%. «За первое полугодие 2018 года по структуре пенсионных активов заметны некоторые изменения. В первую очередь это приобретение ЦБ квазигосударственного сектора таких стран, как Китай, Индия. Компании, в которые вложены деньги, имеют преимущественный доступ к экономическим и природным ресурсам этих стран. Инструменты приобретены на сумму порядка 65 млрд тенге. Большая часть рейтингов этих инструментов – класс «А», доходность – от 2,9 до 3,5% годовых в долларах США. Для такого рейтинга это очень высокая доходность. Это очень надежные инвестиции», – отметила заместитель председателя правления ЕНПФ **Сауле Егеубаева**.

Всего по состоянию на 1 июля 2018 года пенсионные активы ЕНПФ составили 8,45 трлн тенге. При этом 46,7% пенсионных активов инвестированы в государственные ценные бумаги нашей страны, 17,93% – в финансовые инструменты банков второго уровня (облигации – 14,22% и депозиты – 3,71%), 10,22% – в государственные ценные бумаги иностранных государств, 8,66% – в облигации квазигосударственного сектора.

«С прошлого года Национальный банк в соответствии со стратегией инвестирования пенсионных активов ЕНПФ в целях диверсификации инвестиционного портфеля, направленной на обеспечение сохранности и доходности, пенсионные активы инвестируются в различные виды финансовых инструментов по валютам, странам, секторам и эмитентам. Это решение было в прошлом году и не вызвано повышением курса доллара США», – пояснила глава Единого накопительного пенсионного фонда **Нурбуби Наурызбаева**.

Эксперты в один голос говорят, что валютный портфель ЕНПФ и Нацфонда нужно увеличивать, так как сегодня большая часть средств находится в тенге и это создает дополнительные риски для будущих поколений. Впрочем, большого роста никто не ожидает, так как масса государственных программ финансируется именно из этих источников.

Казахстанские страховщики на пороге перемен

В июле президент Казахстана подписал закон, направленный на совершенствование страховой деятельности в стране. В частности, документ вводит вмененную модель страхования.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

В настоящий момент в мире существует три вида страхования: добровольное, обязательное и вмененное. Последнее, по словам специалистов, имеет добровольно-принудительных характер. «Страховщик может выбирать, заключать или нет с каким-то клиентом договор. Обязательное страхование обязывает страховщика заключать договоры по определенным тарифам, и СК не может отказаться», – объяснил председатель Ассоциации страховщиков Казахстана **Виталий Веревкин**.

Формально вмененный вид страхования относится к добровольным, но по сути он все равно заставляет клиентов СК в обязательном порядке страховать себя от конкретного риска. «Например, вводится страхование ответственности брокеров таможенных складов, страхование ответственности судебных исполнителей и адвокатов. Также будут страховаться риски оценщиков, страховых брокеров, нотариусов, аудиторов», – рассказал **Ерлан Бурабаев**, управляющий директор Ассоциации финансистов Казахстана.

Вмененное страхование становится обязательным для отдельных профессий, но его условия определяются договором между страховой компанией и ее клиентом, а не прямо законом. «Мы находимся на пороге всеобщего декларирования доходов населения, и стране понадобятся налоговые консультанты. Со временем их риски тоже будут страховаться. Мы уже сейчас получаем запросы о страховании ответственности медицинских учреждений и медработников. Это очень интересный, но сложный и неизведанный для нас рынок», – пояснил глава Ассоциации страховщиков.

Введение вмененного страхования позволит как СК, так и ее клиенту предусмотреть договором гибкие условия страхования. «Этот рынок из года в год будет увеличиваться. Дело в том, что надзорные органы планомерно реализуют политику ослабления госрегулирования. Вместо жестких правил и муштры приходит саморегулирование. Рано или поздно все субъекты малого или среднего бизнеса на своих рынках начинают объединяться в саморегулируемые организации», – отметил Виталий Веревкин.

Сейчас в Национальной палате предпринимателей «Атамекен» зарегистрирована 141 профессиональная ассоциация. Большая часть из них – это субъекты малого и среднего бизнеса. Это только начало, уверены специалисты.

«Страховые компании уже начали двигаться в этом направлении: кто-то страхует ответственность медицинских учреждений, кто-то – судебных исполнителей. Методология у отдельных СК уже есть. И те, кто сейчас первыми заходят на рынок (да, здесь нужен очень серьезный андеррайтинг), в скором времени окажутся в выигрыше», – поделился мнением представитель страховщиков.

В нашей стране сектор страхования представлен 32 организациями. Совокупный объем активов составляет 993,2 млрд тенге. При этом рынок растет медленно, а страховщики говорят о скромных прибылях. «Переход к вмененной модели страхования позволит сделать рынок Казахстана более конкурентным и эффективным. Новый закон создает достаточно благоприятные условия для развития рынка. Вмененное страхование и онлайн-страхование – это те системы, которые позволят СК ввести новые продукты на рынок, сократить свои издержки, а это может привести к снижению стоимости страхования», – отметил Ерлан Бурабаев.

«Онлайн-страхование не панацея, это способ оптимизировать рынок. Здесь нужно очень много вкладывать в инфраструктуру, ее содержание, развитие, защиту. А двигать страхование в нашей стране будет именно вмененная модель. Она станет прорывом для наших компаний», – спрогнозировал Виталий Веревкин.

Эксперты сошлись во мнении, что развитие этого вида страхования стало одной из стратегических задач рынка на ближайший период.

Биржа – это сочетание ума и профессионализма

Ровно четверть века назад в Казахстане начала свою деятельность Казахстанская межбанковская валютная биржа, ставшая позже Казахстанской фондовой биржей – KASE (Kazakhstan Stock Exchange), основная цель которой заключалась в том, чтобы построить универсальную торговую площадку, где было бы удобно работать всем участникам фондового, валютного и денежного рынков. Как отмечают сегодня и эмитенты, и сами сотрудники KASE, это действительно удалось.

Фото: www.unsplash.com

Зарина КОЗЫБАЕВА

Успешные эмитенты нового поколения

В торговых списках KASE на 1 января 2018 года находились акции 127 наименований, выпущенные 110 эмитентами (исторический максимум) и 262 выпуска корпоративных облигаций 66 эмитентов.

Между тем еще в 2016 году в одном из интервью тогда еще только-только пришедшая на пост председателя правления Казахстанской фондовой биржи **Алина Алдамберген** отмечала, что вверенная ей фондовая площадка имеет налаженный механизм взаимодействия с инвесторами и эмитентами. И проблемы, с которыми бирже все-таки приходится сталкиваться, во многом зависят лишь от ситуации в экономике и финансовом секторе.

По словам г-жи Алдамберген, KASE постоянно работает над запуском новых инструментов и продуктов. К примеру, для того чтобы привлечь представителей МСБ на фондовый рынок, в 2016 году на бирже был запущен сектор «Коммерческие облигации». Первыми «короткие» облигации на KASE разместили АО «Павлодар-Энерго» и АО «СевКазЭнерго», ТОО «Исткомтранс». Для «коротких» облигаций предусмотрены ускоренная процедура регистрации в Национальном Банке и упрощенная процедура листинга, а также более низкие листинговые сборы. Предполагается, что данный инструмент позволит компаниям оперативно и по мере необходимости привлекать финансирование для пополнения оборотных средств.

Параллельно с внедряемыми новыми продуктами набирают обороты и такие инструменты, как, к примеру, паевой инвестиционный фонд (ПИФ). «На KASE паи появились 12 лет назад. Но активизация торгов наметилась в 2015 году, когда были открыты торги паями Фонда еврооблигаций под управлением АО «Сентрас Секьюритиз» и биржевого индексного фонда SPDR S&P 500 ETF TRUST под управлением State Street Global Advisors (США). В 2016 году были открыты торги паями еще двух ПИФов. В 2017 году рынок инвестиционных паев был представлен 6 инструментами под управлением 5 компаний. Здесь есть лидеры: наиболее ликвидный инструмент по количеству сделок – пай SPDR S&P 500 ETF TRUST. С ним было заключено 38 сделок на сумму 23,3 млн тенге. Наиболее ликвидный инструмент по объему сделок – пай ИПИФ «ОРКЕН» («Фридом Финанс»). С ним заключено 6 сделок на 552,3 млн тенге», – отмечает глава KASE.

Кроме того, биржа сделала ставку на широкое вовлечение в фондовый рынок физических лиц. Если в 2010 году на KASE было всего 10 тыс. розничных счетов, то после введения такого инструмента, как публичное IPO, число физических счетов стало резко расти. «В период публичного размещения акций КазТрансОйл было открыто 30 тыс. счетов, в период IPO акций KEGOC – до 40 тыс. счетов… 50–60% торговли акциями на фондовой бирже – это сделки физлиц. Интерес к рынку возрождается, люди видят в нем экономическую выгоду», – резюмирует Алина Алдамберген.

К слову, наиболее яркими событиями последних лет стало размещение акций АО «БАСТ» и АО «Актюбинский завод металлоконструкций», которые привлекли 5 млрд и 800 млн тенге соответственно. Андеррайтером обоих размещений стала компания «Фридом Финанс», которая в данный момент является системообразующим участником фондового рынка в Казахстане.

Запуск рынка РЕПО

Как отмечают экс-главы KASE, анализируя прошедшие годы, многое зависело от тех, кто ее создавал. На самом деле их было немало. За 25 лет сменилось четыре руководителя KASE. Кто-то из них был крайне закрыт для СМИ, кто-то, напротив, любил поделиться достижениями. Но если хотя бы вкратце ознакомиться с работой каждого, то становится предельно ясно, как потихоньку, из года в год росла Казахстанская фондовая биржа.

«Сегодня, оценивая то, с чего начиналась Казахстанская биржа, и то, что наблюдается сейчас, могу сказать, что за прошедшие годы здесь трудилась масса талантливых людей, и за эти годы была проделана колоссальная работа. Биржа находится в очень хорошем состоянии», – резюмирует самый молодой экс-глава KASE **Дамир Карасаев**, ставший главой Казахстанской фондовой биржи (1999–2002 гг.) в возрасте 24 лет.

Именно при активном участии Дамира Карасаева на KASE была разработана и введена в эксплуатацию Торговая система, запущены регулярные торги на вторичном рынке государственными ценными бумагами, акциями и облигациями казахстанских и иностранных эмитентов, реализована система допуска на рынок Казахстана еврооблигаций, которая до сих пор не претерпела существенных изменений. Так, в 1999 году на KASE прошли первые торги листинговыми корпоративными и муниципальными облигациями. С легкой руки Дамира Карасаева был запущен и рынок прямого РЕПО. В 2000 и 2001 годах состоялись первые торги облигациями международных финансовых организаций; первые размещения корпоративных облигаций, запуски: индикатора KASE_Shares, автоматического РЕПО с ГЦБ, первого индикатора рынка операций репо TONIA. В тот момент был поставлен первый рекорд, когда объем всех операций превысил 1 трлн тенге.

Точечный подход

Не менее интересен и период правления на KASE известного в стране финансиста, экономиста **Азамата Джолдасбекова** (2002–2009 гг.). Так, 2002 год для биржи ознаменовался первыми торгами векселями и запуском рынка автоматического РЕПО с НЦБ. В 2003 году был также запущен проект eTrade.kz (система интернет-трейдинга). Через год состоялись торги иностранными государственными ценными бумагами.

В 2005 году прошло первое размещение на KASE МЕУЖКАМ – долгосрочных государственных облигаций, купон по которым индексируется от уровня инфляции.

В 2006 году на бирже прошли первые торги иностранными корпоративными облигациями, а на рынок IPO вышла первая крупная казахстанская компания РД КМГ, «дочка» национальной нефтегазовой компании РК АО «НК «КазМунайГаз». К слову, в тот же период, в сентябре 2006 года, РД КМГ провела размещение глобальных депозитарных расписок (ГДР) на Лондонской фондовой бирже.

2006 год оказался успешным и для АО «Казахтелеком», также успешно разместившего свои акции на IPO на KASE. В соответствии с постановлением правительства от 17 октября 2006 года тогда было принято решение о продаже на внутреннем рынке республики 4,6% простых акций «Казахтелекома», всего 497 597 штук. АО «Казахстанский холдинг по управлению государственными активами «Самрук» тогда принадлежало 55,56% простых акций «Казахтелекома». Другими крупными акционерами тогда были The Bank of New York – 17,13%, BODAM B.V. (Амстердам, Нидерланды) – 16,87, Central Asian Industrial Holdings N.V. – 5,95%. Ценовой диапазон на продаваемые акции был установлен в 25–33 тыс. тенге.

«Казахстанскому фондовому рынку обязательно нужно активное участие государства через эмиссионную активность контролируемых им компаний и появление на рынке эмитентов из частного бизнеса, начиная с высшего уровня среднего предпринимательства. Если у нас появится пяток эмитентов акций класса Kcell, это будет супер. Для этого пока придется двигаться точечными мерами, индивидуальной работой с каждой потенциальной листинговой компанией из числа понятных и привлекательных для потенциальных инвесторов», – отмечал Азамат Джолдасбеков.

В 2008 году прошли первые торги фьючерсами на аффинированное золото в слитках. Были заключены две сделки на 546 фьючерсов с поставкой базового актива в декабре 2008 года по цене 98 670,36 тенге за фьючерс. Объем торгов составил 53 874,0 тыс. тенге (эквивалент $448 352,33). Однако рассчитывать на резкий рывок нового инструмента и на сколько-нибудь значительный объем биржевых торгов поставочными фьючерсами на аффинированное золото в слитках, а также на регулярный характер этих торгов все же не приходилось. Как признала в тот момент пресс-служба KASE, основным фактором, препятствующим активному обращению золота на финансовом рынке Казахстана, являлось наличие налога на добавленную стоимость на операции с аффинированным золотом.

Обойдемся без революций

Впрочем, и в последующие годы новые руководители KASE, даже несмотря на проблемы посткризисного периода, пытались внедрить что-то новое. Так, новый председатель KASE **Кадыржан Дамитов** (2009–2013 гг.) решил не совершать революций, понимая, что проводить до окончания финансово-экономического кризиса капитализацию биржи нецелесообразно, а сделал ставку на совершенствование корпоративной аналитики KASE.

Несмотря на глобальный кризис на всех рынках мира, профессионалы KASE все же смогли реализовать два важных для биржи момента: создание буферной категории официального списка KASE и перестройку рынка РЕПО. В результате работы над первым проектом были разработаны правила и внедрен новый механизм, защищающий торговую площадку от дефолтных листинговых компаний. В результате «плохие» компании ушли, кто-то устоял. В период с 2009 по 2013 год в буферную категорию официального списка были переведены 140 ценных бумаг 39 эмитентов.

Не менее объемным и трудозатратным оказался и второй проект. Его результат позволил к концу 2010 года говорить о более качественном рынке РЕПО на KASE. Были принципиально ограничены риски участников, им была дана возможность самостоятельно управлять степенью риска на рынке операций прямого РЕПО, и главное – была введена система оценки предметов РЕПО по текущим рыночным ценам. В международной практике эта система оценки называется mark-to-market.

Заметно выросла биржа и в технологическом плане. В 2010 году с международными агентствами Thomson Reuters и Bloomberg были заключены первые в истории KASE лицензионные договоры на распространение биржевой информации в режиме реального времени. Этому, по словам Кадыржана Дамитова, предшествовала почти двухлетняя работа. В 2011 году биржа запустила транзакционный FIX-шлюз, который позволяет подключать к торговой системе KASE платформы других разработчиков. Дочерней компанией KASE eTrade.kz была разработана и предложена брокерам для использования новая система интернет-трейдинга – STrade. В 2012 году был запущен электронный документооборот с эмитентами ценных бумаг – система Is2in (IssuersToInvestors), а затем внедрена эта система и для членов биржи.

Для «Народного IPO» в KASE был разработан и веден в действие специальный модуль торговой системы «Подписка», способный работать с большим количеством счетов. К слову, на рынке IPO в тот период появились сразу две крупные компании: АО Kcell и АО «КазТрансОйл». В самый успешный для бумаг Kcell период (в апреле 2014 г.) акции этой компании торговались по 2913 тенге. Сегодня их стоимость несколько упала – до 1545 тенге за акцию. А вот бумаги КазТрансОйла, напротив, демонстрируют устойчивый рост, поднявшись с 753 тенге (в 2013 г.) до 1344,98 тенге за акцию сегодня.

Кроме того, в 2012 году биржа приступила к разработке новой торговой системы и получила статус полного члена Всемирной федерации бирж (WFE).

Даже если трудно, не все еще пропало

2014 год оказался достаточно сложным для Казахстанской фондовой биржи. Объединение пенсионных фондов в ЕНПФ, по сути, вывело пенсионные средства с казахстанского рынка ценных бумаг. «Это происходит в соответствии с инвестиционной политикой ЕНПФ, которая сейчас только разрабатывается. После ухода пенсионных денег рынок стал медленно, но верно, как бы повежливее сказать, затухать», – констатировал в тот момент глава KASE **Максат Кабашев** (2014–2015 гг.).

Тем не менее в 2014 году на KASE наблюдается открытие торгов валютной парой казахстанский тенге/китайский юань. Были запущены индикаторы доходности операций валютного свопа SWAP-1D и SWAP-2D, а также индикатор биржевого рынка коротких денег MM Index (money market index). А на рынок IPO вышла компания KEGOC, цена бумаг которой с 333 тенге (в 2015 г.) поднялась сегодня до 1421,44 тенге за акцию.

Движение вперед, или Биржевая байга для розничных инвесторов

Впрочем, останавливаться на достигнутом действующие сотрудники биржи не намерены. Именно в этой связи и была разработана Стратегия развития KASE на 2016 – 2018 годы, которая направлена на повышение клиентоориентированности KASE, ее открытости к инновациям и коммуникациям и способности эффективно удовлетворять потребности отечественных эмитентов, а также казахстанских и иностранных инвесторов.

«Хочу отметить, что за прошедшие 25 лет существования KASE была создана нормативная база, весьма адекватная инфраструктура. И самое главное, что мы сейчас знаем, куда идти, – подчеркнул в комментариях **«Къ»** заместитель председателя правления KASE **Андрей Цалюк**. – Мир очень сильно меняется, меняется с ускорением, мы пытаемся успевать за ним. Может быть, с определенными направлениями, которые сейчас считаются модными, я имею в виду крипторынок, мы и не совсем согласны, но фундаментальные вещи, классика, в том случае, когда это касается денег, побеждает и доказывает свою незыблемость». Точно так же непреложным остается принцип KASE по совершенствованию стандартов своей деятельности с целью повышения привлекательности биржевого рынка Казахстана, содействия устойчивому экономическому развитию страны посредством обеспечения технологичной инфраструктуры для привлечения финансирования отечественными компаниями государственного и частного секторов и предоставления надежной, стабильной и прозрачной инвестиционной среды для локальных и иностранных инвесторов.

Немало внимания уделяют профессионалы KASE новым направлениям и инструментам. В этой связи биржей была запущена программа обучения «Фондовый рынок: новые горизонты для предпринимательства». Кроме того, под руководством Алины Алдамберген была введена система единого лимита для маржирования по заявкам и сделкам на фондовом рынке: произошла трансформация структуры официального списка KASE для создания отдельной площадки для ценных бумаг компаний МСБ.

А для привлечения более широких слоев населения, включая активную молодежь, в честь 25-летия Казахстанской фондовой биржи KASE совместно с компанией «Фридом Финанс» был запущен конкурс лучших инвестиционных стратегий на казахстанском фондовом рынке среди розничных инвесторов, в том числе и студентов, «Биржевая байга». Целью конкурса является популяризация идеи финансовых инвестиций на казахстанском фондовом рынке, а также развитие фондового рынка за счет вовлечения активных частных инвесторов.

Конкурс стартовал 2 апреля текущего года и продлится до 20 сентября. Последний день регистрации в конкурсе – 20 августа 2018 года. Подробно об условиях и правилах можно узнать на сайте компании «Фридом Финанс».

Для участия в конкурсе необходимо: открыть брокерский счет во Freedom Finance; совершать торговые операции с самыми ликвидными бумагами на KASE (HSBK, KCEL, KEGC, KZTK, CCBN, KZTO, RDGZp, AKZM, BAST, ABBN, US_BAC_, GB_KZMS) и самое главное – совершить не менее 10 сделок с ценными бумагами за период проведения конкурса. Благодаря доступному порогу входа в конкурс – 20 тыс. тенге – практически каждый сможет попробовать свои силы на бирже. Участвовать в конкурсе могут лица старше 18 лет, не являющиеся сотрудниками биржи и брокерских организаций.

Для победителей предусмотрен призовой фонд: обладатель наилучшего результата получит автомобиль Tesla. За второе место можно провести выходные в Париже (путевка на двоих), за третье будет подарен Apple Macbook Air.

Индустрия фондового рынка сегодня имеет все предпосылки для роста, а значит, пришло время для хороших консультантов и получения фундаментальных знаний о финансах. Как отмечает глава инвестиционной компании «Фридом Финанс» **Тимур Турлов**, конкурс «Биржевая байга» не только будет способствовать повышению активности инвесторов и росту их количества, не только даст возможность казахстанцам научиться вкладывать деньги в акции и получить дополнительный доход, но и позволит продемонстрировать бизнесу, что KASE достигла качественно нового уровня в своем развитии и способна обеспечивать привлечение капитала от активных розничных инвесторов, поддерживая стабильно высокий уровень их активности и ликвидности обращающихся на бирже бумаг.

Крику много – дела пшик

Здание, которое строили для лифтового завода, готово принять другое производство. Фото автора

В начале августа на встрече с руководством Костанайской области директор НКС Corporation Limited Ксю Канг много говорил о возможностях своей компании. Называл сумму возможных инвестиций – от $ 10 млн до $7 млрд, мощность гипотетического завода – 3 млн телевизоров в год, количество будущих рабочих мест – 500. После этого китайцы заявили, что должны также оценить условия ведения бизнеса в Беларуси, и откланялись. Возможно через два месяца, как говорилось на встрече, они и вернутся. Но не факт.

Жанара АХМЕТ, Костанай

В последнее время обилие сообщений о потоке инвесторов в Костанайскую область со словами «построит», «вложит», «наладит» создают впечатление созидательного бума в регионе, хотя по большей части речь идет о протоколах намерений.

Местная власть проявляет большую активность в поисках инвесторов: в открытом доступе созданы электронные карты, отражающие потенциал региона и свободные ниши для возможных партнеров, чиновники совершают деловые поездки в ближнее и дальнее зарубежье. В декабре 2017 года в Костанае была открыта первая очередь индустриальной зоны, которая предлагает привлекательные условия для ведения бизнеса, в том числе не казахстанского. Сегодня к ней за счет бюджета подведены основные коммуникации, построен административно-бытовой комплекс. В ее конференц-зале проходила встреча с делегацией НКС Corporation Limited, да и не с ней одной. Но действующих предприятий или тех, кто реально инвестировал в то, чтобы обосноваться на этой костанайской площадке, до сих пор нет. Единственное завершенное здание производственного назначения – несостоявшийся лифтовый завод.

Группа компаний «Век» из Екатеринбурга намеревалась наладить в Костанае производство пассажирских лифтов мощностью 1 500 единиц в год. Объем инвестиций на ближайшие пять лет российской стороной просчитывался в сумме 850 млн рублей. Текущую потребность только казахстанского рынка инвестор оценивал в 5 000 лифтов, были планы на продвижение из Костаная в другие регионы РФ. Судя по публикациям в деловой российской прессе, «Век» на родине испытывал трудности со сбытом продукции и не вписался, например, в государственную программу обновления лифтового хозяйства в Свердловской области.

В Костанае екатеринбуржцы совместно с социально-предпринимательской корпорацией «Тобол», которая управляет индустриальной зоной, создали ТОО «VEK Qazaqstan». Предприятие должно было начать работу в июле 2018 года. Уровень локализации был обещан до 60%. Все осталось в будущем времени. Суммы и объемы, о которых заявлял инвестор, – просто устный счет. Ни копейки в проект россияне не вложили. Реальные средства в деле были только с принимающей стороны – затраты на обустройство зоны, строительство заводского помещения. Благо, сборочный цех – универсальный, ждет другого производителя.

Недавно на совещании по вопросам инвестиционной политики региона заместитель акима Костанайской области **Меиржан Мырзалиев** лаконично прокомментировал конец «Века», сказав, что у потенциального партнера появились финансовые трудности, от реализации проекта он отказался.

На том же совещании речь шла о пуле из 36 проектов, которые находятся в зоне внимания исполнительной власти. Они разбиты на три группы. Реализуемые – в основном связанные с машиностроением на базе действующих производств группы компаний «Аллюр». Прорабатываемые – их 10, среди них – производство китайских грузовиков и спецтехники, выпуск сидений для всех видов техники и автокомплектующих при инвестиционном участии российского ООО «СИБЕКО». Еще 8 проектов – в начальной стадии проработки, в их числе возможные китайские телевизоры и мониторы, а также хаб по глубокой переработке масличных и зерновых с планируемым объемом инвестиций от 90 до 150 млрд тенге, половина из которых – деньги Шанхайского банка. Будущие деньги. Строительство планируют завершить за 2,5 года, к нему еще не приступали, полный пакет разрешительных документов пока не получен. Но директор ТОО «Bio Grain» **Дина Утебаева** заявила, что из трех предлагаемых мест дислокации «Костанайская область подошла идеально».

Восемь месяцев назад почти то же говорил журналистам генеральный директор ГК «Век» **Михаил Молочников**. Он высоко оценивал поддержку местных властей, хвалил казахстанское налогообложение – НДС ниже на 6%, чем в РФ, приводил другие аргументы в пользу работы в Костанае – более дешевая рабочая сила, приграничное положение области, то есть оптимальная логистика для продвижения в другие регионы.

Все эти плюсы есть и сегодня. Кроме того, руководство области не перестает перед республикой ставить вопрос о необходимости придать индустриальной зоне статус специальной с рядом преференций, и упоминает об этом на переговорах с потенциальными инвесторами. Но и здесь пока сослагательное наклонение. Официально на территории индустриальной зоны реализуется сегодня 11 проектов. Китайцам демонстрировали вид местности и макет распределения площадей с флажками-аншлагами, на которых надписи: «завод», «завод», еще «завод». Макет впечатляет.

Работают плохо. Пока.

Машиностроительном комплекс СКО за первое полугодие «просел» на треть

В Северном Казахстане снижение в объемах выпускаемой продукции машиностроения составило 32%. Причиной негативной тенденции стало снижение количества заказов на ведущих заводах региона. Почему это происходит и как бороться с отрицательной динамикой? Ответить на вопросы и найти выход из кризиса пытаются руководители предприятий.

Павел ПРИТОЛЮК, Петропавловск

Трудный период

На Петропавловском заводе тяжелого машиностроения, по данным заместителя акима области **Даурена Жандарбека**, заказы упали на 37%, на заводе имени Кирова – на 11%, в АО «Мунаймаш» – на 24%.

В АО «ПЗТМ» снижено производство на 50%. Если сложной нефтегазовой техники в прошлом году выпустили 17 единиц, то в нынешнем – всего 10 единиц. Портфель заказов на заводе к полугодию прошлого года показывает отрицательную динамику на уровне 63%, сообщил Жандарбек.

В АО «ЗИКСТО» объемы не достигли уровня производства прошлого года на 44,3% с сокращением выпуска грузовых вагонов с 729 до 385 единиц. Снижение произошло по причине недостаточной поставки комплектующих, а именно крупного литья для сборки тележки грузовых вагонов. Основным поставщиком является российская компания «Бежицкая сталь», но ввиду сильной загрузки внутреннего рынка у россиян комплектующих для северо-казахстанского предприятия попросту не хватило. По словам заместителя генерального директора АО «ЗИКСТО» **Валерия Спицына**, сейчас предпринимаются все шаги для того, чтобы завод не простаивал, несмотря на отсутствие нужных деталей. К сентябрю, надеются на заводе, вопрос решится.

«Мы не сократили ни одного человека, увеличили рабочие места на 23% по сравнению с прошлым годом, – прокомментировал Валерий Спицын. – Мы не сокращаем объемы производства, рабочее время. Пока отсутствует крупное литье, штампуем продукцию на заводе, покрасили и подготовили ее к погрузке. Сейчас наша основная проблема – отсутствие крупного литья в Казахстане. По этому направлению мы работаем, провели переговоры со всеми предприятиями, но ситуация пока у нас напряженная».

Если проблема с литьем будет решена, на заводе ожидают и увеличение прибыли – с 14 миллиардов по итогам 2017 года до 16 миллиардов тенге.

В АО «Мунаймаш» производство штанговых насосов в натуральном выражении сокращено на 317 единиц (или с 3307 до 2990), в связи с сокращением портфеля заказов на 24% к полугодию прошлого года. Сейчас предприятием проводится работа по его приросту. Так, в проработке технической части – договоры с АО «Мангистаумунайгаз» и «Узбекнефтегаз» на общую сумму 700 млн тенге. В результате сумма заказов составит 2,3 млрд тенге, что составит 100% к уровню прошлого года, обещают на предприятии.

На заводе имени Кирова также пытаются выйти на максимум загрузки производственных мощностей. Прорабатывается заключение дополнительных договоров на изготовление продукции специального назначения на сумму 1,2 млрд тенге. В результате портфель заказов ожидается на уровне 5,5 млрд тенге, что выше прошлогоднего на 12%.

Поможет ли обновление?

Между тем, несмотря на то, что первое полугодие у местных заводов явно не задалось, местные исполнительные органы и сами представители компаний ожидают, что к концу года ситуация выправится.

Как отметил генеральный директор АО «ПЗТМ» **Вадим Шакшакбаев**, наработки для того, чтобы выправить ситуацию, имеются. Обновление ассортимента – также в самых ближайших планах.

«Мы сейчас отработали с нашим российским партнером, с КТЖ ведем переговоры три месяца и уже на финальной стадии вопрос по поставке первого рельсовоза, который выпустится в Казахстане, для перевозки рельсов стометровой длины», – рассказал В. Шакшакбаев.

Ожидается получение новой сертификации предприятием, что позволит им расширить список выпускаемой продукции.

В целом, говоря об обновлении, технологическая модернизация ПЗТМ, а также завода имени Кирова, с приобретением более 300 единиц оборудования намечены на ближайшие годы. Вопрос на всех уровнях поддержан, деньги – а это 6,7 млрд тенге – будут выделены. Уже в 2019 году проекты должны быть реализованы. Экономический эффект будет виден в 2020 году: ожидается увеличение производства в 2,5 раза, а производительности труда – в 1,5 раза.

В АО «Зиксто» смонтировано оборудование с элементами цифровых технологий устройств плазменной резки, установлены порталы сварочной резки. АО «Мунаймаш» в рамках технического перевооружения планирует приобретение станка ЧПУ для производства штанги насосной и термических печей. Оборудование обойдется им в 50 млн тенге.

Выкарабкались!

ТОО «Казахстанская вагоностроительная компания», что в Экибастузе, на юбилейном – десятом – году своей истории переживает второе рождение. Портфель наконец-то наполнен заказами – на изготовление 2258 единиц полувагонов, крытых вагонов и габаритных платформ. С начала года реализовано уже 546 вагонов и 26 платформ. Однако не так давно ситуация была прямо противоположная.

Алтынгуль САГИТОВА, Павлодар

Уникальность этих платформ в том, что они могут менять грузоподъемность. Фото автора

Сегодня Казахстанская вагоностроительная компания (КВК) снова на плаву и теперь перед ее руководством стоит задача – увеличить персонал для успешного выполнения заказов, которых становится все больше. В результате предприятие планирует вводить не две, как было ранее, а четыре смены работы. «На предприятии трудятся 620 человек, но для перехода на четырехсменку не хватает еще 120-130 человек, – говорит заместитель генерального директора по производству **Берикбай Амиржанов**. – Пока мы работаем в две смены, но нужно выходить в четыре смены. В этом году мы получили заказ на 2258 полувагонов и платформ. Для АО «БРК-Лизинг» мы должны произвести 1000 полувагонов, еще 988 – для АО «Қазтеміртранс». Для АО «KTZ EXPRESS» соберем 270 универсальных платформ. Сейчас мы вышли на производственную мощность и должны в сутки выпускать восемь вагонов. Успеваем. За смену делаем четыре, иногда пять вагонов».

Платформы, которые выпускает компания, по словам Берикбая Амиржанова, предназначены для перевозки крупнотоннажной техники, контейнеров. Но уникальность этих платформ в том, что они могут менять грузоподъемность – в зависимости от схемы, от потребностей пользователя, от правильного размещения груза.

Волшебное перевоплощение

Предприятие, созданное на базе экибастузского вагоноремонтного депо «Таман» в 2008 году «дочками» АО «Казахстан Темір жолы» (АО «Қазтеміртранс», ТОО «Ремонтная корпорация «Камкор», ТОО «Камкор вагон») и объявившее своей стратегической целью обеспечение потребностей в грузовых вагонах национального перевозчика, в 2015 сполна испытала на себе гримасы кризиса. Отсутствие заказов, зависимость от сырья извне, в целом дефицит поставляемого литья, сложности с сертифицированием продукции и другие напасти поочередно стучались в двери новой отрасли – только зарождающегося в Экибастузе железнодорожного машиностроения. Отсюда и невозможность возврата кредитов, накопление долгов, обернувшихся простоем производства на два года.

Для того чтобы изменить ситуацию потребовалось вмешательство правительства. После чего в 2017 году через АО «БРК Лизинг» было выделено 15 млрд тенге АО «Қазтеміртранс», которое в свою очередь через АО «ЗИКСТО» (Петропавловск) разместило здесь заказ на производство 1300 полувагонов и 270 платформ.

Уже в конце 2017 года завод после двухлетнего простоя изготовил первые 188 вагонов. Обеспечение выпуска продукции позволило своевременно выплачивать заработную плату рабочим.

«Мы собираем полувагоны грузоподъемностью 70 тонн для перевозки угля, щебня и руды, всего, что не подвергается воздействию атмосферных осадков. Для других видов грузов, к примеру, продуктов или цемента, делаем крытые вагоны, они почти в два раза больше объемом. Сделали два таких вагона и реализовали их предприятию «Қазтеміртранс», – рассказал Берикбай Амиржанов.

Но на эту новинку – на крытые вагоны, по его словам, пока нет заказов. Не исключено, что отсутствие заказов связано с тем, что отечественный продукт получался в разы дороже российских. Ранее буквально все, включая колесные пары (которые теперь поставляет местный производитель ТОО «Проммашкомплект»), завод покупал в соседней стране, что и повышало себестоимость продукции. «Конечно, значительно удешевил бы стоимость продукции профильный металл от Кармета (Карагандинского металлургического), но, к сожалению, он по качеству не отвечает требованиям завода, которому нужен спецпрофиль», – говорит генеральный директор по экономическим вопросам **Ольга Бородина**.

По ее словам, полувагон, собранный в Экибастузе, действительно недешев, тянет на 13 – 15 млн тенге. 80-90% этой суммы – затраты на сырье, и завод имеет всего по 2 млн тенге с каждого вагона за свою работу – за переработку металла и сборку.

С долгами бы разобраться

Как отмечает г-жа Бородина, у КВК по-прежнему немало и других проблем. «Финансовые обязательства предприятия накапливались годами… На сегодня наш долг составляет около 3 млрд тенге, – уточняет Ольга Бородина. – Было два займа, один из них валютный. Две волны девальвации сыграли с нами злую шутку. … Но работа ведется. Основной долг предприятия – перед АТФ-Банком. Полностью рассчитаться планируем до 2021 года – договор о банковском займе пролонгирован. Погашение единовременно, один раз в год, тремя траншами, вознаграждение – ежеквартально. По краткосрочным рассчитываемся в рабочем порядке».

Затрагивая проблему сбыта продукции, заместитель генерального по экономическим вопросам отмечает, что отсутствие интереса к вагонам КВК со стороны отечественных операторов вагонного парка, а таковых на рынке порядка двух десятков, в первую очередь связано с их финансовыми возможностями.

«Это вопрос вложений. Наш бизнес строится на коротких деньгах. А срок эксплуатации вагона 20-30 лет, соответственно, в первые 2-3 года продукция не окупится. Поэтому, возможно, покупают бывшие в употреблении вагоны.

Напомним, проектная мощность КВК – 2000 полувагонов, 500 крытых. За все время деятельности (а активно завод заработал после всех технических процедур к 2011 году) изготовлено более 5400 грузовых полувагонов», – говорит г-жа Бородина.

В заключение отметим, что у руководства области появились планы по дальнейшей поддержке КВК в рамках развития кластера железнодорожного машиностроения. Отечественные предприятия могут поставлять ряд комплектующих для вагонов. Речь может идти о такой продукции, как кабели, напорные шланги, боксы.

Море раздора

<< 1

В частности одним из самых главных пунктов Конвенции о правовом статусе Каспийского моря Бахтиер Эргашев называет пункт 6 статьи 3. «В нем содержится очень серьезное заявление, под которым стоят подписи всех глав прикаспийских государств. Речь идет о недопустимости присутствия на Каспийском море вооруженных сил стран, не имеющих отношения к прикаспийским государствам. Теперь в случае попыток увлечения сотрудничества отдельных стран с нерегиональными силами, другие страны-соседи, подписавшие Конвенцию, всегда могут ткнуть в пункт 6 статьи 3», – отметил эксперт из Узбекистана. При этом он допустил, что игры с присутствием иностранных сил на Каспии хоть и пойдут на спад, но вполне вероятно потребуют заключения дополнительной Конвенции, где будет окончательно определен статус и возможное появление военных не из прикаспийских государств.

Еще одним важным пунктом достигнутых договоренностей в рамках подписанной в Актау Конвенции по правовому статусу Каспия Бахтиер Эргашев считает разрешение на строительство трубопроводов. «Появилась пусть и небольшая, но отдельная статья, которая регулирует все эти вопросы. В ней сказано, что стороны могут прокладывать подводные кабели и трубопроводы по дну Каспийского моря. То есть страны, которые хотели этим заниматься, теперь это право получили официально», – отметил узбекистанский эксперт. Другое дело, что здесь есть нюансы, на которые в беседе с «Къ» и обратил внимание Бахтиер Эргашев. «Там интересно сказано: вы можете прокладывать магистральные трубопроводы по дну Каспийского моря при условии их соответствия экологическим требованиям и стандартам, включая положения рамочной Конвенции по защите морской среды Каспийского моря. А она говорит, что для этого требуется полный консенсус всех пяти стран региона. И вот здесь, если какая-либо из стран захочет проложить подводный трубопровод, думается, ей предстоит очень и очень долгий процесс согласования с соседями», – заметил собеседник **«Къ»**.

Все еще будет

На вероятные сложности при начавшемся разделе богатств Каспия, несмотря на подписанную 12 августа 2018 года Конвенцию о правовом статусе Каспийского моря, указал в беседе с **«Къ»** и сотрудник аналитической службы Казахстанско-Германского университета, политолог **Рустам Бурнашев**. «С одной стороны, в самом широком смысле, очевидно, что Конвенция закрепляет некоторое общее для прикаспийских государств понимание основополагающих принципов и подходов к ситуации на Каспии. С другой стороны, и это тоже очевидно, что, во-первых, подписанная Конвенция – не единственный документ, регулирующий активность международных игроков на Каспии и их взаимодействие друг с другом. За последние годы была подписана серия документов. Например, в 2014 году Протокол о сохранении биологического разнообразия. Совсем недавно, 20 июля 2018 года, был подписан Протокол по оценке воздействия на окружающую среду, который вводит требование экологической оценки практически всех проектов на Каспии, в том числе – морской добычи углеводородов, трубопроводов и портов», – заметил Рустам Бурнашев. По его наблюдениям, подписанная 12 августа Конвенция закрепляет только самые общие принципы «раздела Каспия», не устанавливая при этом окончательные разграничительные линии. «Соответственно, переговоры по этому вопросу будут продолжаться и, скорее всего, не потеряют своей остроты. Иными словами, подписанная Конвенция решает вопрос Каспия только в нескольких сегментах и только на уровне фиксирования абстрактных принципов и подходов», – подчеркнул в беседе с **«Къ»** Рустам Бурнашев.

Закреплено окончательно

И все же ряд очень важных моментов подписанная 12 августа Конвенция по правовому статусу Каспийского моря, надо полагать, закрепила окончательно. Прежде всего речь идет о достигнутых договоренностях об установлении территориальных вод каждой из сторон шириной в 15 морских миль, к которым примыкает 10-мильная рыболовная зона. Кроме того, каждое прикаспийское государство получило исключительное право регулировать, разрешать и проводить морские научные исследования, а также разведку и разработку ресурсов дна и недр как в своих территориальных водах, так и в своей рыболовной зоне. Кстати, интересная деталь: подписанная в Актау Конвенция подтвердила факт принадлежности Казахстану самой большой части Каспийского моря. Для информации: протяженность береговой линии Республики Казахстан на Каспии составляет 2320 км, тогда как у Туркмении – 1200, Азербайджана – 955, Ирана – 724, а у России, которая официально является правопреемницей Советского Союза – лишь 695 км.

Как цифровизация повысит безопасность на дорогах

Министерство здравоохранения Казахстана нашло решение давней проблемы, связанной с получением водительских удостоверений наркозависимыми лицами и лицами, состоящими на учете в психиатрических диспансерах. По словам вице-министра здравоохранения Олжаса Абишева, его ведомство намерено оцифровать выдачу соответствующих справок в медучреждениях, исключив физический контакт их получателей с врачами.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Насколько запросы госорганов интересны казахстанским разработчикам и смогут ли отечественные IT-специалисты удовлетворить их, станет ясно в сентябре. Фото автора

Намерение это было озвучено заместителем министра здравоохранения на площадке Digital Arena, на которой в минувшую субботу Национальная палата предпринимателей Казахстана «Атамекен» собрала около 250 представителей IT-компаний и вице-министров четырех ведомств, ответственных за цифровизацию, для налаживания диалога и сотрудничества по конкретным проектам.

«Для казахстанских разработчиков важно знать, какие планы автоматизации строят уполномоченные госорганы. Через месяц мы проведем еще одну встречу, где уже IT-рынок расскажет госорганам, как они смогут воплотить в жизнь их планы. Это станет вторым этапом переговоров», – пояснил цель собрания управляющий директор – глава департамента развития человеческого капитала НПП **Олжас Ордабаев**.

Минздрав: Ударим цифрой по подделкам

Министерству здравоохранения, похоже, надоело быть крайним в ситуациях, когда сотрудники прокуратуры выявляют состоящих на учете в психо- и наркодиспансерах лиц, получивших водительские права. Сотрудники МВД объясняют факт выдачи прав тем, что получатель предъявил справку, что он не состоит на учете в вышеперечисленных медучреждениях.

Насколько остра эта проблема на сегодняшний день, сообщил председатель Комитета административной полиции министерства внутренних дел **Игорь Лепеха**. По данным комитета, в прошлом году было выявлено 60 случаев выдачи водительских прав лицам, состоящим на учете в спецмедучреждениях. В связи с чем МВД потребовало у минздрава доступ к реестру психо- и наркодиспансеров. Руководство минздрава доступ МВД предоставило, но попутно решило закрыть эту проблему раз и навсегда.

«Мы хотим ввести электронный формат для минимизации коррупционных моментов, чтобы не было прямого отношения между гражданами-услугополучателями и сотрудниками госорганов, – сказал **Олжас Абишев**. – То есть эти услуги (по выдаче справок из психо- и наркодиспансеров – **«Къ»**) до конца года мы планируем перевести в электронный формат для того, чтобы все заявки проходили либо через электронное правительство, либо через Центры обслуживания населения», – добавил он.

И уточнил, что речь идет об оцифровке не только услуги получения справок из психо- и наркодиспансера, но и о получении лицензии на фармдеятельность, а также справок форм 088 (установление инвалидности) и 086 (заключение о здоровье абитуриента, поступающего в вуз) и еще 18 услуг минздрава. Здесь тоже существует риск коррупции – и минздрав хочет свести его к нулю за счет оцифровки, равно как и претензии от работодателей при трудоустройстве тех же состоящих на учете в спецзаведениях лиц.

«То есть все эти справки изначально будут выдаваться только в электронном формате для того, чтобы не было поддельных документов, как сейчас это происходит. Также это делается, чтобы документ был легализован в системе здравоохранения», – пояснил вице-министр.

Перейти на такой формат работы министерство планирует до декабря текущего года, при этом рассматривает три варианта финансирования проекта: сервисную модель информатизации, частно-финансовую инициативу по линии государственно-частного партнерства, а также финансирование за счет сэкономленных средств госорганов и подведомственных организаций. Сервисная модель информатизации подразумевает проведение конкурса со стороны холдинга «Зерде» среди частных компаний, в случае выбора формы ГЧП инициаторами предложений по IT-решению должны стать сами частники.

«Компания приходит и говорит, что готова заняться этим проектом, если госорган скажет, что согласен с этой финансовой моделью, мы начинаем вести переговоры по Закону «О государственно-частном партнерстве», – пояснил г-н Абишев.

Минфин: Деньги самодостаточные

Напоследок представитель минздрава оговорился, что внедрение оцифрованной выдачи справок в один момент проблемы с водительскими удостоверениями не решит, поскольку были случаи, когда права выдавались вполне здоровому человеку, а уже после их получения он попадал на учет в психо- либо наркодиспансеры.

А поскольку водительское удостоверение действует 10 лет, выявить сегодняшнее состояние получившего его человека удается далеко не всегда – тут необходимо, чтобы система реестра лиц, состоящих на учете в таких учреждениях, каким-то образом «сигнализировала» МВД об изменении их статуса, и это тоже предмет применения IT-решений.

На эти решения надо найти деньги – а министерство финансов крайне неохотно идет на их сверхнормативное выделение, но не в этом случае: вице-министр финансов **Руслан Енсебаев** заметил, что реализация проекта по внедрению технологии распределенных реестров блокчейн в системе комитета госдоходов позволит повысить налоговые поступления на 1,4 трлн тенге в год, что с лихвой покроет все IT-запросы государства.

«Мы в министерстве финансов по всем направлениям сейчас занимаемся и модернизацией своих систем, и внедрением новых технологий, как, например, по администрированию налога на добавленную стоимость, – сказал г-н Енсебаев. Это один из таких налогов, которые подвержены определенным рискам недобросовестных действий со стороны налогоплательщиков. Тут очень важны технологии, которые бы отслеживали в онлайн-режиме все транзакции и позволяли государственным органам эффективно обеспечивать камеральный контроль и принимать своевременно необходимые меры, оптимизировать при этом свои затраты. И вот как раз применение технологий распределенных реестров блокчейн мы собираемся использовать для администрирования налога на НДС», – обрисовал он ближайшие потребности своего госоргана.

Помимо ежегодного «бонуса» по выявлению дополнительного триллиона с копейками, внедрение технологии блокчейн значительно сократит затраты самого министерства на процедуры контроля: реализация проекта запланирована до 2025 года, однако первые эффекты министерство намерено получить уже на следующий год. При этом IT-бизнес минфин зазывает и под реализацию других проектов, например, по оцифровке своих услуг: сейчас фискалы оказывают в электронном виде более 80% услуг, при этом ставится задача довести этот показатель до 95%.

«Есть еще одно большое направление – это оптимизация наших внутренних процессов по обслуживанию государственных органов в части планирования и исполнения государственного бюджета. Очень много времени и бумаги сегодня тратят госорганы на то, чтобы ежегодно согласовывать свои бюджетные заявки и в итоге формировать бюджет. Мы сейчас полностью переводим этот процесс в электронный формат, там будут различные интеграции, которые сократят опять же злоупотребления, как со стороны госорганов, так и со стороны клиентов наших услуг», – добавил Руслан Енсебаев.

Помимо этого, намерения и потребности своих ведомств в IT-сфере представили вице-министр труда и социальной защиты населения **Нариман Мукушев** и вице-министр образования и науки **Рустем Бигари**. Насколько их запросы интересны казахстанским разработчикам и насколько казахстанские IT-специалисты могут удовлетворить их, станет ясно в сентябре, когда госорганы и частники встретятся на площадке Digital Arena повторно.

Поле для приложений

Финалисты фестиваля вполне конкурентоспособны и могут в дальнейшем работать в стартап-командах и строить продукты. Фото автора

Машинное обучение и приложения с использованием казахского языка стали трендами на конкурсе мобильных приложений в Алматы. Из 70 заявленных проектов были отобраны 20 лучших, которые представили свои разработки на суд жюри.

Ольга КУДРЯШОВА

Рынок мобильных приложений во всем мире растет как на дрожжах. У казахстанских разработчиков это направление также пользуется популярностью. В рамках ежегодного фестиваля мобильных приложений nFactorial Demo Day 2018 в Алматы были презентованы 70 лучших казахстанских мобильных приложений. Участники представили проекты в области образования, машинного обучения, приложения для обучения на казахском языке, развлекательные приложения, среди которых программа с играми для большой компании (Toosa), приложение для поиска работы и сотрудников TezTap, сборники тестов и программы по изучению языков программирования, аудиокниги, приложение, позволяющее перейти с кириллицы на латинский казахский язык (Daris Alu), 3D-тур по университетам Казахстана и другие.

Все мобильные приложения сделаны выпускниками интенсивной семинедельной программы nFactorial Incubator 2018. В рамках этой программы были бесплатно обучены 100 инженеров-программистов.

Лучшие приложения лета

На суд жюри было представлено 20 проектов. В финальный список победителей вошло шесть приложений. Критериями для оценки проектов были подача, непосредственно презентация и оригинальность идеи.

Победителем стало приложение Makeup AI доступное на iOS и Android, автором которого является **Берик Турсынбек**. Оно позволяет наносить фотореалистичный макияж для селфи с ипользованием технологий машинного обучения. Принцип работы приложения основан на том, что искусственный интеллект изучает макияж выбранной модели и переносит его на фото пользователя с учетом особенности строения его лица.

К слову, технологии машинного обучения сейчас являются самым перспективным направлением в разработке приложений, в том числе и с точки зрения инвестиционной привлекательности, об этом говорит один из основателей компании Zero To One Labs **Алмас Туякбаев**: «Подобные приложения очень хорошо развиваются и в целом это интересно многим инвесторам. Поэтому такие приложения имеют очень большой потенциал».

Он добавил, что, по сути, с помощью машинных приложений автоматизируются те процессы, которые раньше делали люди. Поле для инноваций в области мобильных приложений очень большое.

«Собственно, по этой причине мы ввели машинное обучение и также модуль по блокчейну», – добавил г-н Туякбаев.

На втором месте оказалось приложение Alippe (iOS), которое предназначено для детей, изучающих казахский язык. С его помощью они не только могут в игровой форме выучить алфавит и слова, но и повысить грамотность при написании этих слов. Авторы программы **Адлет Рымбеков** и **Алмас Зайнолдин**.

Третье место, по мнению жюри, заслужило приложение, позволяющее пользователям обмениваться книгами в кофейнях – Espro Book (Android). По задумке автора, **Данекер Нургалиевой**, каждый пользователь сможет выбрать интересующую книгу, кофейню, в которой она находится, и указать, какую книгу он оставит взамен. Пользователи получают возможность не только экономить на покупке интересных им изданий, но и, курсируя по таким кофейням, найти наиболее комфортное место для чтения.

Четвертое место было присуждено программе Speech Art **Айданы Нурахметовой**, также доступной на двух платформах – iOS и Android.

«Благодаря приложению можно определить качество произношения слов. Само приложение состоит из русских скороговорок разных сложностей и уровней. Оно поможет детям и взрослым улучшить дикцию», – говорится в описании приложения.

Приложение Sabi для Android оказалось на пятом месте. Как рассказали его разработчики **Назерке Егемберды** и **Дана Кабдуллина**, программа работает следующим образом: каждую неделю родители загружают в приложение фото ребенка (push-уведомления напоминают, когда это нужно сделать), затем приложение создает из фото видеоролик с музыкой, благодаря которому за несколько минут можно посмотреть, как рос и развивался ребенок.

Яркое впечатление произвел автор приложения Ashyq Hattar, которое также вошло в шесть лучших, **Шынгысхан Абилькасов**. С помощью программы, доступной в iOS и Android, можно быстро найти нужную открытку или поздравление на казахском языке. Особенность приложения: удобный поиск, открытки и поздравления по категориям, возможность составлять именные картинки и делиться ими.

Силиконовая долина по-казахстански

По словам Алмаса Туякбаева, который на протяжении нескольких лет занимается разработкой мобильных приложений в Казахстане, главная задача фестиваля – это подготовка IT-инженеров. Выпускники проекта, участвующие в нем в предыдущие годы, смогли получить работу в компаниях Choco, DAR, «Колеса» и т. д.

Сам проект длился с 25 июня по 11 августа. Среди участников были как работающие профессионалы, так и студенты и даже школьники в возрасте от 15 лет. Отбор проводился по нескольким критериям: учитывались имеющиеся в сфере создания приложений достижения, опыт программирования и результаты специального теста.

По словам организаторов, в этом году на участие в проекте пришло больше 350 анкет, было отобрано 100 лучших разработчиков. Цель программы и самих участников – за семь недель запустить собственное мобильное приложение с использованием технологии блокчейн или машинного обучения.

В состав жюри вошли ответственный секретарь МОН РК **Арын Орсариев**, ректор Евразийского технологического университета **Жанар Темирбекова**, основатель школы дополнительного образования «Пифагор» **Асан Жолдасов** и бизнес-ангел **Рахат Турлыханов**.

Среди преподавателей было 11 экспертов – представителей Facebook, Microsoft, Google, Check24, BMW, IBM, Bitfury.

К слову, за четыре года nFactorial прошли больше 400 выпускников из 14 стран и 40 университетов, выпущено было свыше 300 приложений. В первом инкубаторе в 2015 году было собрано 45 человек, в 2016 и 2017 году было уже 130 человек. Алмас Туякбаев отметил, что в республике существует нехватка программистов.

«Очень важно, чтобы в Казахстане появлялось все больше и больше молодежи, заинтересованной в программировании. Мы все понимаем, что XXI век – это век технологий. Одно из преимуществ, которые может получить Казахстан в этом отношении – это встать на технологическую карту мира в разработке программного обеспечения», – считает он.

Что касается стоимости представленных на конкурсе проектов, то их достаточно сложно оценить, однако, по приблизительной оценке, они варьируются от $5 до $15 тыс.

Несмотря на то, что одной из сложностей в создании приложения является монетизация проекта, нет цели научить разработчиков продавать приложения. «Они в первую очередь для нас IT-инженеры. Предприниматели – это штучный товар, не каждый человек может стать им. На это способны лишь 3% от населения», – отметил Алмас Туякбаев, и добавил, что участники программы вполне конкурентоспособны и могут в дальнейшем работать в стартап-командах и строить продукты.

nFactorial Incubator (n17r.com) – это ежегодная некоммерческая инициатива, фабрика талантов и интенсивная семинедельная школа по подготовке специалистов для рынка высококлассных мобильных разработчиков. Бессменный организатор программы – студия мобильной разработки Zero To One Labs.

Программа запустилась в 2015 году единомышленниками и основателями проекта Алмасом Туякбаевым и Арманом Сулейменовым, выпускниками Carnegie Mellon и Princeton. Идея и миссия программы предполагает подготовку 10 тыс. программистов и создание центра подготовки профессиональных кадров в области IT.

«Детское Евровидение-2018»: Агентство «Хабар» начинает отбор участников

1 августа 2018 года Агентство «Хабар» начинает Республиканский отбор претендентов для участия в международном песенном конкурсе Junior Eurovision Song Contest.

Прием заявок осуществляется на сайте www.khabar.kz до 31 августа 2018 года.

Для участия претенденту необходимо заполнить онлайн-анкету, загрузить свою песню, фотографии, отсканированную копию свидетельства о рождении, разрешение родителей/опекунов на участие, а также заявление об авторстве песни.

В конкурсе также могут принимать участие коллективы до 6 человек. Все требования для участников группы аналогичны.

7 сентября 2018 года. Агентство «Хабар» сообщит имена финалистов, прошедших первый этап Республиканского отбора.

22 сентября 2018 года. финалисты выступят на гала-концерте с трансляцией в прямом эфире на телеканале «Хабар». Зрительское телеголосование определит победителя.

После финала Республиканского отбора победителя ждет подготовка к финалу в Минске, который состоится 25 ноября 2018 года. Подготовкой участника к конкурсу в Минске занимается Агентство «Хабар».

Международный песенный конкурс Junior Eurovision Song Contest – аналог «Евровидения», в котором соревнуются исполнители от 9 до 14 лет. Впервые за 15-летнюю историю конкурса Казахстан примет в нем участие. На территории РК конкурс будет транслироваться телеканалом «Хабар». Агентство «Хабар» с 1 января 2016 года является ассоциированным членом Европейского Вещательного Союза (EBU), организующего конкурс, что позволило выдвинуть кандидата на участие от страны.

В этом году в конкурсе примут участие 19 стран, что является рекордом за всю историю проведения. Среди них Албания, Армения, Австралия, Азербайджан, Беларусь, Франция, Македония, Грузия, Ирландия, Израиль, Италия, Казахстан, Мальта, Польша, Португалия, Россия, Сербия, Нидерланды, Уэльс. Для Казахстана и Уэльса участие в этом году является дебютным.

За дополнительной информацией обращайтесь по адресу
promo@khabar.kz, 8 (7172) 757 553

www.khabar.kz| facebook.com/ KhabarTV | vk.com/ KhabarTV | twitter.com/KhabarTV | Instagram.com. KhabarTV

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Свежий ветер из Поднебесной

Фото: YouTube.com

В кинотеатрах страны идет прокат китайской анимационной картины для взрослых «По ту сторону океана», основанной на древних трактатах последователей даосизма. Кроме философской составляющей, в ней есть трогательная история любви, медитативный ритм, завораживающая картинка, прекрасная музыка – в общем, все, что нужно для ценителей кино с восточным колоритом.

Регина ВУС

Если вы жуть как устали от бесконечных зомби, мутантов, грохочущих саундтреков, повторяющихся, с небольшими вариациями, сюжетов и прочего голливудского ширпотреба, то для вас глотком свежего бриза станет анимационная картина для взрослых и для подростков (16+) «По ту сторону океана», созданная китайскими мультипликаторами. Она, безусловно, другая, пусть немного чудная и анимэшная, но покоряющая виртуозной техникой рисунка, выдержками из философских трактатов и крайне нетипичными для современного кино отношениями героев, следующих своему Дао.

Анимация о превратностях Дао сама прошла нелегкий путь. Двое молодых людей, тогда еще не достигших 30-летия, – **Лян Сюань** (режиссер, сценарист, продюсер и оператор) и **Чжан Чунь** (режиссер, продюсер, художник) задумали мультфильм давным-давно, а в мае 2004 года создали при помощи флэш-анимации прототип, который привлек достаточно внимания, чтобы можно было начать работу на профессиональном уровне. Короткая версия мультфильма была продемонстрирована в 2010 году на анимационном фестивале в Сеуле (Южная Корея) и получила от корейского правительства приз за лучшую анимацию – крупную денежную премию, в 2017-м стала официальным выбором Международного фестиваля анимационных фильмов в Анси (Франция) и BFI London Film Festival. При этом почти вся команда, в том числе актеры озвучки, были молодыми и не имеющими регалий. В начале работы над проектом таким же начинающим был и привлеченный японский композитор **Киёси Ёсида** («Девочка, покорившая время»). Для творческого тандема инициаторов фильм также стал большим дебютом, впрочем, случилось это уже после того, как по кругу сменились все животные китайского гороскопа. Производство заняло 12 лет: началось оно в 2004 году, спустя некоторое время прекратилось финансирование, а в 2013 году запустилась краудфандинговая кампания, с помощью которой, с миру по нитке, были набраны средства на завершение проекта.

В 2016 году картина все-таки вышла в прокат и с бюджетом в 30 млн юаней (или около $5 млн) собрала 564,6 млн юаней (или примерно $85 млн). Более того, в разных странах заговорили о рождении в Поднебесной творцов, которых по таланту и глубине мышления можно сравнить с японцами – оскароносным ветераном анимэ Хаяо Миядзаки и берущим на себя почти все создание мультфильма Макото Синкаем. Впрочем, и это не главное: создатели явно не гнались за кассой и хотели сказать миру нечто важное и свое, и у них получилось донести это нечто – то, что не сформулируешь словами, и что остается послевкусием от соприкосновения с пронзительной поэзией и прекрасной картиной. Видимо, именно это стало одним из аргументов наших прокатчиков, выпустивших фильм на большие экраны совсем недавно, через более чем два года после того, как он обошел мир.

Философская подоплека мультфильма восходит к одному из основополагающих текстов даосизма, книге притч «Чжуан-цзы», написанной в конце периода Сражающихся царств, то есть еще до нашей эры, а также к другим памятникам классической литературы Поднебесной. Примечательно то, то Сюань и Чунь, живущие в стране победившего коммунизма, обратились к древним истокам. Впрочем, в картине ярко просматриваются и мотивы деяний на всеобщее благо, и откуда у них растут ноги, из даосизма или марксистско-ленинской идеологии, угадать не так просто.

В мировом прокате лента вышла под названием «Большая рыба и Бегония», а в китайском – Da Hai, что в переводе означает «океан, открытое море». И в первую очередь, сразу настраивая на несколько мистическую тональность картины, создатели знакомят нас с этим океаном, ниже дна которого скрывается огромный и волшебный мир могущественных существ, не людей и не богов, следящих за сменой времен года на Земле. Они обладают маной, магической силой, могут управлять огнем, водой, ветром, ростом растений – и зрителю представляется масса возможностей увидеть эти силы в действии и во всей красе. Каждый из этих существ, достигнув шестнадцати лет, должен пройти обряд инициации – отправиться на поверхность океана в виде красного дельфина и провести семь дней, наблюдая за миром людей. Самое важное – не вмешиваться в человеческую жизнь и не контактировать с людьми. Однако вниманием и сердцем главной героини, Чунь, невольно завладевает юный рыбак. Волны океана, или дороги судьбы, закручиваются так, что молодой человек погибает, спасая девушку-дельфина. Тут и стартует история немного в духе «Русалочки»: Чунь приходит к одноглазому Хранителю душ, чтобы заключить сделку (мне лично его «архив» напомнил сцену с огромным числом клонов Элис в «Обители зла», вообще в картине масса отсылок и вызывающих различные ассоциации сцен). С этой сделки и начинается круговорот самопожертвований во имя любви, долга, счастья и спасения родных. Раскрывать всего не буду, разве что в этом трогательном «любовном треугольнике» большая роль отведена влюбленному в Чунь другу, Сэну, который во второй половине фильма выходит в главные действующие лица.

Несмотря на привлекательность и красочность картинки, малым детям смотреть этот мультфильм не рекомендуется, поскольку он поднимает сложные вопросы не только жизни после смерти, но и жизни как таковой: как можно следовать за своим сердцем, если это причинит вред другим, или если сердце твое не нужно тому, кому ты отдал свое; все ли предопределено в этом мире, в чем сила веры и четкого следования своему пути и т. д.

Разумеется, «По ту сторону океана» вряд ли понравится тем, кто не любит сентиментальностей и философствования, кроме того, один из явных минусов ленты – необходимость додумывать, что к чему в сюжетных перипетиях, так, когда в подводном мире разверзаются хляби небесные и случается местный Апокалипсис, мы можем только догадываться, из-за чего это произошло, а назначение некоторых персонажей совершенно не ясно. Если бабушка и дедушка Чунь всегда рядом, то мать и отец – часто просто статисты на заднем плане, не отыграла свое и эффектно появившаяся ненадолго Хранительница злых душ. Впрочем, возможно, это намек на развитие событий с ее участием в дальнейшем. Кроме того, после основных финальных титров запрятана сцена, которая вполне может стать началом следующей части, не говоря уже о сцене с самими главными героями, чья жизнь в новом качестве – вся впереди. Что же, будем ждать.

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

Концерт группы Motor-Roller

18 августа, 19:30

Живой, эмоциональный звук и честная, настоящая музыка в исполнении группы Motor-Roller. Сильные, глубокие и душевные тексты основателя и бессменного лидера группы Ильяса Аутова, яркий профессионализм, высокий уровень драйва на концертах и умение действительно вести диалог со зрителями.

Место: «Музкафе», пр. Абая, 117
Вход: 5000 тенге

Фестиваль FOURЭ

17, 18, 19 августа

3 дня над городом и суетой – на чистом воздухе в горах. Концерты этнической и современной музыки, медитации, мастер-классы, лекции, тренировки, зумбамарафон, уличный театр и многое-многое другое для тех, кто неравнодушен к четырем «Э» фестиваля – экологии, этнической самобытности, эмоциям и эволюции сознания.

Адрес: Horse&Polo Club, Солдатское ущелье, Алматинская область
Вход: 7000–10000 тенге

Мероприятия в Астане

Бал роботов

До 26 сентября, с 10:00 до 20:00

Интерактивная выставка передовых достижений робототехники из США, Европы, Южной Кореи и Японии. Здесь все найдут для себя массу интересного: дети увидят вживую роботов, а молодежь сможет проверить на совместимость свою вторую половинку.

Место: территория EXPO, сфера «Нур Алем»
Вход: для взрослых – 1500 тенге, школьникам/пенсионерам – 500 тенге, студентам – 800 тенге, детям до 6 лет – бесплатно

Выставка «Пабло Пикассо «Селестина и керамика из Валлориса»

До 25 сентября, с 10:00 до 18:00

В 1946 году Пабло Пикассо побывал на ежегодной выставке керамики в Валлорисе. Вдохновившись новым материалом, он создал более четырех тысяч керамических скульптур. На выставке можно увидеть некоторые из них и коллекцию гравюр.

Место: Национальный музей Республики Казахстан, пр. Тауельсыздик, 54
Вход: 1000 тенге

Почетных строителей и дорожников поздравили в Астане

В 2018 году Астана празднует свой 20-летний юбилей. Все эти годы город был большой строительной площадкой. Компания BI Group активно участвует в создании архитектурного облика столицы Казахстана, построив за это время 4,5 млн кв. метров жилья и инфраструктуры, 40 тыс. квартир, 1900 км автодорог, 30 мостов и 700 км железных дорог.

Накануне в Конгресс-центре Астаны состоялся праздничный концерт, посвященный Дню строителя, где 36 сотрудникам BI Group вручили правительственные почетные грамоты и благодарственные письма. 10 строителей удостоены званий «Почетный строитель Республики Казахстан» и «Почетный дорожник Республики Казахстан»: начальник участка **Джуманазар Орынбеков**, прораб **Александр Солонович**, логист **Бакдаулет Майтиев**, мастер **Болат Имишев**, начальник участка по устройству дорожной одежды **Виктор Дудин**, заместитель председателя Правления по строительству **Дархан Рахимов**, прораб **Жанызак Апбозов**, прораб **Серик Жакыпбеков**, старший инженер ПТО **Кульжиян Какишева**, руководитель проекта **Назим Рамазанов**.

Кульжиян Какишева трудится в BI Group с 2006 года: «Мне очень нравится моя работа, коллектив и наша компания, которую знают по всему Казахстану и уже за рубежом. Я рада, что работаю в строительной сфере, работы много и результат видишь налицо. Поздравляю всех строителей Казахстана и своих коллег. Хочу, чтобы наша созидательная работа продолжалась и совершенствовалась, ведь мы несем счастье в каждую семью!».

Джуманазар Орынбеков возводил знаковые объекты Казахстана: «Впервые в истории республики мы строили автобан по немецкой технологии, первыми в стране купили бетоноукладчик и осваивали новую для нас технологию укладки дороги. Наша работа очень ответственная, мы строим для народа, для будущих поколений казахстанцев. Я рад, что тружусь в команде BI Group, что у нас такой мощный коллектив. Благодаря компании, мы можем поздравить друг друга с Днем строителя, потому что для поздравления нужен повод и успех, а они у нас есть».

Компания чествовала строителей праздничным концертом с участием казахстанских и зарубежных исполнителей. Поздравили строителей и подопечные корпоративного благотворительного фонда «Жулдызай», в том числе – лауреат фестивалей солистка **Валерия Хан**, которая сейчас может ходить благодаря медицинскому проекту фонда. «Жулдызай» привозит иностранных хирургов и проводит нуждающимся детям консультации и операции на базе клиник Астаны. Фонд ведет свою деятельность на отчисления сотрудников и компании BI Group. Так, хирургические операции сделаны 468 казахстанским детям, проведено более 2,5 тыс. курсов реабилитации, которые позволяют значительно улучшить качество жизни маленьких казахстанцев. Также ежегодно фонд проводит творческий фестиваль для особенных детей, в котором принимают участие около 10 тыс. школьников и воспитанников специализированных интернатов со всех регионов Казахстана.

В чествовании строителей приняли участие также ветераны отрасли, партнеры компании, клиенты и представители государственных органов и средств массовой информации.